

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 1 (97)



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2016

Главный редактор

Л.С. Тарасевич, д-р экон. наук, проф.

Редакционная коллегия

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

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

Щербаков И.В. Оценка влияния действующей структуры стимулов на экономическое развитие	7
--	---

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Третьяк В.В., Круглова И.А., Сигова М.В. Методические подходы к реализации стратегии импортозамещения в России	12
---	----

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Байдукова Н.В., Васильев С.А., Чепakov Д.А. Банковские системы и мегарегуляторы на финансовом рынке: иностранный опыт и отечественная практика	17
Никитина Т.В., Микаилов П.В., Репета-Турсунова А.В. Тенденции регулирования финансово-кредитных институтов в Европе	27
Гусева С.В., Иванова Н.Г. Программное бюджетирование в сфере здравоохранения на региональном уровне	32
Дедюхина Н.В. Искажения результатов анализа показателей финансовой отчетности организации в условиях инфляции: инструменты минимизации для решения профессиональных задач в системе финансового менеджмента	42

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Галкин В.Ю., Наумов В.Н. Ценностно ориентированная модель электронных закупок в системе предпринимательства	47
Жукова И.В. Реализация принципа совместного ведения в недропользовании	53
Латыпова Р.Р., Климов С.А., Киселевич А.Г. О достоверности российской статистики, как информационной основы государственной политики	59

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Костин К.Б. Инновационный подход к решению проблемы овербукинга как одного из ключевых аспектов эффективной маркетинговой политики отечественных и международных предприятий туристского бизнеса	63
Ванюшкина В.В. Цифровая трансформация маркетинговой деятельности	67

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Бузырев В.В., Утеева А.С. Формирование организационных структур на основе анализа факторов рационального управления строительными предприятиями	71
--	----

Клочкова А.В. Разработка стратегии предприятия в условиях кризиса	76
--	----

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Гузева О.В., Гузева В.И., Гузева В.В., Петреева А.Г. Перспективное направление в совершенствовании образования и медицинской помощи	82
---	----

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

Родина В.В. Имидж российской промышленности как фактор ее конкурентоспособности	89
--	----

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Боженева С.И. Взгляды Г.М. Кржижановского на планирование	94
Декина М.П. Статистический анализ факторов дифференциации оплаты труда в Российской Федерации	98
Дербина О.Д. Перспективы развития отечественного рынка информационных услуг	103
Зотова В.А. Создание системы студенческой оценки качества высшего образования	107
Кокшарова М.Я. Востребованность выпускников экономических вузов на рынке труда современной России	112
Левицкий А.Г. Тавтологизмы как стилистическое средство сказочных текстов	117
Николаев А.А. Современный рынок энергоресурсов как барометр экономической безопасности развивающихся экономик	123
Николаева А.А. Реализация комплаенс-функции в промышленности	126
Цветков Н.Н. Анализ финансового вклада Германии в бюджет Европейского Союза	131

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Михеева Н.А. 15 юбилейная конференция Алексантери-Института в Хельсинки «Культура и российское общество» – два подхода к содержанию, два акцента к трактовке ситуации	136
--	-----

СТАТИСТИКА

Багров Н.М., Плотников В.А. Трудовые ресурсы и уровень жизни населения	143
---	-----

CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

Shcherbakov I.V. Assessing the impact of the current incentive structure for economic development.....	7
---	---

GLOBALIZATION PROCESSES

Tretyak V.V., Kruglova I.A., Sigova M.V. The methodical approaches to the realization of import substitution in Russia	12
---	----

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Baidukova N.V., Vasiliev S.A., Chepakov D.A. Banking systems and financial market mega-regulators: foreign experience and national practice.....	17
Nikitina T.V., Mikailov P.V., Repeta-Tursunova A.V. Trends in the regulation of financial and credit institutions in Europe.....	27
Guseva S.V., Ivanova N.G. Programs budgeting in healthcare at the regional level	32
Dedykhina N.V. Misstatements of financial accounting performance indicators analysis in terms of inflation: minimization techniques for financial specialists to resolve professional problems.....	42

STATE REGULATION OF ECONOMY

Galkin V.U., Naumov V.N. The value-oriented model of e-procurement under the system of entrepreneurship	47
Zhukova I.V. Implementing the joint competence principle in subsurface resources management	53
Latypova R.R., Klimov S.A., Kiselevich A.G. About the reliability of Russian statistics, as information basis for public policies.....	59

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

Kostin K.B. Innovative approach to the overbooking problem solution as one of the key aspects of effective marketing policy of the domestic and international tourism enterprises.....	63
Vanyushkina V.V. The digital transformation of marketing activities.....	67

MANAGEMENT

Buzirev V.V., Uteyeva A.S. Organizational structure development based on analysis of construction enterprises rational management factors	71
Klochkova A.V. Development of company's strategy in crisis	76

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

Guzeva O.V., Guzeva V.I., Guzeva V.V., Petreeva A.G. Perspective direction in the perfection of education and medical care	82
---	----

PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY

Rodina V.V. Image of Russian industry as a competitiveness factor	89
--	----

YONG RESEARCHERS' WORKS

Bozhenova S.I. The views of G.M. Krzhizhanovsky about planning.....	94
Dekina M.P. Statistical analysis of factors of wage differentiation in Russian Federation.....	98
Derbina O.D. Future development of the domestic market information services	103
Zotova V.A. Creating a system of student evaluations of quality of a higher education.....	107
Koksharova M.Ya. Demand for graduates of economic universities in labour market of modern Russia	112
Levitskiy A.G. Tautologisms as stylistic means in texts of tales.....	117
Nikolaev A.A. Modern energy market as a barometer of economic security of developing countries	123
Nikolaeva A.A. The implementation of the compliance function in the industry	126
Tsvetkov N.N. Analysis of German financial contribution in European Union budget	131

UNIVERSITY INFORMATION

Miheeva N.A. 15th anniversary conference Aleksanteri Institute in Helsinki "Culture and Russian society" – two approaches to content, two accents to treatment of the situation.....	136
---	-----

STATISTICS

Bagrov N.M., Plotnikov V.A. Labour resources and living standards of population.....	143
---	-----

Щербаков И.В.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СТРУКТУРЫ СТИМУЛОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Аннотация. В статье, на основе позитивной методологии, проводится оценка влияния действующей структуры ключевых стимулов на уровень экономического развития страны. С позиции новой институциональной экономической теории и психологической теории самодетерминации, экономическое поведение индивида регулируется стимулами, которые различаются по уровню интернализации. Теоретически, чем выше доля наиболее интернализованных стимулов, тем выше должен быть уровень экономического развития в стране, поскольку интернализация ведет к экономии агентских издержек и формирует наиболее действенную мотивацию хозяйственных агентов. В статье предлагается метод эмпирической проверки данного теоретического положения.

Ключевые слова. Структура экономических стимулов, заработная плата, социальные трансферты, права собственности, структура доходов населения, валовой внутренний продукт, экономическое развитие.

Shcherbakov I.V.

ASSESSING THE IMPACT OF THE CURRENT INCENTIVE STRUCTURE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract. The article, based on a positive methodology, is assessing the impact of the current structure of the key incentives at the level of economic development of the country. From the perspective of new institutional economics and psychological theory of self-determination, the economic behavior of the individual is regulated incentives that differ in the level of internalization. Theoretically, the higher the share of the most internalized incentives, the higher should be the level of economic development in the country as internalization leads to a saving of agency costs and generates the most effective motivation of economic agents. The paper proposes a method of empirical verification of the theoretical position.

Keywords. The structure of economic incentives, wages, social transfers, property rights, the structure of income, the gross domestic product, economic development.

Введение

Экономическое поведение человека формируется под воздействием внешних стимулов, когнитивных процессов, с учетом накопленного опыта и множества установок индивида по отношению к себе, к другим агентам по экономическому взаимодействию, а также к хозяйственной системе в целом. С позиции новой институциональной парадигмы, структура стимулов, действующая в экономике, является одной из ключевых составляющих, которая формирует экономическое поведение хозяйствующих субъектов. Экономические стимулы, в отличие от других составляющих поведения хозяйствующих

ГРНТИ 06.52.01

© Щербаков И.В., 2016

Игорь Викторович Щербаков – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономического образования Поволжской государственной социально-гуманитарной академии (г. Самара).

Контактные данные для связи с автором: 443001, г. Самара, ул. Максима Горького, д. 65/67 (Russia, Samara, M. Gorky str., 65/67). Тел.: +7 909 344-13-81. E-mail: ig063@mail.ru.

субъектов, обладают количественными характеристиками. Экономическое поведение хозяйствующих субъектов задает уровень рациональности, определяет направленность, а также интенсивность их деятельности. В результате экономическое поведение выступает эндогенной составляющей экономического развития. Следовательно, для оценки влияния стимулов можно провести сопоставление их эмпирических параметров с показателями экономического развития страны

Структуру стимулов, действующую в обществе, по мнению Д. Норта, создают институты, которые сами выступают регулятором экономического поведения [1, с. 104]. К ключевым экономическим стимулам хозяйственной деятельности, рассматриваемым новой институциональной экономической теорией, относятся заработная плата и спецификация прав собственности. Важной функцией институтов становится создание такой структуры стимулов, которая обеспечивала бы экономическое развитие. Перечисленные основные экономические стимулы анализируются не только новой институциональной экономической теорией, но и составляют неотъемлемые элементы теоретической конструкции психологической концепции самодетерминации Э. Деси и Р. Райна [3, 4]. В данной теории системы поощрения и наказания, нормы и правила, а также степень свободы действий индивида выступают основными регуляторами его поведения. Каждый регулятор обладает различной степенью интернализации и формирует определенный тип экономического поведения.

С экономических и психологических позиций, преобладание в структуре наиболее интернализованных стимулов, таких как собственность, делает предпринимательство доминирующим способом хозяйствования, что способствует снижению агентских издержек и содействует повышению ответственности агентов за результаты экономических действий [3, 5]. Менее интернализованные стимулы, в виде заработной платы, свидетельствуют о преобладании трудовой формы деятельности в экономике и сопровождаются дополнительными агентскими издержками. Промежуточное положение по уровню интернализации занимают институты, которые выступают самостоятельным регулятором экономического поведения и формируют структуру стимулов. Интернализация институтов, в качестве стимула, достигается тогда, когда действующие нормы и правила соответствуют идеальным представлениям индивида о них [2].

Действующую структуру стимулов экономической деятельности для каждой страны в заданный временной период можно выразить в показателях, характеризующих структуру доходов населения. Структура доходов населения, по принятому статистическому наблюдению во многих странах, включает три основных элемента: заработная плата, социальные трансферты и доходы от собственности. Таким образом, структура доходов населения точно отражает действующую в обществе структуру основных экономических стимулов и выражается количественными показателями, что позволяют провести эмпирическую оценку ее взаимосвязи с уровнем экономического развития. Иными словами, доходы можно рассматривать как реализованные стимулы. Кроме того, различие в действующей структуре экономических стимулов отражает отличия институциональной среды.

Цель работы

Выдвинутая в настоящей работе гипотеза состоит в том, что преобладание в структуре экономических стимулов высокоинтернализированных влечет за собой снижение агентских издержек, что, в свою очередь, способствует, согласно теореме Коуза, более эффективному распределению и использованию производственных ресурсов. Подтверждение или опровержение данной гипотезы предполагается провести на основе сопоставления между структурой доходов населения и уровнем экономического развития в различных странах. На основе данного сопоставления, целесообразно установить, какая структура доходов населения соответствует экономически развитым странам, а также проследить, как изменение данной структуры сказывается на уровне развития экономики. Экономическое развитие страны, для целей настоящей работы, определяется величиной внутреннего валового продукта (ВВП), приходящейся на душу населения.

Методика исследования

Для обеспечения методического единства проведения исследования, необходимые статистические величины должны рассчитываться по единой методике. Сравнительный анализ между ВВП на душу населения и структурой доходов населения выполнен при использовании данных с официального сайта статистического отдела ООН (см.: <http://data.un.org>), а при определении структуры доходов населения России использовались данные официального сайта Росстата (см.: <http://www.gks.ru/wps/wcm/>

connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078). Структура доходов населения представлена тремя составляющими: заработной платой, социальными трансфертами и доходами от собственности. ВВП и средняя заработная плата рассчитываются по паритету покупательской способности (ППС) и оценены в долларах США. Проанализирован массив данных по 20 самым крупным по величине ВВП экономикам мира за период 1992–2012 гг. Наглядно полученные результаты можно продемонстрировать на примере четырех стран, характеризующихся существенным различием ВВП на душу населения. Это Германия, Китай, Россия и Франция. Результаты представлены в таблицах 1–4.

Таблица 1

Динамика структуры доходов и ВВП на душу населения Германии за период 2000–2011 гг.

Годы	ВВП на душу населения в тыс. долл.	Среднегодовая заработная плата		Социальные трансферты на душу населения за год		Годовые доходы от собственности на душу населения	
		тыс. долл.	%	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%
2000	22,59	18,73	58	4,49	14	8,89	28
2001	22,50	19,19	59	4,41	14	8,76	27
2002	23,98	19,54	56	5,39	15	9,92	28
2003	28,93	19,86	53	6,57	17	11,30	30
2004	32,52	20,00	51	7,16	18	11,90	30
2005	33,00	20,33	54	6,11	16	10,87	29
2006	34,66	20,58	50	6,97	17	13,69	33
2007	39,77	20,88	46	7,67	17	17,07	37
2008	43,46	21,35	47	7,44	16	16,34	36
2009	39,65	21,35	49	8,20	19	13,95	32
2010	39,80	21,80	51	7,75	18	13,25	31
2011	43,77	22,61	52	7,51	17	13,67	31

Таблица 2

Динамика структуры доходов и ВВП на душу населения Франции за период 2000–2011 гг.

Годы	ВВП на душу населения в тыс. долл.	Среднегодовая заработная плата		Социальные трансферты на душу населения в год		Годовые доходы от собственности на душу населения	
		тыс. долл.	%	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%
2000	21,78	16,71	59	4,31	15	7,32	26
2001	21,82	17,14	59	4,21	15	7,65	26
2002	23,49	17,75	58	5,20	17	7,77	25
2003	28,76	18,18	52	6,35	18	10,36	30
2004	32,73	18,86	50	7,13	19	11,47	31
2005	33,77	19,44	54	6,27	17	10,54	29
2006	35,41	20,08	48	7,42	18	14,17	34
2007	40,30	20,60	43	8,57	18	18,79	39
2008	43,94	21,11	43	8,44	17	19,49	40
2009	40,43	21,49	47	8,98	20	15,20	33
2010	39,36	22,05	51	8,61	20	12,59	29
2011	42,45	22,51	51	8,60	19	13,21	30

Сопоставление структуры доходов населения и уровня экономического развития

Анализ таблиц свидетельствует о высокой степени соответствия между структурой доходов населения (для целей настоящей работы – структурой стимулов) и величиной ВВП, приходящейся на душу населения.

Логика данного соответствия прослеживается в следующем. Наиболее экономически развитые страны, такие как Германия и Франция, обладают не только значительными величинами ВВП на душу

населения, но и имеют примерно одинаковую структуру доходов населения (табл. 1 и 2). Доля заработной платы составляет около 50% от общих доходов, а доходы от собственности достигают 30% и выше. В Германии за период 2000–2012 гг. ВВП на душу населения возрастает с 22 тыс. долл. США до 43 тыс. долларов США. В рассматриваемом периоде структура доходов населения мало изменяется, заработная плата составляет 46–59%, а доходы от собственности достигают 26–37% общих доходов. Доля социальных трансфертов варьирует в диапазоне 14–19% от общих доходов. Аналогичная ситуация наблюдается в экономике Франции. При ВВП на душу населения в рассматриваемом периоде от 24 тыс. долл. США в 2000 году до 39 тыс. долл. в 2012 году, доля заработной платы колеблется в диапазоне 40–59%, в то время как доходы от собственности достигают 22–40% от всех доходов. В 2007 году доля доходов от собственности достигает максимального значения – 40%.

Таблица 3

Динамика структуры доходов и ВВП на душу населения России за период 2000–2012 гг.

Годы	ВВП на душу в тыс. долл.	Общая заработная плата		Социальные трансферты и прочие доходы		Общие доходы от собственности	
		млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
2000	1,77	2501,9	63	598,9	15	883,1	22
2001	2,10	3439,5	65	909,5	17	976,8	18
2002	2,37	4493,9	66	1172,6	17	1164,5	17
2003	2,97	5691,9	64	1447,2	16	1761,4	20
2004	4,09	7137,9	65	1648,7	15	2189,7	20
2005	5,31	8782,1	64	2032,0	15	3004,9	22
2006	6,89	11237,1	65	2417,2	14	3635,8	21
2007	9,05	14381,9	67	2903,2	14	4026,4	19
2008	11,56	16526,0	65	3839,6	15	4866,0	19
2009	8,51	18538,4	65	4819,1	17	5094,8	18
2010	10,62	21190,0	65	6412,0	20	4896,0	15
2011	13,25	23388,0	66	7227,0	20	5033,0	14
2012	14,18	26051,0	66	8111,0	20	5460,0	14

Таблица 4

Динамика структуры доходов и ВВП на душу населения Китая за период 1992–2009 гг.

Годы	ВВП на душу населения в тыс. долл.	Среднегодовая заработная плата		Социальные трансферты на душу населения		Годовые доходы от собственности на душу населения	
		тыс. долл.	%	тыс. долл.	%	тыс. долл.	%
1992	0,42	0,41	85	0,008	1	0,08	14
1993	0,53	0,50	78	0,009	1	0,14	21
1994	0,48	0,59	85	0,005	1	0,10	14
1995	0,61	0,66	85	0,006	1	0,11	14
1996	0,72	0,75	84	0,007	1	0,13	15
1997	0,78	0,78	86	0,008	1	0,12	13
1998	0,83	0,90	86	0,010	1	0,14	14
1999	0,87	1,01	90	0,002	0	0,12	10
2000	0,93	1,13	91	0,003	0	0,12	9
2001	1,02	1,31	90	0,03	2	0,11	8
2002	1,12	1,50	90	0,03	2	0,13	8
2003	1,27	1,70	91	0,04	2	0,14	7
2004	1,48	1,94	91	0,04	2	0,16	7
2005	1,74	2,24	90	0,05	2	0,21	8
2006	2,12	2,64	87	0,06	2	0,32	11
2007	2,63	3,28	87	0,08	2	0,42	11
2008	3,39	3,21	86	0,11	2	0,59	12
2009	3,78	н.д.	н.д.	0,14	н.д.	0,63	н.д.

Повышение доли заработной платы в общих доходах населения становится знаком снижения ВВП на душу населения. В Российской Федерации в периоде с 2000 по 2012 гг. заработная плата – основной источник доходов населения (табл. 3). Доля заработной платы в общих доходах населения России за анализируемый период составляет 65–67%. Доходы от собственности в РФ варьируют в диапазоне от 14 до 22%. При этом, в рассматриваемом периоде наблюдается устойчивая тенденция снижения доли доходов от собственности с 22% в 2000 году до 14% к 2012 году. Происходит рост социальных доходов, который достигает в 2012 году 20%, что превышает доходы от собственности.

В Китае заработная плата составляет ключевую статью доходов населения (табл. 4). Доля заработной платы в анализируемом периоде достигает 85–90% от общих доходов. Доля доходов от собственности занимает порядка 10%, при 1–2% социальных трансфертов. ВВП на душу населения в Китае составлял 400–500 долл. США в начале девяностых годов двадцатого столетия и достиг 6 тыс. долларов в 2012 году. Очевидно, что Китай относится к странам, где основной формой экономической деятельности является трудовая деятельность.

Проведенный статистический анализ сопоставления структуры доходов населения с величиной ВВП на душу населения демонстрирует, что в странах с невысоким уровнем ВВП на душу населения преобладает трудовая деятельность с основным источником – заработной платой и доминированием соответствующей внешней мотивации. И наоборот, высокое значение ВВП на душу населения предполагает повышенную долю доходов от собственности и формирование внутренней мотивационной активности.

Выводы

1. Сопоставление статистических показателей о структуре доходов населения и величины ВВП на душу населения за период 2000–2012 гг. в различных странах свидетельствует о наглядной и тесной зависимости структуры основных стимулов и уровня экономического развития страны.

2. В экономически развитых странах, где годовой уровень ВВП на душу населения достигает 40–45 тыс. долл. США, в общих доходах населения наблюдаются наиболее высокие доходы от собственности, которые достигают 30–37% общих доходов. Доля заработной платы в данных странах составляет примерно около половины доходов населения. Увеличение доли заработной платы до 60–65% и уменьшение доходов от собственности до 15–22% характерно для уровня ВВП в размере 10–15 тыс. долл. США на душу населения (пример – Россия). Дальнейшее изменение структуры доходов в сторону повышения доли заработной платы до 85–90% и снижения доли доходов от собственности до 10% соответствует 5–6 тыс. долл. ВВП на душу населения.

3. Выявленная зависимость показывает, что значительная доля в структуре высокоинтернализированных стимулов соответствует более высокому экономическому развитию страны, а доминирование менее интернализированных стимулов характерно для менее развитых экономик. Для высокоразвитых экономик максимальная доля высокоинтернализированных стимулов достигает 40% от общих доходов, а минимальная доля заработной платы может составлять 43%. Поскольку структура стимулов образует различную мотивационную активность, то данная взаимосвязь свидетельствует о том, что мотивацию хозяйствующих субъектов можно рассматривать как самостоятельный фактор экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. 256 с.
2. Акерлоф Дж., Крэнтон Р. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны. М.: Карьера Пресс, 2010. 224 с.
3. Deci E.L. Intrinsic motivation. New York: Plenum Press, 1975. 372 p.
4. Deci E.L., Ryan R.M. Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behaviors. New York: Plenum Press, 1985. 322 p.
5. Demsetz H. Towards a Theory of Property Rights // American Economic Review. 2008. Vol. 57. № 2. P. 347–359.

Третьяк В.В., Круглова И.А., Сигова М.В.

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ**

Аннотация. В статье обоснована необходимость реализации в России стратегии импортозамещения. Определены методические подходы к выбору вариантов реализации стратегии импортозамещения. Как наиболее перспективная в современных российских условиях представлена реализация стратегии экспортоориентированного импортозамещения.

Ключевые слова. Импортозамещение, импорт, экономические санкции, отечественное производство, модернизации промышленности, национальная безопасность, экономическая безопасность.

Tretyak V.V., Kruglova I.A., Sigova M.V.

**THE METHODOICAL APPROACHES TO THE REALIZATION
OF IMPORT SUBSTITUTION IN RUSSIA**

Abstract. In the article was grounded the necessity of realization of import substitution strategy in Russia. The methodical approaches to the selection of variants of the realization of import substitution in Russia were defined. The strategy of export-oriented import substitution was presented as the most promising under the modern Russian conditions.

Keywords. Import substitution, import, economic sanctions, domestic production, modernization of industry, national security, economic security.

В условиях резкого падения курса рубля, обусловившего снижение импортных поставок и их удорожание в декабре 2013 года, Россией был взят новый государственный курс на стратегию замещения импортных технологий и импортной продукции товарами и технологиями отечественного производства [9], о чем и было официально объявлено Правительством РФ в марте 2014 года. Уже в мае 2014 г. президент страны В. Путин, выступая на международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге, акцентировал внимание на необходимости анализа возможности конкурентного импортозамещения в промышленности и сельском хозяйстве. При этом президент отметил, что импортозамещение за счет модернизации промышленности и роста конкуренции поможет отечественным производителям вернуть собственный рынок, основой для импортозамещения должны выступить внутренние источники роста.

В свою очередь, премьер-министр Д. Медведев, подчеркивая значимость импортозамещения в различных отраслях экономики, назвал развитие импортозамещающих производств одним из приоритетных направлений политики, подчеркнув, что к 2017 г. 80% товаров, закупаемых государством

ГРНТИ 82.33.17

© Третьяк В.В., Круглова И.А., Сигова М.В., 2016

Виктория Викторовна Третьяк – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и менеджмента Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).

Ирина Александровна Круглова – кандидат экономических наук, кандидат юридических наук, доцент кафедры мировой экономики и менеджмента Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).

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

Контактные данные для связи с авторами (Круглова И.А.): 191011, Санкт-Петербург, пр. Невский, 60 (Russia, St. Petersburg, Nevsky av., 60). Тел.: 8 (812) 571-50-29.

и госкомпаниями, должны быть именно отечественного производства. Точкой отчета активизации процесса импортозамещения в России можно считать указ президента В. Путина от 6 августа 2014 года «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации», которым вводились ответные действия России на иностранные санкции.

Согласно оценке Министерства промышленности и торговли России, импортозависимость российской экономики в некоторых отраслях промышленности составляет более 80%, что создает потенциальную угрозу для национальной безопасности страны. К примеру, доля импорта в станкостроении превышает 90%, тяжёлом машиностроении – 60–80%, лёгкой промышленности – 70–90%, радиоэлектронной промышленности – 80–90%, фармацевтике и медицинской промышленности – 70–80%. Сегодня, в результате попыток изоляции российской экономики от каналов международной торговли путем экономических и политических санкций со стороны западных партнеров, введения эмбарго и так называемых ответных санкций (самоэмбарго) возникла прямая угроза цепочки воспроизводства, торможения и фактически остановки экономики в целом ряде секторов, и, соответственно, угроза обеспечения национальной безопасности [6].

Исходя из этого, крайне высокая на сегодняшний день доля импорта в различных отраслях российской экономики является бесспорным аргументом для перехода России к стратегии импортозамещения. В качестве главного элемента государственной промышленной политики, импортозамещение направлено на замену импорта промышленных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства и минимизацию, таким образом, негативного эффекта от введенных по отношению к России санкций со стороны иностранных партнеров [3]. Противники перехода к стратегии импортозамещения в России в качестве довода утверждают, что создание замкнутой экономической системы с использованием преимущественно внутренних возможностей неизбежно принимает форму экономической автаркии.

Автаркия противоречит закономерностям развития мировой экономики, снижает ее эффективность, обуславливает последующую хозяйственную отсталость страны. На это можно возразить, что на данном этапе Россия оказалась в состоянии необходимости осуществления стратегии импортозамещения вынужденно, в силу внешних обстоятельств, обусловленных проведением в отношении нее экономической блокады и введением экономических санкций. И в данных обстоятельствах реализацию политики импортозамещения необходимо рассматривать как средство защиты от внешнего давления.

Однако, можно предположить, что те жесткие условия, в которых оказалась сегодня российская промышленность, пойдут на пользу ее развитию и превратят ее в устойчивую платформу национальной экономики. Это предположение аргументируется тем, что политика импортозамещения основывается на создании благоприятной среды для роста национальной промышленности, что предполагает активную государственную поддержку отечественного товаропроизводителя. Однако при этом реализация стратегии импортозамещения не должна приводить к нарушению принципов международной экономической интеграции.

Кроме того, импортозамещение является системообразующим фактором обеспечения национальной безопасности, поскольку способно обеспечить технологическую независимость в критических областях [5], содействовать формированию положительного сальдо торгового баланса, а также выращиванию национальных лидеров для завоевания глобального рынка. В этой связи, с точки зрения импортозамещения наиболее актуальной сегодня представляется продукция отраслей промышленности, попавших под действие экономических санкций, а также отраслей, являющихся приоритетными с точки зрения вопросов национальной безопасности – высокотехнологичной продукции станкостроения, продукции нефтегазового машиностроения.

Особое внимание при разработке стратегии импортозамещения следует обратить на выбор соответствующей модели. Учитывая сегодняшние российские реалии, а также анализируя существующий зарубежный опыт, возможно использование трех вариантов реализации стратегии импортозамещения: внутриориентированного, внешнеориентированного и смешанного (см. табл.). Стратегия внутриориентированного импортозамещения направлена на развитие импортозамещающих производств с целью освоения только внутреннего рынка. В этой ситуации предприятия замещают используемые импортные комплектующие отечественными аналогами и реализуют продукт на внутреннем рынке. К недостаткам данной системы следует отнести то, что применение внутриориентированного импортозамещения может привести к стагнации инновационной деятельности на уровне предприятий, а также к отставанию национальной экономики в сфере технологического и научно-технического сотрудничества.

Применение модели внутриориентированного импортозамещения стало определяющей стадией развития так называемых новых индустриальных стран (НИС) Латинской Америки (Бразилия, Аргентина, Мексика, Чили, Парагвай, Уругвай). Внутриориентированная стратегия импортозамещения сыграла стимулирующую роль в создании диверсифицированной национальной экономики с расширением производства важнейших товаров собственными силами. В целях защиты своей экономики от экспансии со стороны Северной Америки в 50–60-е гг. XX в. страны Латинской Америки предприняли ряд мер по снижению цен на продукцию отечественного производства, а удержанные таким образом внутри государства средства направили на модернизацию промышленности [10].

Таблица

Варианты реализации стратегии импортозамещения

Вариант стратегии импортозамещения	Содержание стратегии	Преимущества
Стратегия внутриориентированного импортозамещения	Развитие импортозамещающих производств с целью освоения только внутреннего рынка	В этой ситуации предприятия замещают используемые импортные комплектующие отечественными аналогами и реализуют продукт на внутреннем рынке
Стратегия внешнеориентированного импортозамещения	Продвижение отечественных изделий на мировой рынок и замещение импортных комплектующих и деталей в экспортных изделиях	Реализация этой стратегии подстегивает предприятия к реализации НИОКР в соответствии с требованиями зарубежных рынков, что в конечном счете должно привести к росту конкурентоспособности отечественных отраслей на внутреннем рынке с последующим выходом на внешний рынок
Стратегия смешанного импортозамещения	Осуществление импортозамещающей деятельности как на внутреннем, так и на внешнем рынках в различных соотношениях	Возможность рационального распределения объемов ресурсов, необходимых для реализации импортозамещения по внутреннему и внешнему направлениям, возможность снижения себестоимости как экспортируемых изделий, так и изделий, ориентированных на реализацию на внутреннем рынке

Стратегия внутриориентированного импортозамещения проводилась в основном на первом этапе индустриализации развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки и заключалась в постепенном отказе от импорта промышленных изделий и в обеспечении внутреннего рынка собственной продукцией. Сначала такое импортозамещение осуществлялось в производстве потребительских товаров, затем оно охватило и продукцию тяжелой промышленности. Однако подобное импортозамещающее развитие в целом оказалось недостаточно эффективным. Так, страны Латинской Америки, реализовывавшие в свое время стратегию внутриориентированного импортозамещения, в итоге столкнулись с общим ухудшением экономической ситуации, вылившимся в раскрутку инфляции, снижением объемов сбережений и как следствие – сокращением инвестиционной активности, дефицитом платежного баланса и обострением проблем международной валютной ликвидности.

Эти страны так и не смогли осуществить структурную перестройку своей экономики и вывести даже на отечественные рынки (не говоря уже о зарубежных) достаточное количество товаров местного производства. Предприятия, всецело полагавшиеся на меры правительственной поддержки, не стали конкурентоспособными, а национальные правительства, поощрявшие протекционизм, взрастили целые отрасли, основанные не на реальной конкурентоспособности, а на административном ресурсе. Полученная прибыль направлялась такими предприятиями не на развитие производства и модернизацию, а на лоббирование своих интересов через государство в целях сохранения status quo. В итоге бюджетная политика этих стран оказалась неэффективной, а импортозамещение привело не к росту, а к снижению конкурентоспособности национальных производств [8].

Сама по себе стратегия внутриориентированного импортозамещения – это стратегия догоняющего развития, предполагающая переход от производства простых товаров к наукоемкой и высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью. А это невозможно без открытой экономики, стимулирования технологической модернизации, повышения производительности труда, эффективности и создания конкурентоспособной продукции [1].

Как альтернативный вариант данной стратегии многие страны стали использовать стратегию внешнеориентированного импортозамещения, в основу которой было положено продвижение отечественных изделий на мировой рынок; предполагалось замещение импортных комплектующих и деталей в экспортных изделиях. Реализация этой стратегии подстегивает предприятия к реализации НИОКР в соответствии с требованиями зарубежных рынков, что в конечном счете должно привести к росту конкурентоспособности отечественных отраслей на внутреннем рынке с последующим выходом на внешний рынок. Задачей эффективной реализации стратегии внешнеориентированного импортозамещения является выявление резервов национальной экономики для формирования факторов, оказывающих поддержку прежде недостаточно развитым перспективным отраслям.

Страны Западной Европы и США впервые воспользовались стратегией внешнеориентированного импортозамещения в 1850 г. для поддержки собственной промышленности. Однако наибольшее развитие данная стратегия получила в середине XX в. в развивающихся странах, прежде всего в новых индустриальных странах Азии (Тайвань, Южная Корея, Малайзия, Таиланд, Филиппины). При этом государства Восточной Азии демонстрировали тенденцию более быстрого экономического роста по сравнению с промышленно развитыми странами в полном соответствии с предсказаниями теории конвергенции [7, с. 757].

При условии выбора стратегии смешанного импортозамещения предприятие осуществляет импортозамещающую деятельность как на внутреннем, так и на внешнем рынках в различных соотношениях, что позволяет рационально распределить ресурсы, необходимые для импортозамещения [4]. Однако, необходимость реализации НИОКР и инноваций в соответствии с требованиями зарубежных рынков в долгосрочной перспективе требует постоянного вложения значительных ресурсов. Примером реализации стратегии смешанного импортозамещения является экономика Индии. Определенные черты данной стратегии характерны также для экономики Египта.



Рис. Структура и логика построения стратегии импортозамещения

Наиболее перспективной в современных российских условиях видится реализации стратегии внешнеориентированного импортозамещения. России необходима научно обоснованная национальная программа импортозамещения, включающая три направления [2]. Первое направление связано с замещением тех групп импортируемых продуктов, аналоги которых на сегодняшний день производятся в РФ в недостаточном количестве. Для этого нужна модернизация существующих производств, направленная на увеличение объема выпуска продукции. Второе направление охватывает товары, которые в нашей стране пока не производятся, но их выпуск можно освоить в сжатые сроки. На этом уровне целесообразна постановка задач создания новых современных импортозамещающих производств.

Наконец, третье направление включает изделия и товары, не производимые в РФ, поскольку их импортозамещение экономически невыгодно или невозможно в силу объективных причин. Такие товары относятся к так называемому критическому импорту, и главная задача – сократить потребление товаров такой группы, изучить и применять возможности непрямого замещения. Структура и логика построения стратегии импортозамещения представлены на рисунке.

Важно отметить, что в условиях длительной экономической изоляции импортозамещение неизбежно ведет к консервации отставания и политике догоняющего развития. Конечным ориентиром всех импортозамещающих мер должно стать развитие конкурентоспособности приоритетных секторов и последующий экспорт продукции на внешние рынки, т.е. экспортоориентированное (конкурентное) импортозамещение. При этом принципиальную важность приобретает определение приоритетов экспортоориентированного импортозамещения и концентрация финансовых ресурсов на наиболее перспективных направлениях.

Успех реализации стратегии экспортоориентированного импортозамещения лежит в плоскости целенаправленных совместных действий бизнеса и власти по встраиванию отечественных производителей товаров и услуг в глобальные цепочки создания добавленной стоимости. Особый акцент при этом должен быть сделан на опору на частную инициативу, активно поддерживаемую государством.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боднарь Д. Ориентация на экспорт как средство повышения конкурентоспособности отечественной электроники // *Электронные компоненты*. 2015. № 4. С. 6–12.
2. Бодрунов С.Д. Теория и практика импортозамещения: уроки и проблемы. СПб.: ИНИР им. С.Ю. Витте, 2015. 171 с.
3. Вертакова Ю.В., Плотников В.А. Перспективы импортозамещения в высокотехнологичных отраслях промышленности // *Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ*. 2014. № 27. С. 7–19.
4. Колотырин Е.А. Роль импортозамещения в современной экономической стратегии России // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2015. № 3 (57). С. 9–13.
5. Костин К.Б. Концепция обеспечения энергетической безопасности (применительно к решению проблемы импортозамещения в электроэнергетике России) // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2015. № 1 (91). С. 32–43.
6. Круглова И.А. Экономические санкции как инструмент регулирования международных экономических отношений // *Ученые записки Международного банковского института*. 2015. № 11 (2). С. 155.
7. Кругман П.Р., Обстфельд М. *Международная экономика: теория и политика*. СПб.: Питер, 2003. 832 с.
8. Миронова О.А. Импортозамещение: зарубежный опыт и уроки для России // *Международный научно-исследовательский журнал*. 2015. № 7 (38). С. 84–87.
9. Пролубников А.В., Плотников А.В. Направления трансформации государственной экономической и промышленной политики в условиях экономических санкций и развития процессов импортозамещения // *Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии*. 2015. № 2 (24). С. 45–50.
10. Федосеева Г.А. Сущность и развитие теории импортозамещения // *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2015. № 3 (93). С. 144–148.

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Байдукова Н.В., Васильев С.А., Чепakov Д.А.

БАНКОВСКИЕ СИСТЕМЫ И МЕГАРЕГУЛЯТОРЫ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ: ИНОСТРАННЫЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Аннотация. Статья посвящена исследованию различных видов банковских систем и образованию на финансовых рынках мегарегуляторов путем эволюционирования функций, выполняемых национальными и центральными банками государств. Несмотря на безусловное преобладание в странах с развитой рыночной экономикой двухуровневых децентрализованных моделей построения банковских систем, внутри данной структуры можно выделить некоторые частные случаи, имеющие научный интерес и рассмотренные в статье на примере банковских систем Германии и Финляндии. Особенный акцент в работе ставится на роли Центрального банка Российской Федерации в банковской системе Российской Федерации и рассмотрении его в качестве единого мегарегулятора на финансовом рынке.

Ключевые слова. Банковские системы, мегарегулятор, финансовый рынок, Европейский центральный банк, Немецкий федеральный банк, Банк Финляндии.

Baidukova N.V., Vasiliev S.A., Chepakov D.A.

BANKING SYSTEMS AND FINANCIAL MARKET MEGA-REGULATORS: FOREIGN EXPERIENCE AND NATIONAL PRACTICE

Abstract. The actual article is devoted to providing research of different styles of banking systems and how the regulators are forming on financial markets by dint of evolving functions, which belongs to national and central banks. Despite the absolute predominance of double-tier decentralized banking system models in countries with free-market economy, inside such a clearly formed structure there can be also found a number of special cases, which have actual scientific interest and are included in article with actual examples of Finnish and German banking systems. Special emphasis is given in this article on the role of the Russian Central Bank in the whole Russian banking system and his examination as the whole unified regulator on financial market.

Keywords. Banking systems, regulator, financial market, European central bank, Bundesbank, Bank of Finland.

В разных странах подходы к регулированию финансового рынка определяются многими факторами. Первоначальное влияние оказывают национальные, политические и исторические особенности того или иного государства, далее, безусловно, важны такие аспекты как уровень экономического развития

ГРНТИ 06.73.65

© Байдукова Н.В., Васильев С.А., Чепakov Д.А., 2016

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

Сергей Александрович Васильев – доктор экономических наук, профессор, заместитель Председателя Внешэкономбанка – член Правления, Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»; советник ректора Международного банковского института.

Дмитрий Александрович Чепakov – аспирант кафедры банков и финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Чепakov Д.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: inna_kruglova@mail.ru.

и средства регулирования товарно-денежного обращения, принятые в обществе, а также структура организации и регулирование банковской системы в целом. В настоящий момент практически во всех странах с развитой рыночной экономикой созданы и активно развиваются двухуровневые децентрализованные модели построения банковских систем, где на верхнем уровне присутствуют центральные (национальные) банки и иные органы, обладающие контрольно-надзорными полномочиями в отношении финансовых организаций, а на втором действуют коммерческие банки и другие финансовые небанковские институты.

Тем не менее, даже внутри данной структуры можно выделить некоторые частные особенные случаи. Одними из наиболее ярких примеров тому служит банковская система Федеративной Республики Германия (далее – ФРГ), которая уже прошла испытание временем и показала свою эффективность в современных экономических реалиях. Кроме того, интересен опыт функционирования банковской системы Финляндской Республики, достаточно сбалансированно сформированной из банковских объединений и групп. Прежде чем проанализировать преимущества и опыт развития данных систем, остановимся на отечественном опыте.

Структура банковской системы Российской Федерации является двухуровневой. Первый уровень представлен Центральным банком, род функций и полномочий которого существенно отличают его от всех остальных субъектов банковской системы. Поэтому он занимает особое место в ее общей структуре. На основании статьи 3 Федерального закона 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», целями деятельности Банка России являются: защита и обеспечение устойчивости рубля; развитие и укрепление банковской системы Российской Федерации; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы; развитие финансового рынка Российской Федерации; обеспечение стабильности финансового рынка Российской Федерации.

Функции Центрального банка подробно указаны в статье 4 Федерального закона 86-ФЗ, остановимся на основных из них: разработка и проведение единой государственной денежно-кредитной политики; монополия на эмиссию наличных денег и организация наличного денежного обращения; осуществление банковского надзора; проведение анализа и прогнозирования состояния экономики Российской Федерации и пр. Всего функций, выполняемых ЦБ России, 18, но особо следует подчеркнуть вышеперечисленные, так как в Еврозоне подходы к функциям, выполняемым национальными банками и Европейским центральным банком, отличаются от российской практики. Второй уровень представлен коммерческими банками и небанковскими кредитными организациями. Рассмотрим каждый из субъектов второго уровня в отдельности:

1. Банк – это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

2. Небанковская кредитная организация – это кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции. Выделяются следующие разновидности этих организаций: расчетная небанковская кредитная организация – кредитная организация, обеспечивающая систему расчетов и переводов, и не имеющая права привлекать денежные средства во вклады и выдавать кредиты; небанковская депозитно-кредитная организация – кредитная организация, занимающаяся конкретным спектром кредитно-депозитных операций, определенных Банком России, и не имеющая права проводить расчетные операции; платежная небанковская кредитная организация – кредитная организация, имеющая право осуществлять денежные переводы без открытия банковских счетов и связанных с ними иных банковских операций.

3. Представительства иностранных банков – обособленные подразделения юридических лиц, расположенные вне их нахождения и представляющие интересы юридического лица, а также осуществляющие их защиту.

Исследование банковских систем других стран также следует начинать с понятийного аппарата, который является необходимым для цельного видения данных систем, в частности банковских систем ФРГ и Финляндии. ФРГ и Финляндская Республика, будучи частью Евросоюза и странами, входящими в зону евро, подчиняются юрисдикции Европейского центрального банка (ЕЦБ), в руководящие органы которого входят представители всех государств-членов Евросоюза. ЕЦБ выполняет следующие функции:

- выработка и осуществление денежно-кредитной политики зоны евро (четырёхуровневый подход). Подход ЕЦБ основывается на предоставлении ликвидности банкам через кредитование под залог ценных бумаг (через сделки РЕПО): Main refinancing operations (MFO, еженедельные основные операции рефинансирования) – срок погашения ~ 1 неделя; Long-term refinancing operations (LTRO, ежемесячные операции долгосрочного погашения) – срок погашения – 3, 6, 12, 36 месяцев; Fine-tuning operations (операции точной настройки) – проведение операций по смягчению влияний внезапных колебаний ликвидности на нерегулярной основе (с помощью временных или окончательных транзакций, валютных свопов, а также срочных депозитов); Structural operations (структурные операции) – корректировка долгосрочной позиции Европейского центрального банка в отношении финансового сектора;
- формулирование общей политики Евросистемы;
- подготовка законодательной базы, утверждение эмиссии банкнот евро и пр.

Национальные же банки стран-участниц «зоны евро» осуществляют всю монетарную политику непосредственно на местах. Обратимся к иностранному опыту в области построения банковских систем. На рисунке 1 представлена структура банковской системы ФРГ.

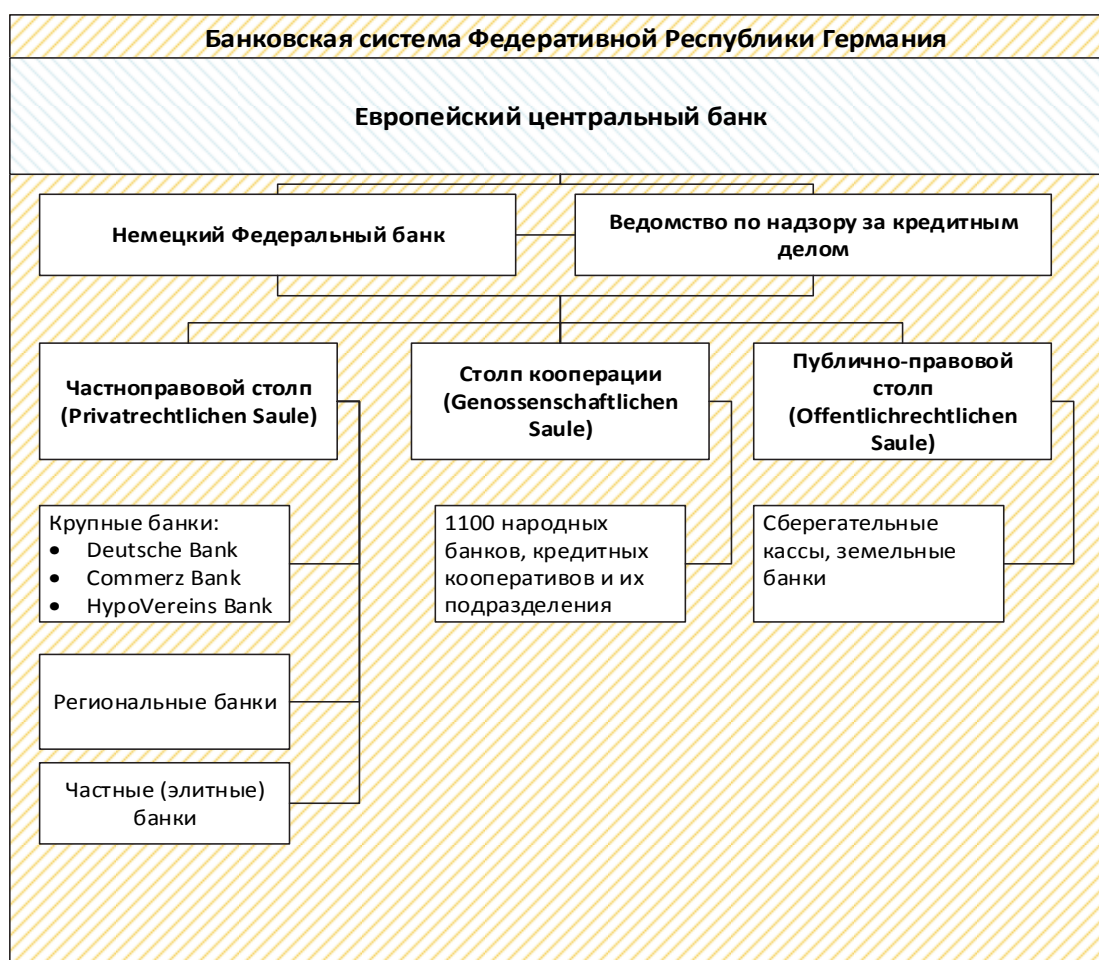


Рис. 1. Банковская система ФРГ

Как видно на рисунке, в банковской системе ФРГ наблюдается присутствие трехуровневой системы, тем не менее, по своей сути она является двухуровневой. В связи со вступлением Германии в европейскую систему центральных банков, ее банковскую систему иногда в действительности называют трехуровневой, так как Немецкий Федеральный банк поставлен в определенные рамки и подвержен существенному влиянию Европейского центрального банка в соответствии со статьей 288 Договора о функционировании Европейского Союза. Согласно статье 127 Договора о функционировании Европейского Союза, Европейский центральный банк вправе устанавливать отношения с центральными

банками и финансовыми организациями в других странах, производить монопольную эмиссию банкнот, осуществлять пруденциальный надзор, определять и осуществлять денежную политику, проводить валютные операции, хранить официальные валютные резервы государств-членов и управлять ими, содействовать бесперебойному и эффективному функционированию платежных систем.

Функции Немецкого Федерального банка (также – Бундесбанк) носят двойственный характер, так как он одновременно выполняет функции государственного органа, а также решает экономические задачи, совершая некоторые банковские операции. Для обеспечения своих полномочий Бундесбанк как контролирующий орган имеет право производить эмиссию денег и изымать банкноты из обращения (при получении согласия Европейского центрального банка), устанавливать ставку рефинансирования, определять величину обязательных резервов кредитных институтов, представляющих собой важнейший инструмент, благодаря которому регулируются процентные ставки по обязательствам. Также он вправе осуществлять валютные интервенции, покупать и продавать драгоценные металлы, устанавливать ставки ломбардных кредитов, выступать участником фондового рынка.

Следует отдельно отметить, что Немецкий Федеральный банк, в отличие от Банка России, вправе производить определенный круг банковских операций с физическими лицами, например, принимать вклады, осуществлять хранение и доверительное управление ценными бумагами, в том числе и в иностранной валюте, производить учет векселей. Вероятно, этим достигается больший объем оборотов по проведению операций большей части клиентского состава. Однако, несмотря на разный контингент обслуживаемых клиентов, в российской банковской системе, на наш взгляд, подход к клиентскому обслуживанию более логичен: у Центрального банка клиентами являются юридические лица-банки, а уже те в свою очередь непосредственно обслуживают предприятия, организации и физических лиц.

Помимо этого, выделяется принципиальное различие банковских систем двух стран: у Банка России не существует промежуточного звена в лице Европейского центрального банка, он подотчетен только Государственной Думе Федерального Собрания РФ. Закон ФРГ о кредитном деле устанавливает, что банковская система регулируется как Немецким Федеральным банком, так и Федеральным ведомством по надзору за кредитным делом, которое представляет собой публичное учреждение, действующее в общественных интересах. Оно принимает все меры, направленные на устранение нежелательных явлений в банковском секторе и создающие серьезные проблемы для национального хозяйства. Кредитные же организации обязаны представлять отчетность о своей деятельности. К полномочиям федерального ведомства относится также выдача лицензий с учетом мнения соответствующего банковского союза.

Рассмотрим второй уровень банковских систем стран. В отличие от элементов первого уровня банковской системы, элементы второго уровня имеют больше отличительных особенностей вследствие страновой специфики. В российском законодательстве содержится понятие кредитных организаций, которые, в свою очередь, подразделяются как на банковские, так и небанковские. В Законе ФРГ дано определение кредитных институтов и институтов, оказывающих финансовые услуги. В таблице представлена совокупность банковских операций, осуществляемых банковскими организациями 2-го уровня. Согласно правовым нормам в РФ определены 9 видов банковских операций, в ФРГ – 12.

Таблица

Сравнительная характеристика видов банковских операций, осуществляемых банками 2-го уровня в РФ и ФРГ

Страны	РФ	ФРГ
Правовой статус	В статье 5 Федерального закона № 395-1 «О банках и банковской деятельности»	Согласно статье 1 Закона ФРГ о кредитном деле для кредитных институтов
Виды банковских операций	привлечение денежных средств во вклады; размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет; открытие и ведение банковских счетов; осуществление переводов денежных средств с открытием и без открытия счета; инкассация; купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах; выдача банковских гарантий; привлечение денежных средств во вклады; размещение драгоценных металлов	прием депозитов; выдача кредитов; проведение безналичных расчетов; инвестиции в долгосрочные активы и ценные бумаги; покупка и продажа ценных бумаг по поручениям; операции с драгоценными металлами; предоставление гарантий; оплата чеков; учет векселей и некоторые другие операции

Второй уровень банковской системы Германии подразделяется на три столпа (см. рис. 1):

1. Частноправовой столп, который представлен коммерческими банками. Общим признаком институтов этого вида является частный капитал. Данная часть банковской системы образуется в правовой форме акционерных обществ и включает в себя 3 крупных банка, свыше 150 региональных и около 20 мелких элитных банков. Крупные банки сами по себе уже являются универсальными, т.е. имеют право привлекать вклады, осуществлять кредитование, торговлю ценными бумагами, депозитарную и эмиссионную деятельность. Региональные банки имеют свои приоритеты в отдельных федеральных землях и часто являются дочерними банками иностранных кредитных институтов. Частные банки занимают свою долю рынка в обслуживании VIP-клиентов и оказании специализированных услуг.

2. Столп кооперации. Он состоит приблизительно из 1100 народных банков, кредитных кооперативов и их подразделений.

3. Публично-правовой столп представлен сберегательными кассами, земельными банками и др. Основным родом их деятельности является предоставление среднесрочных и долгосрочных кредитов населению, малым и средним предприятиям.

Интересным с точки зрения построения банковской системы является пример Финляндской Республики. На нем можно отчетливо проанализировать эффективность построения всей системы на основе банковских объединений и разграничений полномочий Евросистемы и Центрального банка Финляндии. Основными органами государственного регулирования финансового рынка Финляндии являются: Министерство финансов (Suomen valtiovarain ministeriö / Finans ministeriet), полномочия которого распространяются на законодательное регулирование финансового рынка (за исключением рынка страхования); Министерство социальных дел и здравоохранения (Suomen sosiaali – jaterveys ministeri / Social ochhållsovård ministeriet), законодательно регулирующее рынок страхования.

Два указанных министерства являются представителями ветви исполнительной власти страны (toimeenpanovaltaa), входят в состав Государственного совета Финляндии (Valtioneuvosto / Statsrådet) и напрямую не связаны со следующими двумя органами государственной власти, действующими на финансовом рынке: Банк Финляндии (Suomen Pankki / Finlands Bank), основными функциями которого является проведение макропруденциального анализа всей финансовой системы страны и надзор над инфраструктурой финансового рынка; Орган Финансового Наблюдения (т.н. Financial Supervisory Authority FIN-FSA, Finanssivalvonta / Finansinspektionen), функциями которого является осуществление наблюдения за банками, страховыми компаниями и пенсионными фондами, а также контроль над макропруденциальным законодательством страны (данная функция передана органу с 2015 года).

Следует особенно отметить статус органа FIN-FSA: он является административной частью Банка Финляндии, однако обладает полной независимостью в принятии законодательных и прочих решений в рамках своей профессиональной деятельности. Остановимся подробнее на статусе Банка Финляндии, представленном на рисунке 2.

В соответствии с Конституцией страны Банк Финляндии функционирует под контролем и наблюдением со стороны Парламента. Деятельность Банка контролирует назначенный Парламентом Совет банковских уполномоченных, который состоит из девяти членов. Президент Финляндии назначает Председателя Банка Финляндии на основании представления Совета банковских уполномоченных Парламента. Срок полномочий Председателя составляет семь лет. Всех остальных членов Совета Директоров Банка Финляндии назначает Совет, срок их полномочий составляет пять лет. Целью деятельности Банка Финляндии является стабильное и эффективное функционирование финансового рынка путем предотвращения кризисов и максимально эффективное управление возможными кризисами.

Основными функциями Банка Финляндии являются: проведение экономических исследований, локальной монетарной политики и основных банковских операций; обеспечение финансовой стабильности; эмиссия новых евробанкнот и монет в Финляндии, обеспечение подлинности денежной наличности путем изъятия из обращения фальшивых и ветхих банкнот. На рисунке 3 представлена схема банковской системы Республики Финляндия.

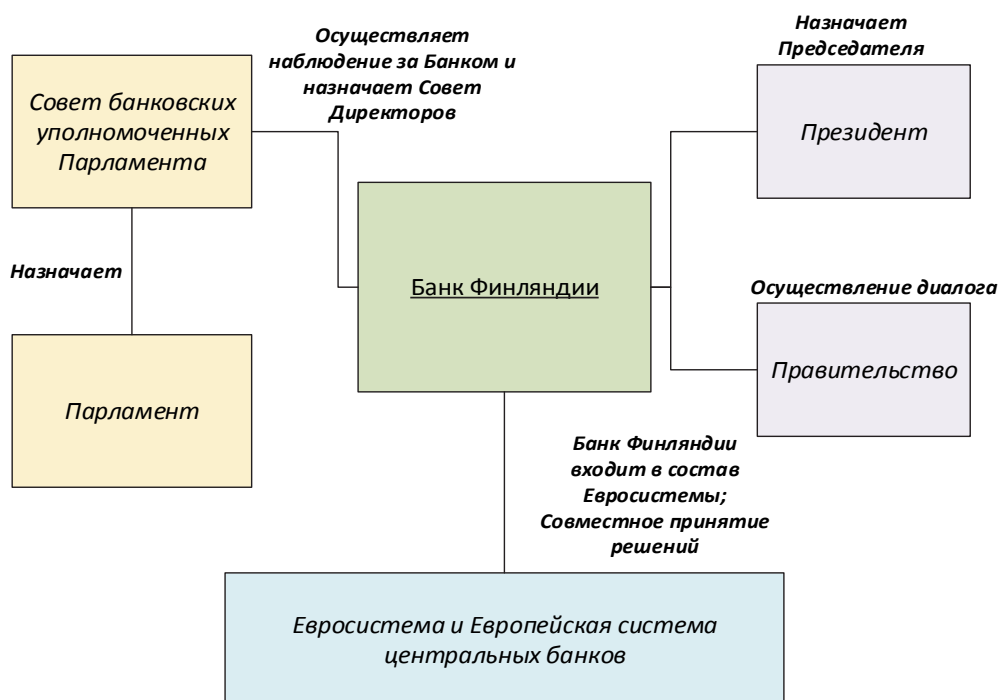


Рис. 2. Статус Банка Финляндии

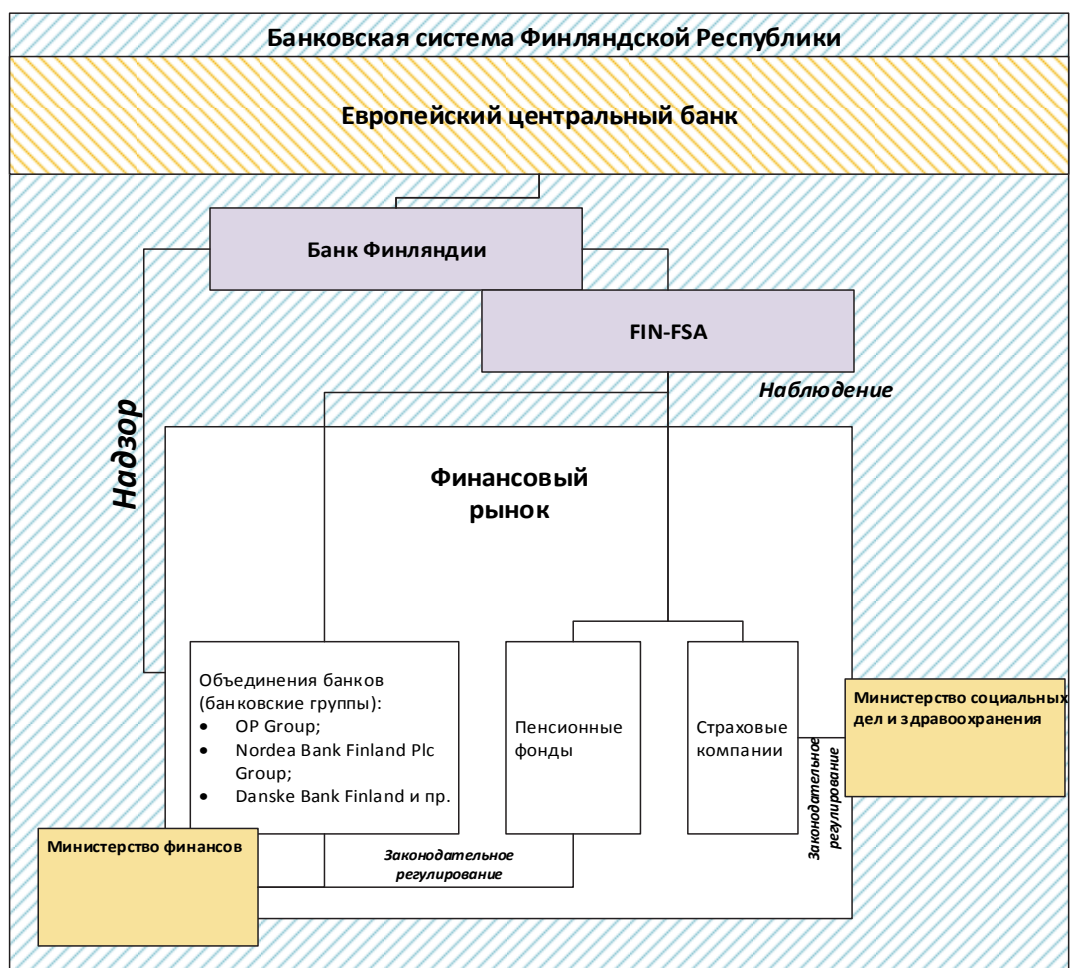


Рис. 3. Банковская система Финляндской Республики

Как видно на представленном рисунке, банковская система Финляндии имеет как сходства, так и серьезные расхождения с представленными ранее примерами. В Финляндии по состоянию на конец 2014 года действовала 291 кредитная организация (в 2013 году – 298). Под кредитными организациями в Финляндии понимаются [8] депозитные банки, а также недепозитные учреждения, которые включают в себя финансовые дома, кредитные компании, банки ипотечного кредитования и компанию Муниципалитет финансов, которая является третьим по величине финансовым институтом Финляндии и единственным, специализирующимся на проведении финансового риск-менеджмента в публичном секторе Финляндии. Следует подчеркнуть, что 100% акций данной компании принадлежит публичному сектору, муниципалитетам, правительству Финляндии и пенсионному фонду Keva.

Банки страны объединены в группы:

- OP Group: Pohjola Bank, OP Bank Helsinki, OP Card Company, OP Mortgage Bank, OP Process Services и прочие банки, состоящие в объединениях кооперативных банков;
- Nordea Bank Finland: Nordea Bank Finland и Nordea Finance Finland;
- Danske Bank: Danske Bank и филиал Danske Bank A/S в Хельсинки;
- Handelsbanken group: Svenska Handelsbanken AB, с филиалом в Хельсинки, Handelsbanken Finans Abp, Handelsbanken Finans Aktiebolag;
- Aktia Bank Group: Aktia Bank Abp и Aktia Hypoteksbank Abp (Vöyri Savings Bank и Saaristo Savings Bank были присоединены к группе Aktia в 2014 году);
- Savings Bank Group: все сберегательные банки Финляндии и Central Bank of Savings Bank Finland Ltd (исключая Oma Säästöpankki);
- POP Banks: POP Banks и Bonum Bank.

Одной из наиболее интересных и выдающихся черт банковской системы Финляндии является широкое распространение так называемых кооперативных банков, т.е. банков, клиенты которых являются и владельцами их же акций. В целом, банки такого характера представлены, в основном, в группах OP Group или POP Banks, что предоставляет возможность клиентам/владельцам указанных банков получать дивиденды с владения акциями, и это, в свою очередь, компенсирует расходы на обслуживание счетов или оплату кредитов. Из более мелких банков интересным, с точки зрения бизнеса, является S-Pankki (S-Bank). Он входит в национальную группу S-Ryhmä, являющаяся, в свою очередь, владельцем группы супермаркетов S-Market, распространённых на территории страны. При оплате товаров в данной сети владельцы карты S-Pankki получают крупный кэшбэк на карту, достигающий 10%. Таким образом, становясь привлекательным в торговых сетях, владельцы банка получают огромный денежный ресурс.

Рассматривая первый уровень банковской системы Российской Федерации, следует отметить, что с сентября 2013 года функции Федеральной комиссии по финансовым рынкам были переданы Центральному банку, образовав, тем самым, мегарегулятор и получив функции регулирования не только банковской, но и всей финансовой сферы в целом (страхование, фондовый рынок, негосударственные пенсионные фонды и т.п.). Обратимся к истории построения контроля и надзора в данной сфере.

С 1993 по 2004 гг. государственная политика в области развития рынка ценных бумаг, контроля деятельности эмитентов и участников рынка осуществлялась Федеральной комиссией по рынку ценных бумаг (ФКЦБ России), которая изначально имела название Комиссии по ценным бумагам и фондовым биржам при Президенте РФ в соответствии с Распоряжением Президента РФ № 163-РП от 09.03.1993 г. (переименованная в ФКЦБ в соответствии с Указом Президента РФ от 01.07.1996 № 1009).

13 марта 2004 года все полномочия ФКЦБ России были переданы Федеральной службе по финансовым рынкам в соответствии с Указом Президента РФ от 09.03.2004 № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти». В соответствии с Указом Президента РФ от 25.07.2013 № 645 «Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента Российской Федерации» ФСФР России прекратила свою деятельность и вошла в состав Банка России. Причем следует отметить, что в переходный период, который продлился до 03.03.2014, в Банке России было создано специальное обособленное подразделение – Служба Банка России по финансовым рынкам (СБРФР). В соответствии с решением Совета директоров Банка России с 03.03.2014 года СБРФР была ликвидирована и в составе центрального аппарата Банка России были созданы 6 департаментов, 2 главных управления и служба БР, представленные на рисунке 4.

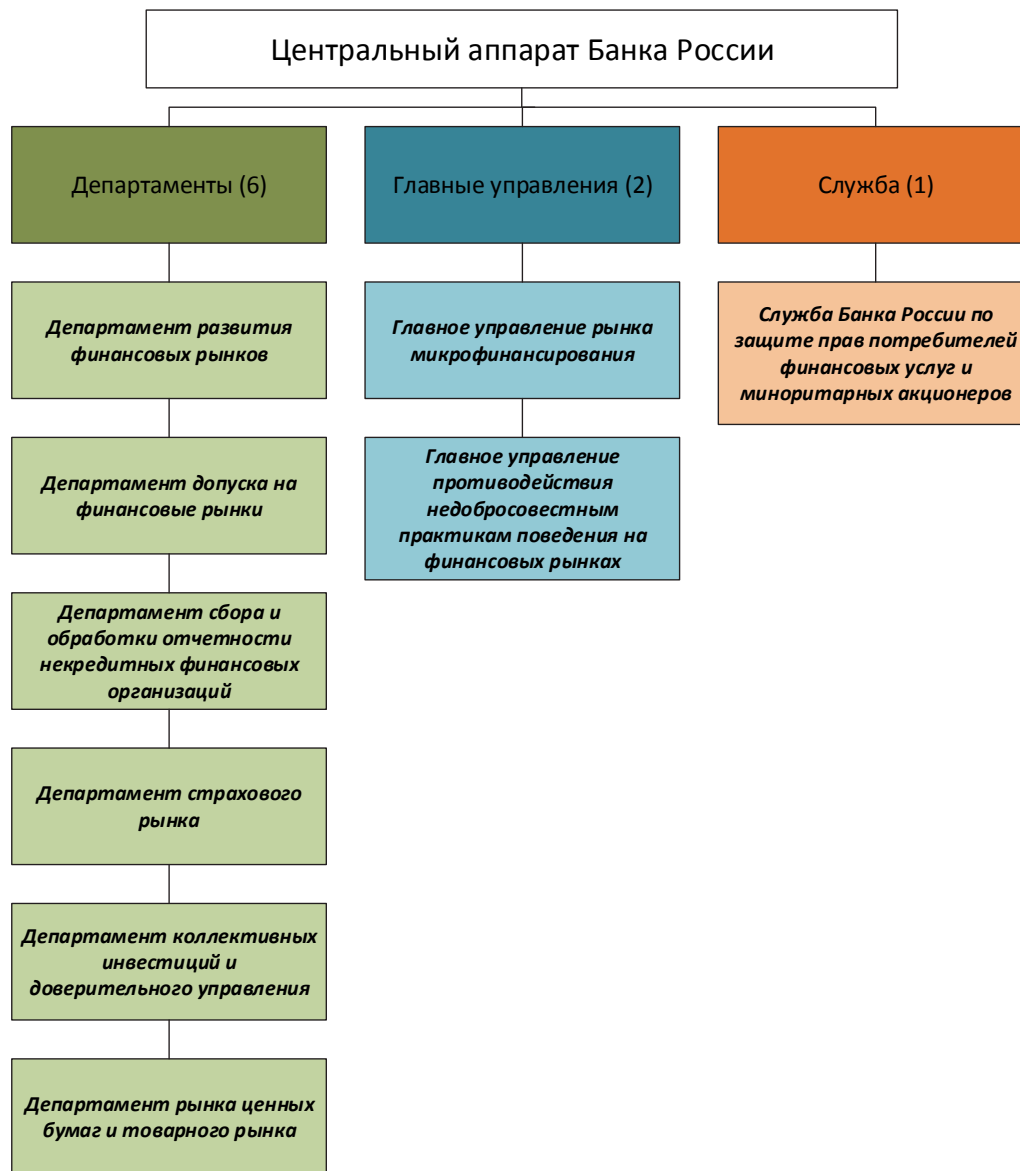


Рис. 4. Реорганизация ФСФР в составе Центрального банка [5]

Банк России на основании федерального законодательства является преемником Федеральной службы по финансовым рынкам и обеспечивает регулирование, контроль и надзор за некредитными финансовыми организациями. Ими признаются лица, представленные на рисунке 5.

В результате реорганизации к Банку России переходят все полномочия ФСФР России, которые дополняются новыми полномочиями, а именно: утверждение отраслевых стандартов и плана счетов бухгалтерского учета для некредитных финансовых организаций; проведение анализа и прогнозирования состояния российской экономики, публикация соответствующих материалов и статистических данных; осуществление официального статистического учета прямых инвестиций в РФ и прямых инвестиций из РФ за рубеж в соответствии с российским законодательством.

Проанализировав различные подходы к регулированию банковских систем, мы также увидели сходства российской модели регулирования с британской. Так, вышедший в Соединенном Королевстве в 2012 году Закон о финансовых услугах и финансовых рынках упразднил действующий на тот момент финансовый регулятор (Управление по финансовым услугам) и создал следующие новые структуры в Банке Англии:

1. Управление пруденциального регулирования (The Prudential Regulation Authority), обладающее функциями регулирования депозитных организаций, страховщиков и крупных инвестиционных фирм.

Основной целью его деятельности является обеспечение стабильности финансовой системы Великобритании и защиты потребителей финансовых услуг;

2. Управление финансового поведения (The Financial Conduct Authority), отвечающее за реализацию стандартов финансового регулирования, контроль добросовестности поведения финансовых институтов, особенно по отношению к клиентам, чистоту конкуренции на финансовом рынке. Данная структура призвана заниматься регулированием деятельности тех финансовых организаций, которые не контролируются Управлением пруденциального регулирования (компании по управлению активами, валютные и страховые брокеры, независимые финансовые консультанты). Основными функциями данного управления являются: содействие эффективной конкуренции, гарантирование стабильного функционирования рынка и информационной прозрачности рынка для потребителей финансовых услуг. Вследствие этого оно предупреждает злоупотребления на рынке финансовых услуг, а также осуществление финансовых правонарушений, обеспечивает защиту интересов потребителей финансовых услуг, противодействует легализации преступных доходов.



Рис. 5. Некредитные финансовые организации [1]

Подводя итог, можно отметить, что российская практика не является уникальной и во многом пересекается с примерами зарубежных стран. Как в России, так и в ФРГ, а также Республике Финляндия деятельность кредитных организаций находится под контролем государства и регламентируется жесткими рамками правовых норм. Эти системы являются двухуровневыми, однако, полномочия Немецкого Федерального банка и Банка Финляндии в сфере нормативного регулирования менее обширны, нежели полномочия Центрального банка Российской Федерации, так как последний не ограничен в своей деятельности ни Европейским Центральным банком, ни внутренними органами финансово-банковского надзора.

В России пока еще недостаточно накоплено опыта мегарегулирования, но с уверенностью можно констатировать, что устранены противоречия в регулировании между разными подведомственными структурами (например, ФСФР и ЦБ РФ за рынком ценных бумаг) и большая доля финансового рынка постепенно приобретает регулирование и контроль за своей деятельностью, тем самым их операции становятся более прозрачными и цивилизованными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 02.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570 (дата обращения 29.12.2015).
2. Распоряжение Президента Российской Федерации от 09.03.1993 № 163-РП «О Комиссии по ценным бумагам и фондовым биржам при Президенте Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1587 (дата обращения 29.12.2015).
3. Указ Президента Российской Федерации от 01.07.1996 № 1009 «О Федеральной Комиссии по рынку ценных бумаг» [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10924 (дата обращения 29.12.2015).
4. Указ Президента Российской Федерации от 09.03.2004 № 14 «О системе и структуре федеральных органов власти» [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_46892 (дата обращения 29.12.2015).
5. Указ Президента Российской Федерации от 25.07.2013 № 645 «Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс: Законодательство. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149853 (дата обращения 29.12.2015).
6. Gesetz über die Deutsche Bundesbank, 22.10.1992 [Электронный ресурс] // DeutscheBundesbank. – URL: https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Bundesbank/Aufgaben_und_Organisation/gesetz_ueber_die_deutsche_bundesbank.pdf?__blob=publicationFile (дата обращения 29.12.2015).
7. Financial Services Act 2012 [Электронный ресурс] // Legislation.gov.uk. – URL: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2012/21/pdfs/ukpga_20120021_en.pdf (дата обращения 29.12.2015).
8. Finanssialan Keskusliitto «Finnish Banking 2014». Helsinki, 2015.
9. Putkuri H., Savolainen E., Töölö E. Approaches to analysis and forecasting of lending institutions activity (materials from seminar at the Bank of Russia). 2015.
10. Пресс-центр Банка России [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/press> (дата обращения 29.12.2015).
11. Федеральная служба по финансовым рынкам [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/index.html (дата обращения 29.12.2015).
12. Suomen Pankki/Finlands Bank [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.suomenpankki.fi/fi/Pages/default.aspx> (дата обращения 29.12.2015).
13. Eurokampus, Suomen Pankki edistää talousosaamista [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.euro.fi> (дата обращения 29.12.2015).
14. Finanssivalvonta / Finansinspektionen [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fin-fsa.fi> (дата обращения 29.12.2015).
15. Euro&Talous Suomen Pankin Ajankohtaisia Artikkeleita Taloudesta. Suomen talouden tilanne edelleen hankala [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.eurojatalous.fi/fi/2015/5/ennuste-suomen-talouden-tilanne-edelleen-hankala> (дата обращения 29.12.2015).

Никитина Т.В., Микайлов П.В., Репета-Турсунова А.В.

ТЕНДЕНЦИИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ В ЕВРОПЕ

Аннотация. Статья посвящена исследованию основных тенденций в сфере регулирования финансово-кредитных институтов в Европе. Авторы анализируют последствия долгового кризиса европейских стран, выявляют наличие зависимости между банками и суверенным долгом государств, исследуют причины и идею создания Европейского банковского союза. Детально рассмотрен механизм функционирования Европейского банковского союза. Отдельное внимание уделено сценариям работы с проблемными банками.

Ключевые слова. Регулирование, финансово-кредитные институты, финансовый рынок, долговой кризис европейских стран, Европейский банковский союз.

Nikitina T.V., Mikailov P.V., Repeta-Tursunova A.V.

TRENDS IN THE REGULATION OF FINANCIAL AND CREDIT INSTITUTIONS IN EUROPE

Annotation. This article is devoted to the study of major trends in the regulation of financial and credit institutions in Europe. The authors analyze the debt crisis in European countries, reveals links between banks and sovereign debt. The authors research reasons and the idea of establishing a European banking union, consider the functioning mechanism of the European banking union. Special attention is given to scenarios for dealing with problem banks.

Keywords. Regulation, financial and credit institutions, financial markets, debt crisis of European countries, the European Banking Union.

В последние 10 лет в риторике многих экономистов европейских стран все чаще слышны призывы к усилению регулированию и контролю за деятельностью финансово-кредитных институтов. Это касается не только национальных, но и международных финансовых рынков. Долговой кризис европейских стран, разгоревшийся следом за мировым экономическим кризисом 2008 года, стал отправной точкой создания европейского банковского союза. Кроме того, многие эксперты и политики призывают банкиров вспомнить о морали, ответственности перед клиентами-потребителями финансовых услуг в порыве быстрой возможности наживы с помощью спекуляции и надувания мыльных пузырей (до сих пор в активах многих банков скрываются так называемые «токсичные бумаги») [1, с. 26].

Начало европейского долгового кризиса, который позднее перерос в полномасштабный экономический кризис, традиционно датируется весной 2010 года, когда возникли проблемы с обслуживанием

ГРНТИ 06.73.65

© Никитина Т.В., Микайлов П.В., Репета-Турсунова А.В., 2016

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.

Пехман Великрам оглы Микайлов – аспирант кафедры банков и финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Анна Владимировна Репета-Турсунова – аспирант кафедры банков и финансовых рынков, научный сотрудник Международного центра научных исследований актуальных проблем финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Репета-Турсунова А.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 570-29-42. E-mail: repeta.a@unecon.ru.

государственного долга Греции и стало очевидным, что подобные проблемы в ближайшее время должны были испытать еще несколько стран ЕС. Катализатором европейского кризиса послужил предшествовавший ему мировой финансовый и экономический кризис 2007–2009 гг. За 2008–2009 гг. реальный ВВП стран ЕС сократился на 3,7%, тогда как реальный ВВП развитых стран за тот же период упал на 3,4%. Классическим объяснением европейского кризиса, во многом лежащим на поверхности, является возникновение проблем в государственных финансах (рост бюджетного дефицита и накопление государственного долга) стран, которые стали источником кризиса [2]. Именно долговой кризис европейских стран обозначил потенциальный «порочный круг» между банками и суверенным долгом государств (рис. 1).



Рис. 1. Связь между банками и суверенным долгом государства [3, с. 3]

Как следует из рис. 1, в случае усиления долгового кризиса естественным образом существенно страдает банковская система страны, и банки в этом случае нуждаются в финансовой поддержке государства. В случае, если правительство оказывает банкам финансовую помощь, его фискальная позиция ослабляется и, соответственно, стоимость рефинансирования возрастает. Так как происходит рост стоимости рефинансирования, банки терпят издержки и, как следствие, их баланс ослабевает, что приводит в конечном итоге к новому витку усиления кризиса. Именно для того, чтобы разорвать связь между банками и государством в рамках сложившегося «порочного круга», а также для усиления и без того достаточно крепких банковских связей между странами, Еврокомиссия в мае 2012 года объявила о начале создания Европейского банковского союза.

Кроме того, создание подобного союза, ставшего дополнением к уже существующим экономическому и валютному союзам, было необходимо для восстановления доверия к финансовой системе европейских стран, существенно снизившегося в результате продолжающегося кризиса. В настоящее время Еврокомиссией уже разработаны 28 правил, которые банки должны соблюдать, оперируя на едином рынке. Вместе они составляют единый свод правил (rulebook), направленный на улучшение контроля и управления финансового сектора. Большинство из этих правил уже вступили в силу или находятся на финальной стадии внедрения.

Изначально членами банковского союза станут 18 стран, на территории которых используется евро, однако в дальнейшем к союзу смогут присоединиться и другие страны Европейского союза с собственной валютой. Согласно законопроекту 468/2014 Европейского центрального банка, Банковский союз европейских стран будет состоять из трех ключевых элементов [4]. Во-первых, будет создана единая система банковского надзора (Single Supervisory Mechanism), подконтрольная Европейскому центральному банку. Уже с ноября 2014 года ЕЦБ стал надзорным органом более чем над 6 тысячами банков в еврозоне в рамках единого наблюдательного механизма. В настоящее время его специалистами проводится комплексная оценка финансового состояния банков и их стресс-тестирование.

Что касается новых требований к банкам, то единый надзорный орган в своей деятельности будет руководствоваться документом Базельского комитета по банковскому надзору – Базель III. На начальном этапе европейский надзорный орган будет заниматься прямым надзором лишь над 130 крупнейшими банками Европы, однако в дальнейшем возможно распространение прямого надзора на дру-

гие – более мелкие – банки. Стоит заметить, что на первоначальном ограничении сферы прямого надзора единого банковского надзорного органа настаивала Германия, что обусловлено спецификой ее национальной банковской системы. На данный момент в Германии функционирует более 2 тысяч банков, множество из которых являются общественно-правовыми и действуют в рамках отдельных регионов Германии, и при этом практически не связаны с международным банковским бизнесом в связи с чем возникает вопрос о целесообразности их перехода под контроль наднационального органа банковского регулирования. С контролем этих банков гораздо лучше справятся национальные надзорные органы, знакомые со спецификой их работы.

Таким образом, для упрощения работы ЕЦБ, все европейские банки будут разделены по степени их значимости на: значимые и менее значимые. К системно значимым банкам относятся банки, отвечающие хотя бы одному из следующих критериев: активы банка составляют свыше 30 млрд евро; активы банка составляют более 20% от ВВП той страны, где он располагается; банк получил кредит от Европейского фонда финансовой стабильности (фонд, созданный странами, входящими в зону евро, для оказания антикризисной финансовой помощи ее участникам) или Европейского стабилизационного механизма; банк является одним из трех наиболее значимых для государства-члена банковского союза.

Следует отметить, что даже те банки, чьи головные офисы находятся за пределами еврозоны, но осуществляют значительное количество операций в одной из стран-членов банковского союза, такие как Barclays, HSBC и Bank of America, станут объектами прямого банковского надзора со стороны ЕЦБ [5, с. 3]. Что касается тех банков, которые не входят в разряд значимых, то прямой надзор за ними будут осуществлять национальные надзорные органы, для которых ЕЦБ будет издавать нормативные акты, директивы и общие инструкции.

Кроме всего прочего, так как в рамках банковского союза все банки еврозоны станут объектами одного и того же надзора, доверие ко всем банкам со стороны клиентов должно возрасти. В новых условиях уровень доверия к банку будет зависеть в большей степени от рискованного профиля банка, и в меньшей степени от финансовой мощи страны члена Евросоюза, где этот банк располагается. Это должно обеспечить более легкий доступ банков всех членов Евросоюза к фондированию на одинаковых условиях, что в конечном итоге облегчит им возможность выдачи кредитов физическим и юридическим лицам на территории всего Европейского союза.

Во-вторых, с целью работы с банками, находящимися на грани банкротства и защиты их вкладчиков будет создан единый механизм урегулирования банкротств банков (Single resolution mechanism), финансирование которого будет осуществляться через специально созданный для этого фонд. Кроме того, будет создан Единый механизм работы с проблемными банками (МРПБ), который позволит максимально оперативно принимать решения о регулировании банкротств банков.

На рис. 2 представлены два сценария принятия решений по проблемным банкам, предусмотренные законопроектом о банковском союзе европейских стран. В первом случае Европейская комиссия в течение 12 часов может вынести план помощи кредитной организации на рассмотрение Совета Европы, которому дается еще 12 часов на его оценку. Затем, если у Совета Европы возникли замечания, единый механизм по работе с проблемными банками производит соответствующие корректировки. Во втором случае Еврокомиссия в течение 24 часов может опротестовать план помощи кредитной организации, если он не соответствует общественным интересам европейского общества. В случае если Еврокомиссия выразила свое несогласие, Единый механизм по работе с проблемными банками корректирует свое решение в течение 8 часов. Система работы единого механизма будет налажена таким образом, что любое решение можно будет принять в рамках 32 часов.

Ключевым нововведением станет переход от системы Bail-out к системе Bail-in. Как известно, многие европейские банки в преддверие финансового кризиса 2008 года осуществляли рискованные операции, имели недостаточную капитализацию и приобретали правительственные долги. Когда вследствие такого подхода разгорелся банковский кризис, для финансирования проблемных банков использовались средства налогоплательщиков, а не владельцев банков. Такую систему называют bail-out или другими словами выход из экономических трудностей за чужой счет [6]. Характерной чертой нового подхода, который был применен во время банковского кризиса на Кипре, является причисление к расходам по управляемому банкротству средств акционеров, кредиторов первой очереди и обладателей незастрахованных вкладов или – другими словами – использование при реструктуризации

долгов кредитно-финансового института средств его владельцев, кредиторов и клиентов. Таким образом, по долгам банков будут платить акционеры и кредиторы, а не налогоплательщики европейских стран. Кроме того, реструктуризация долга в данном случае подразумевает вхождение кредиторов в состав акционеров, то есть получение акций должника. Это позволит банкам даже в сложной финансовой ситуации продолжать свою деятельность, что поможет избежать нарушений в финансовой системе и даст время надзорным органам для реорганизации банка.

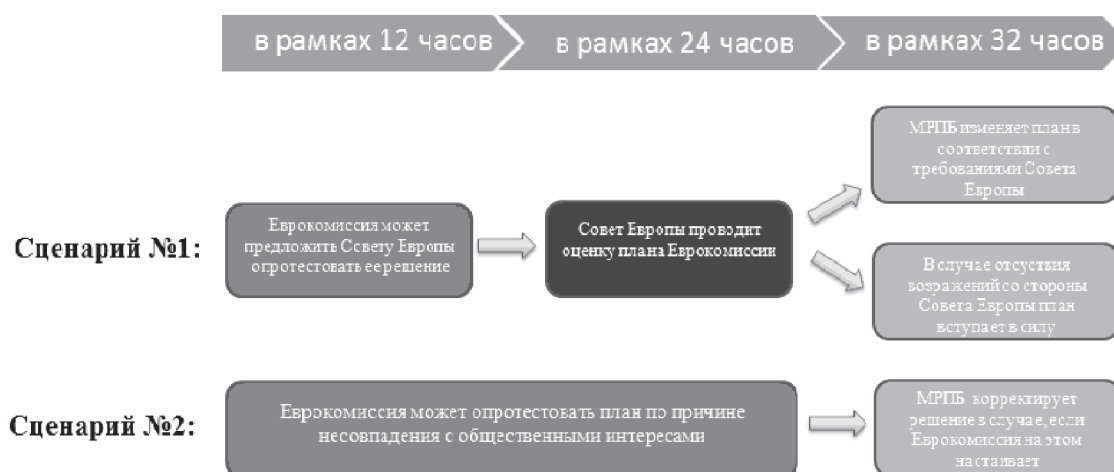


Рис. 2. Сценарии принятия решений по проблемным банкам

Что касается единого фонда европейских банков, то согласно законопроекту, он будет создан в 2016 и будет расти за счет средств европейских банков до 2024 года. Для того, чтобы понять, насколько важно создание подобного фонда для европейских стран, следует отметить, что лишь за период 2008–2010 гг. объем государственной помощи банкам составил 1,6 трлн евро или 13% от ВВП всего Европейского союза. Все эти вливания были обеспечены за счет средств налогоплательщиков [7].

В-третьих, страны зоны евро создадут единую систему страхования частных банковских вкладов, которая будет функционировать согласно Директиве по системе страхования вкладов (Directive of deposit guarantee scheme). В рамках этой системы, вклады до 100 тыс. евро во всех странах-членах банковского союза будут полностью застрахованы от любых рисков. Эти гарантии дадут вкладчикам чувство финансовой стабильности, что предотвратит экстренное изъятие ими средств в случае ухудшения финансовой ситуации в стране. К нововведениям новой системы также следует отнести срок выплат компенсаций, который сократится до 7 дней. Кроме того, согласно директиве о реструктуризации и реорганизации банков (BRRD) [8], вклады частных лиц и малых предприятий свыше 100 тыс. евро в случае банкротства банка будут выплачиваться в первую очередь. Таким образом, данная группа вкладчиков будут иметь приоритет перед другими незастрахованным кредиторами.

Еще одной причиной создания банковского союза стала серьезная фрагментация рынка кредитования и финансирования. Нескоординированные ответные действия стран-членов еврозоны на банкротства системообразующих банков, иногда сопровождаемые ограничением государственного финансирования в рамках национальных границ совместно с высокой взаимозависимостью банков с государством, где они базируются, привело к серьезной фрагментации рынка. Так, согласно последним данным, около 80% немецких средних и малых предприятий, подавших заявку на кредит, за последние годы получили положительный ответ, в то время как в южных странах еврозоны данный показатель падает до 40%, а в таких проблемных странах, как Греция, до 25% [9].

Возвращаясь к ключевой проблеме, которую европейские страны пытаются решить путем создания банковского союза – наличие зависимости между банками и суверенным долгом государств, отметим, что создание банковского союза сможет решить ее по ряду причин. Во-первых, благодаря его созданию банки будут сильнее и станут менее чувствительны к финансовым кризисам и потрясениям. Общеввропейский банковский надзор обеспечит эффективное соблюдение более строгих пруденци-

альных требований к банкам и будет повсеместно контролировать уровень достаточности резервов и ликвидности банков. Как результат, европейские банки станут более устойчивыми и будут способны адекватно управлять рисками, связанными с их деятельностью.

Во-вторых, случаи банкротства банков будут регулироваться без участия денег налогоплательщиков. Тем самым будут ограничены негативные последствия для фискальной позиции правительства, так как финансирование проблемных банков будет проводиться за счет средств банковских акционеров и кредиторов, а также за счет фонда, организованного европейским банковским сообществом. В-третьих, так как банки теперь будут под надзором единого европейского надзорного органа – ЕЦБ, а не национального, то все вопросы, связанные с финансовыми проблемами банков, будут решаться на наднациональном уровне, что поможет избежать несогласованности действий правительств разных стран.

Подводя итоги, следует отметить, что создание подобного союза должно положить конец вливанию денег налогоплательщиков в банковскую систему и поможет обеспечить финансовую стабильность. А это, в свою очередь, приведет к созданию условий для финансирования реального сектора экономики со стороны финансового сектора, стимулированию восстановления экономики и созданию новых рабочих мест [10].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Dreiyer M.* Die Regulierung der Finanzmärkte – für mehr Kontrolle und Moral // *Kreditwesen*. 2014. № 7.
2. *Никитина Т.В., Ренета-Турсунова А.В.* Финансовые рынки и финансово-кредитные институты. СПб.: СПбГЭУ, 2014.
3. Banking union: restoring financial stability in the Eurozone, European Commission. MEMO 14/294. 15 April 2014.
4. Regulation (EU) № 468/2014 of the European Central Bank of 16 April 2014 establishing the framework for cooperation within the Single Supervisory Mechanism between the European Central Bank and national competent authorities and with national designated authorities (SSM Framework Regulation) (ECB/2014/17). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.2014.141.01.0001.01.ENG (дата обращения 25.11.2015 г.).
5. The Single Supervisory Mechanism (SSM) Stronger together? Deloitte, 2013.
6. *Стрежнева М.* Контуры банковского союза в ЕС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ecpol.ru/macroeconomics/2012-04-05-13-38-52/709-kontury-bankovskogo-soyuza-v-es.html> (дата обращения 25.11.2015 г.).
7. *Никитина Т.В.* Международная гармонизация финансового надзора с институциональной точки зрения // Материалы научно-практической конференции «Маркетинг и эффективность банковского бизнеса». СПб.: СПбГЭУ, 2013.
8. Directive 2014/59/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 establishing a framework for the recovery and resolution of credit institutions and investment firms and amending Council Directive 82/891/EEC, and Directives 2001/24/EC, 2002/47/EC, 2004/25/EC, 2005/56/EC, 2007/36/EC, 2011/35/EU, 2012/30/EU and 2013/36/EU, and Regulations (EU) № 1093/2010 and (EU) № 648/2012, of the European Parliament and of the Council. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32014L0059> (дата обращения 25.11.2015 г.).
9. *Никитина Т.В.* Тенденции развития европейских финансовых институтов // Материалы научно-практической конференции «Маркетинг и эффективность банковского бизнеса». СПб.: СПбГЭУ, 2014.
10. Gabor Steingart, Bert Rürup Agenda 2020. Was jetzt zu tun ist! Handelsblatt Research Institute, 2013.

ПРОГРАММНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

Аннотация. В статье анализируются действующая в России бюджетно-страховая модель финансирования здравоохранения. Отрасль рассматривается как сложная социально-экономическая система, с разнообразием внутренних и внешних связей, иерархией управления, широким спектром источников финансового обеспечения. Акцентируется внимание на специфике применения в отрасли государственных программ регионального уровня. Указаны проблемы, препятствующие широкомасштабному внедрению программного бюджетирования в здравоохранении на региональном уровне. Обоснованы предложения по расширению полномочий органов государственной власти субъектов РФ в сфере управления финансами.

Ключевые слова. Финансирование здравоохранения, государственные программы, обязательное медицинское страхование, территориальная программа государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи.

Guseva S.V., Ivanova N.G.

PROGRAMS BUDGETING IN HEALTHCARE AT THE REGIONAL LEVEL

Abstract. Current Russian budget- insurance model of health care system financing is analyzed in the article. The health care field is considered as a complicated socio-economic system with diversity of external and internal connections, management hierarchy and wide range of financial support sources. The attention is focused on specific character of application of regional level government programs in health care field. The problems impeding for wide implementation of health care programs budgeting at the regional level are indicated. The proposals to expand powers of Russian regional authorities in the field of financial management are grounded.

Keywords. Financing support for health care system, state programs, obligatory medical insurance, the territorial program of state guarantees free of providing medical care for citizens.

В условиях замедления экономического роста и жестких бюджетных ограничений возрастает роль государственных программ как проводников наиболее эффективной модели бюджетирования, позволяющей реализовать цель государственной социальной политики. Государственные программы, с одной стороны, стали результатом процесса реформирования общественных финансов, с другой стороны – стартовой точкой для масштабного внедрения принципов программно-целевого управления в деятельность публично-правовых образований.

В здравоохранении в ходе рыночных преобразований сформировалась модель, которая опирается на бюджетный и страховой механизм мобилизации и использования финансовых ресурсов. Основным трендом государственной политики в системе здравоохранения является переход на пре-

ГРНТИ 06.73.15

© Гусева С.В., Иванова Н.Г., 2016

Светлана Владимировна Гусева – главный специалист Комитета по здравоохранению Санкт-Петербурга, соискатель кафедры государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Наталья Георгиевна Иванова – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Иванова Н.Г.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 310 40 71. E-mail: dept.kgmf@unecon.ru.

имущественно страховой принцип обеспечения государственных гарантий бесплатной медицинской помощи, когда в процессе финансового обеспечения системы здравоохранения существенная роль отведена некоммерческим финансово-кредитным и страховым коммерческим организациям – внебюджетным фондам обязательного медицинского страхования и страховым медицинским компаниям. Однако в научной литературе и публицистике развернулась широкая дискуссия о дальнейших путях развития системы здравоохранения. Суть этой дискуссии – поиск оптимального для страны в нынешних экономических реалиях варианта финансового обеспечения системы здравоохранения, позволяющего обеспечить основные гарантии в этой сфере [14; 17; 19; 20]. Речь идет о выборе между системой прямого бюджетного финансирования, которое, по мнению ряда исследователей, в наибольшей степени обеспечивает доступность медицинской помощи, и эффективной с точки зрения затрат на функционирование системы, или сохранении статус-кво в формате системы обязательного медицинского страхования.

По нашему мнению, проблемы поиска наиболее эффективной модели здравоохранения в значительной степени связаны с проблемами организации финансирования отрасли. Действующая методика формирования государственных программ [4] указывает на средства государственных внебюджетных фондов как на источник финансирования государственных программ. Следовательно, в сфере здравоохранения процесс программного бюджетирования связан с необходимостью встраивания в формат государственных программ уже существующих, ранее заданных системе здравоохранения программных документов, направленных на обеспечение государственных гарантий в сфере здравоохранения.

Включение различных видов финансового обеспечения в государственные программы – сложная задача. В настоящее время правовой статус и полномочия участников системы обязательного медицинского страхования жестко регулируется отдельным федеральным законом [2]. Этим законодательным актом с федерального уровня передаются полномочия органам государственной власти субъектов РФ по утверждению территориальных программ обязательного медицинского страхования (ОМС). При этом финансовое обеспечение переданных полномочий осуществляется путем предоставления субвенций из бюджета федерального фонда ОМС бюджетам территориальных фондов ОМС, пропорционально численности застрахованных по ОМС, в соответствии с подушевым нормативом, как показано на рисунке.

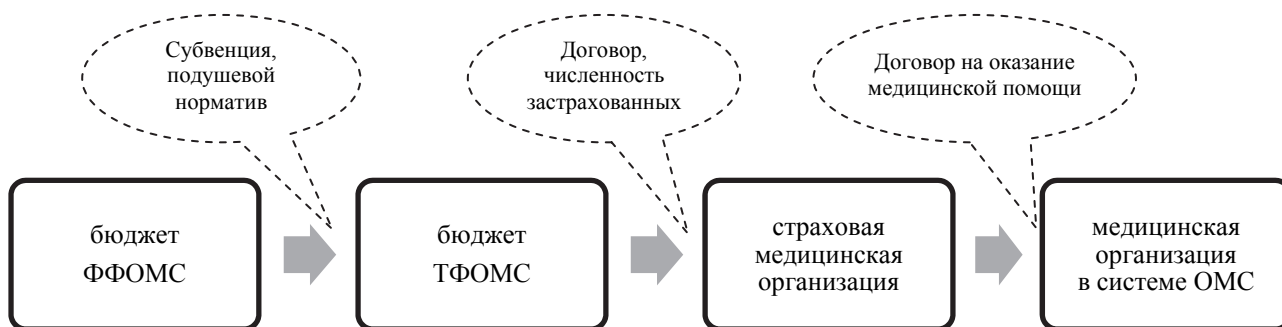


Рис. Схема финансового обеспечения полномочий Российской Федерации в сфере обязательного медицинского страхования, переданных субъектам Российской Федерации

В бюджеты территориальных фондов также направляются средства из бюджета субъекта РФ, в целях обеспечения объема помощи в системе ОМС сверх объемов и условий, установленных федеральной базовой программой ОМС. В последующем, поступившие в бюджеты территориальных фондов ОМС средства распределяются страховым медицинским организациям, и только затем направляются на оплату оказанной медицинской помощи застрахованным гражданам. Функции контроля в системе ОМС выполняют, в пределах своей компетенции, федеральные органы исполнительной власти, федеральный фонд ОМС, территориальные фонды ОМС, страховые медицинские организации. Таким образом, субъектами управления финансовыми ресурсами, формируемыми в рамках законода-

тельства об ОМС, является широкий перечень участников, состоящий как из государственных органов, так и некоммерческих финансово-кредитных организаций, коммерческих медицинских и страховых организаций.

При реализации программ ОМС органы власти субъектов РФ наделены ответственностью за деятельность группы организаций, имеющих собственные интересы и направления развития, которые могут не совпадать с целями государственной политики в сфере здравоохранения, а также с целями региональных программ развития здравоохранения. Отметим, например, что конституционные гарантии бесплатного оказания медицинской помощи должны обеспечиваться учреждениями государственной и муниципальной формы собственности. При этом федеральное законодательство об ОМС допускает участие коммерческих медицинских организаций в обеспечении гарантированного объема бесплатной медицинской помощи. Роль органов власти субъектов РФ в управлении финансами ОМС ограничена уплатой страховых взносов на ОМС неработающего населения и финансовым обеспечением дополнительных к базовой программе ОМС объемов помощи, а также видов и условий оказания медицинской помощи, не установленных базовой программой ОМС.

В то же время, утверждение и выполнение государственных программ развития здравоохранения региона, обеспечение конституционных гарантий бесплатного предоставления медицинской помощи гражданам, а также реализация мероприятий государственной социальной политики является исключительной сферой ответственности региональных органов власти. Так, органы государственной власти регионов обязаны обеспечить реализацию положений «майских» указов Президента Российской Федерации, в том числе совершенствование государственной политики в сфере здравоохранения [8], увеличение заработной платы врачей, среднего и младшего медицинского персонала медицинских организаций до 200% и до 100% соответственно по отношению к средней заработной плате в экономике региона к 2018 году [7]. В этих целях утверждены федеральные и региональные «дорожные карты», заключены соглашения между федеральными органами власти и высшими должностными лицами субъектов РФ.

Таким образом, при утверждении региональных государственных программ развития здравоохранения, территориальных программ государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, составной частью которых является территориальная базовая программа обязательного медицинского страхования, власти регионов должны обеспечить достижение определенных значений показателей и индикаторов «дорожных карт» развития здравоохранения, опираясь на ресурсы системы ОМС. Как отмечается некоторыми исследователями [11], региональные органы власти вынуждены существовать в двух параллельных системах планирования, что существенно увеличивает объем работы и усложняет систему взаимодействия. Кроме того, повышается риск формального отношения к государственным программам, когда отражение финансовых ресурсов системы ОМС осуществляется только в аналитических целях, а имеющийся потенциал применения программно-целевых методов бюджетирования не используется.

За счет средств региональных бюджетов осуществляется медицинская помощь, не относящаяся к обязательствам системы ОМС и обеспечиваемая за счет бюджетных источников: при заболеваниях туберкулезом, ВИЧ-инфекцией, психических расстройствах, паллиативная помощь, обеспечение лекарственными препаратами для лечения заболеваний, включенных в перечень жизнеугрожающих и хронических прогрессирующих редких (орфанных) заболеваний. Кроме того, региональные бюджеты обязаны обеспечивать финансирование расходов, не включенных в структуру тарифов на оплату медицинской помощи в системе ОМС (структура тарифа не включает расходы на приобретение оборудования стоимостью свыше 100 тыс. руб. за единицу, расходы на капитальный ремонт, строительство, реконструкцию). В таком случае применение инструментария бюджетирования, ориентированного на результат, в здравоохранении ограничено сегментом медицинской помощи, не относящейся к обязательному медицинскому страхованию. Большая часть финансовых ресурсов системы здравоохранения сформирована и должна использоваться по страховым принципам.

Несмотря на множество публикаций, посвященных программному финансированию здравоохранения [10; 11; 13; 21], в исследованиях не получил глубокой научной проработки вопрос выявления потенциала региональных государственных программ как основы для комплексного управления финансированием здравоохранения. По мнению авторов, государственные программы могут обеспечить наиболее эффективное использование всего спектра финансовых источников здравоохранения для

реализации конституционных гарантий граждан на бесплатную медицинскую помощь, если будет в комплексе реализована система мер по полномасштабному внедрению принципов программного бюджетирования отрасли и расширены полномочия органов государственной власти регионов в сфере управления отраслевыми финансами.

Рядом исследователей отмечается отсутствие конкретного научного подхода к механизму оптимизации бюджетного процесса путем программно-целевого бюджетирования с встроенной системой инструментов финансового менеджмента [15; 16]. Представляется, что это связано с различными подходами к содержанию категории «программное бюджетирование» как в научной трактовке, так и в практической деятельности [16]. Так, в научных исследованиях бюджетирование рассматривается и как функция, и как процесс, и как метод. Бюджетирование, по мнению Б.А. Райзберга, выступает как функция государственного управления экономикой, особенность которого состоит и в реализации права соответствующих государственных органов определять направления социально-экономического развития, и в осуществлении через бюджетирование обязанностей и полномочий, вытекающих из ответственности государственной власти за ход экономических процессов [18].

Существуют различные определения термина «программа» в контексте государственного управления. Так, например, утвержденный Правительством РФ Порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации [4] определяет, что государственной программой является «документ стратегического планирования, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации». Предлагается рассматривать программу в качестве увязанного по задачам, ресурсам и срокам осуществления комплекса мероприятий, обеспечивающих эффективное решение системных проблем в области государственного, экономического, экологического, социального и культурного развития страны [12, с. 5].

Здравоохранение, как сложная социально-экономическая система, характеризуется разнообразием внутренних и внешних связей, иерархией управления, широким спектром источников финансового обеспечения. Так, федеральное законодательство в сфере охраны здоровья относит к этим источникам средства федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации, местных бюджетов, средства обязательного медицинского страхования, средства организаций и граждан, средства, поступившие от физических и юридических лиц, в том числе добровольные пожертвования, и иные не запрещенные законодательством Российской Федерации источники.

Особенности государственных программ развития здравоохранения в региональном контексте могут быть сформулированы в следующем порядке: здравоохранение – сфера реализации совместных полномочий органов власти федерального и субфедерального уровня; финансовое обеспечение здравоохранения характеризуется множеством источников бюджетного и внебюджетного характера, а также сложной внутрисистемной иерархией; принятая методология формирования финансовых источников государственных программ предполагает включение в государственные программы всего перечня бюджетных и внебюджетных средств, при этом функционирование системы обязательного медицинского страхования основано на страховых принципах.

Формулирование целей государственной политики в сфере здравоохранения – задача федерального уровня. Нормативными правовыми актами, регулирующими вопросы разделения полномочий публично-правовых образований в сфере охраны здоровья, являются Конституция Российской Федерации и федеральные законы. Конституция РФ относит координацию вопросов здравоохранения, защиты семьи, материнства, отцовства и детства, к предметам совместного ведения Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. Федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере здравоохранения, вправе разрабатывать и реализовывать программы формирования здорового образа жизни и другие программы в сфере здравоохранения. К полномочиям субъектов РФ в сфере программирования относится разработка, утверждение и реализация: программ развития здравоохранения, обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, профилактики заболеваний; территориальной программы государственных гарантий бес-

платного оказания гражданам медицинской помощи (ТППГ), включающей в себя территориальную программу обязательного медицинского страхования; региональных программ научных исследований в сфере охраны здоровья, их координация.

Территориальная программа имеет существенные отличия от других региональных программ. Одно из них обусловлено требованием о соответствии региональной ТППГ положениям ежегодно утверждаемой Правительством РФ Программы государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи (ПГГ) [6; 9]. В свою очередь, ПГГ имеет только отдельные признаки программ. Обозначая перечень видов, условий бесплатного оказания медицинской помощи, источников финансирования медицинской помощи, категории граждан (невзирая на Конституцию Российской Федерации), которым предоставляется право бесплатного оказания медицинской помощи, а также средние нормативы объемов медицинской помощи и средние нормативы финансовых затрат на единицу объема медицинской помощи, ПГГ фактически определяет параметры финансового обеспечения ТППГ регионов (меньше – нельзя, больше – только за счет собственных бюджетов, что неактуально для большинства дотационных регионов). Представляется, что при отсутствии возможностей по увеличению финансирования конкретных видов медицинской помощи, для достижения средних нормативов финансового обеспечения, заданных ПГГ, региональные власти должны будут сокращать объемы бесплатной медицинской помощи.

Другое отличие ТППГ состоит в том, что параметры финансового обеспечения медицинской помощи ежегодно уточняются с учетом утверждаемой Правительством РФ ПГГ. Это касается не только перечня, объемов и нормативов затрат на оказание медицинской помощи за счет субвенций из бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования бюджетам территориальных фондов обязательного медицинского страхования, но и параметров финансового обеспечения ТППГ за счет средств региональных бюджетов. В то же время, одним из основных требований программно-целевого метода является наличие горизонта планирования более одного года.

Таким образом, проведенный анализ характеристик ТППГ показал, что территориальная программа государственных гарантий фактически не имеет полного спектра свойств, позволяющих отнести ТППГ к категории программ: нет сформулированных для конкретного региона целей, наиболее актуальных задач, мероприятий во взаимосвязи с финансовыми ресурсами, результатов реализации, достаточного временного лага. Это позволяет отнести ТППГ к разряду инструментов реализации ПГГ, технически регламентирующих отдельные вопросы оплаты медицинской помощи при наступлении страховых случаев.

Следовательно, фактически при включении объемов финансирования ТППГ в региональные государственные программы развития здравоохранения, региональные власти должны действовать в условиях финансовой и временной неопределенности, что существенно ограничивает возможность программного бюджетирования, не позволяя сформировать и реализовать сбалансированную по целям, ресурсам и срокам региональную программу развития здравоохранения. Выявленные особенности ТППГ формируют тенденцию к различным подходам региональных властей в отношении включения средств обязательного страхования в региональные программы развития здравоохранения (РГП). Например, в качестве источников финансирования РГП из 18 субъектов Российской Федерации, входящих в состав Центрального федерального округа, только 11 субъектов отразили средства территориальных фондов ОМС, в 7 субъектах эти средства не предусмотрены, что иллюстрирует выявленную в ходе исследования тенденцию (см. табл. 1).

Как было отмечено выше, в процессе управления финансовыми средствами ОМС осуществляется взаимодействие целого ряда организаций. Так, к основным задачам федерального фонда ОМС относится выполнение функций страховщика (в том числе, исполнение обязательств перед застрахованным лицом при наступлении страхового случая и управление денежными средствами и имуществом [1]). ФФОМС предоставляет субвенции бюджетам территориальных фондов ОМС на финансовое обеспечение территориальных программ ОМС в пределах базовой программы ОМС, осуществляет контроль за уплатой страховых взносов на ОМС неработающего населения, устанавливает порядок контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи. Функции по контролю за уплатой страховых взносов на ОМС работающих граждан выполняет Пенсионный фонд РФ. Таким образом, в системе ОМС основной объем функций по формированию и распределению ресурсов сосредоточен на федеральном уровне.

Таблица 1

**Ресурсное обеспечение региональных программ развития здравоохранения
на 2015 год в субъектах Центрального федерального округа, млн руб.**

Наименование показателя	Белгородская область	Брянская область	Владимирская область	Воронежская область	Ивановская область	Калужская область	Костромская область	Курская область	Липецкая область	Московская область
Ресурсное обеспечение РГП всего	18438,6	7486,9	20192,4	26346,5	14680,5	3143,9	9362,13	6944,6	16341,8	135393
федеральный бюджет	1639,6	1501,7	495,9	258,5	628	208,5	233,4	520,2	428,8	4756,2
бюджет субъекта	8965,6	5984,4	7979,8	16280,6	5181,1	2935,4	3534,9	6424,4	3690,2	74857
ТФ ОМС, внебюджетные фонды	7751,3	-	11716,7	19123,7	8871,3	-	5555,48	-	11277,4	50302,9

Наименование показателя	Орловская область	Рязанская область	Смоленская область	Тамбовская область	Тверская область	Тульская область	Ярославская область	г. Москва	Всего
Ресурсное обеспечение РГП всего	8502,5	6613,2	16538	16252,1	10763,7	12062,5	9610,9	364 569,7	258 331
федеральный бюджет	207,2	542,1	2403,9	584,8	1194,4	690,1	420,4	8 177,6	10 671
бюджет субъекта	4786,4	5946,2	5970,2	5843,5	9569,3	11352,4	9190,5	190 386,2	135 833
ТФ ОМС, внебюджетные фонды	6781,6	-	8163,9	9823,7	-	-	-	160 543,9	114 599

Территориальные фонды ОМС создаются органами государственной власти субъектов для реализации государственной политики в сфере ОМС на территории субъекта. Выполняют функции по распределению средств субвенции из ФФОМС между страховыми медицинскими организациями и медицинскими организациями, в соответствии с решением комиссии по разработке территориальной программы ОМС, создаваемой в каждом регионе. На территориальные фонды возложена часть функций страховщика в отношении дополнительных объемов медицинской помощи, а также видов и условий предоставления медицинской помощи, не входящих в базовую программу ОМС, и осуществляемой за счет трансфертов из региональных бюджетов в бюджеты территориальных фондов.

Рассматривая в совокупности положения важнейших федеральных законов № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации»; № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» [2; 3], можно выделить их следующие характерные особенности:

1. Существующий алгоритм финансирования и выработки решений в сфере финансирования здравоохранения в значительной степени централизован, финансовое обеспечение системы ОМС в регионах происходит «сверху вниз», средства распределяются между субъектами РФ по утвержденным федеральными документами нормативам финансирования.

2. Механизм предоставления субвенций из бюджета ФФОМС позволяет провести аналогию с предоставлением межбюджетных трансфертов из федерального бюджета другим уровням бюджетной системы РФ: и в том, и в другом случае осуществляется перераспределение общего объема ресурсов между регионами, объем трансфертов рассчитывается пропорционально численности определенных категорий граждан: населения субъекта, застрахованных, имеющих право на отдельные виды медицинского и лекарственного обеспечения.

3. Отсутствие временного «горизонта планирования» затрудняет и даже делает невозможным применение программно-целевого метода бюджетирования в сфере реализации ТПГГ субъектами РФ.

Государственная программа Российской Федерации «Развитие здравоохранения», утвержденная постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 294 (далее – Программа) [5], своей целью ставит обеспечение доступности медицинской помощи и повышение эффективности медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения, передовым достижениям медицинской науки. В документе установлено, что участие регионов в достижении показателей Программы и ее подпрограмм достигается путем включения объемов финансового обеспечения за счет средств консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации. В Программе утверждены показатели для каждого субъекта РФ, которые должны быть достигнуты в период реализации Программы.

Отметим, что источником финансового обеспечения мероприятий, необходимых для достижения целевых значений показателей (индикаторов), установленных Программой, названы средства консолидированных бюджетов субфедерального уровня. В то же время, поскольку показатели реализации региональных программ определены в федеральной программе, то предполагается возможность софинансирования достижения указанных параметров за счет средств федерального бюджета. Перечень показателей Программы и полномочий и ответственности за финансовое обеспечение медицинской помощи представлены в табл. 2. Из представленных данных становится очевидным, что финансовое обеспечение достижения целевых показателей, заданных регионам в рамках утвержденной Программы, осуществляется преимущественно из внебюджетных фондов ОМС, что соответствует положениям федерального законодательства о разграничении полномочий в сфере здравоохранения.

В то же время, именно от органов государственной власти регионов требуется обеспечение соответствия приоритетов государственной политики, заданных Программой. В исследованиях, посвященных реализации государственных программ развития здравоохранения в регионах [10; 13], отмечается, что заданные темпы изменения индикаторов целевых показателей в ряде случаев не соответствуют прогнозируемым на основе данных статистики. Также отмечается, что Программа устанавливает для ряда регионов «консервацию» негативных показателей здоровья населения, поскольку не предлагается эффективных мер по изменению негативных трендов. При этом, региональные власти имеют в своем непосредственном распоряжении только средства регионального бюджета. Средства ОМС обособлены, объем средств подлежит ежегодной корректировке исходя из параметров бюджета ФФОМС. Распределение этих средств между субъектами РФ осуществляется исходя из численности застрахованных лиц и норматива финансового обеспечения базовой программы ОМС, что не обеспечивает учет потребности регионов в дополнительных объемах помощи для достижения целевых показателей реализации государственных программ развития здравоохранения (регионы с меньшей численностью застрахованного населения при подушевом принципе выделения средств вынуждены сокращать объемы медицинской помощи).

В результате механизм финансирования системы ОМС не обеспечивает достижение большинством регионов страны даже средних по России значений показателей рождаемости, смертности, продолжительности жизни, в том числе, установленных в государственной программе РФ «Развитие здравоохранения в Российской Федерации». Представляется, что государственные программы развития здравоохранения регионов могут обеспечить переход от сложившегося недостаточно результативного способа финансового обеспечения государственных гарантий бесплатной медицинской помощи, к более рациональным и экономичным формам организации финансов здравоохранения, основанным на использовании программно-целевого бюджетирования.

Таблица 2

**Показатели (индикаторы) государственной программы Российской Федерации
«Развитие здравоохранения» для регионов России**

Наименование показателя ГП РФ «Развитие здравоохранения»	Полномочия по финансированию медицинской помощи, оказывающей влияние на динамику показателя		
	Право финансирования медицинской помощи	Обязанность / ответственность за достижение показателя	Полномочия ОГВ субъекта по изменению порядка финансирования медпомощи в регионе при недостижении целевого показателя ГП РФ
Смертность от всех причин (на 1000 населения)		ОГВ субъекта РФ	Не установлены
Младенческая смертность (на 1000 родившихся живыми)	ФФОМС; ТФОМС	ОГВ субъекта РФ	Не установлены
Смертность от болезней системы кровообращения (на 100 тыс. населения)	ФФОМС; ТФОМС	ОГВ субъекта РФ	Не установлены
Смертность от дорожно- транспортных происшествий (на 100 тыс. населения)	ФФОМС; ТФОМС	ОГВ субъекта РФ	Не установлены
Смертность от новообразований (в том числе от злокаче- ственных) (на 100 тыс. населения)	ФФОМС; ТФОМС	ОГВ субъекта РФ	Не установлены
Смертность от туберкулеза (на 100 тыс. населения)	бюджет субъекта РФ	ОГВ субъекта РФ	Не установлены
Потребление алкогольной про- дукции (в перерасчете на абсо- лютный алкоголь) (на душу на- селения в год)	бюджет субъекта РФ	ОГВ субъекта РФ	Не установлены
Распространенность потребе- ния табака среди взрослого населения	ФФОМС; ТФОМС (услуги центров здоровья)	ОГВ субъекта РФ	Не установлены
Зарегистрировано больных с диагнозом, установленным впервые в жизни, активный туберкулез (на 100 тыс. насе- ления)	ОГВ субъекта РФ	ОГВ субъекта РФ	Не установлены
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении		ОГВ субъекта РФ	Не установлены

В связи с этим, предлагаем:

- направлять субвенций из бюджета ФФОМС на реализацию базовой программы ОМС непосредственно органам государственной власти субъектов РФ, при условии закрепления в соглашениях контрольных показателей использования выделенных средств;
- предоставить право субъектам РФ при выполнении мероприятий государственных программ самостоятельно обеспечивать закупку услуг медицинских организаций с использованием положений законодательства о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;
- при определении на федеральном уровне нормативов финансового обеспечения базовой программы ОМС учитывать региональную дифференциацию, предусматривая средства не только на оплату медицинской помощи, но и на содержание медицинских организаций, обеспечивающих доступность медицинской помощи для территорий с низкой плотностью населения;
- расширить полномочия региональных органов государственной власти по определению в государственных программах мероприятий и способов финансирования медицинской помощи, основанных на принципах программно-целевого бюджетирования;

- предоставить право региональным органам государственной власти самостоятельно формировать структуру управления средствами ОМС, в том числе исключать посредников, не отвечающих за результативность и качество услуг системы здравоохранения.

Таким образом, в ходе исследования аргументирована необходимость расширения прав регионов в сфере управления финансами здравоохранения, в результате которого будет возможно обеспечить достижение программных целевых показателей здравоохранения региона путем самостоятельного определения перечня мероприятий, источника финансирования и оптимального способа бюджетирования.

Ключом к повышению эффективности здравоохранения может стать отказ от деления финансовых ресурсов на «ОМС» и «не ОМС» и формирование целостного финансового пула средств на реализацию целей государственных программ развития здравоохранения регионов и расширение прав субъектов РФ по использованию инструментов БОР в процессе финансового обеспечения достижения целей государственной политики в сфере здравоохранения: ведомственные целевые программы; обоснования бюджетных ассигнований; реестры государственных (муниципальных) услуг и работ; стандарты качества государственных (муниципальных) услуг; оценка потребности в государственных (муниципальных) услугах; определение стоимости государственных (муниципальных) услуг; государственное (муниципальное) задание на оказание услуг (выполнение работ).

Внедрение программно-целевых инструментов в практику управления финансами здравоохранения, в том числе финансовыми ресурсами ОМС, позволит создать условия для максимально эффективного управления государственными (муниципальными) финансами в соответствии с приоритетами государственной политики на уровне региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации от 16.07.1999 № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования».
2. Федеральный закон Российской Федерации от 29.11.2010 № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации».
3. Федеральный закон Российской Федерации от 21.11.2011 № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 02.08.2010 № 588 «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации».
5. Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения».
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 11.02.2015 № 113 «Об утверждении Правил заключения соглашений о реализации территориальных программ государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи, в том числе территориальных программ обязательного медицинского страхования».
7. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».
8. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 598 «О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения».
9. Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 26.06.2015 № 370н «Об утверждении Положения об осуществлении мониторинга формирования, экономического обоснования территориальных программ государственных гарантий бесплатного оказания гражданам медицинской помощи». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://static-2.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/028/375/original/> (дата обращения 09.12.2015 г.).
10. Братанова А.В. Методика предварительной оценки государственных программ в городе Москве на основе регионального опыта программно-целевого бюджетного планирования // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 24 (303). С. 42–44.
11. Дементьев Д.В. Областной программный бюджет: необходимость и результативность // Финансы и кредит. 2015. № 7 (631). С. 12–23.
12. Иванова Н.Г. и др. Государственные (муниципальные) учреждения в условиях реформы бюджетного сектора. СПб.: СПбГЭУ, 2013. 158 с.
13. Ильина И.Н. Оценка эффективности реализации целевых программ (на примере Тюменской области) // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 46 (373). С. 37–55.

14. *Комаров Ю.М.* Медицинское страхование: для Голландии или для России // *Медицина*. 2014. № 1 (5), том 2. С. 42–57.
15. *Лукьяненко З.Б., Югова Н.В.* Программно-целевой метод в государственном управлении бюджетной сферой // *ARS ADMINISTRANDI*. 2014. № 2. С. 72–78.
16. *Макарова С.Н.* Теоретические аспекты программного бюджетирования в сфере государственных и муниципальных финансов // *Финансы и кредит*. 2013. № 48 (576). С. 7–14.
17. *Рагозин А.В., Кравченко Н.А., Розанов В.Б.* Сравнение национальных систем здравоохранения стран, использующих «страховую» и «бюджетную» модели финансирования // *Здравоохранение*. 2012. № 12. С. 30–39.
18. *Райзберг Б.А.* Государственное управление экономическими и социальными процессами. М.: ИНФРА-М, 2010. 384 с.
19. *Фаррахов А.З., Омеляновский В.В., Сисигина Н.Н.* Проблемы формирования модели финансового обеспечения национальной системы здравоохранения // *Финансовый журнал*. 2015. № 1 (23). С. 5–16.
20. *Хакуй А.А., Красницкий В.А.* Перспективы реализации государственной программы развития здравоохранения в Краснодарском крае // *Сибирская финансовая школа*. 2014. № 6 (107). С. 47–51.
21. *Чулков А.С.* Программный бюджет: проблемы и перспективы развития на региональном и местном уровнях // *Финансы и кредит*. 2014. № 39 (615). С. 11–20.

**ИСКАЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ
ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ИНФЛЯЦИИ:
ИНСТРУМЕНТЫ МИНИМИЗАЦИИ ДЛЯ РЕШЕНИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ЗАДАЧ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

Аннотация. Представлена критическая оценка известных методик факторного анализа показателя «выручка от продаж» отечественных и зарубежных авторов с позиции обеспечения достоверности результатов анализа. Обозначены «узкие» места исследуемых методик, вследствие которых неизбежно возникают искажения результатов анализа ключевых показателей финансовой отчетности организации в условиях инфляционных процессов. Предложена авторская модифицированная методика факторного анализа показателей финансовой отчетности организации, обеспечивающая, по мнению автора, минимизацию возможных искажений результатов анализа для решения профессиональных задач в системе финансового менеджмента.

Ключевые слова. Методика факторного анализа, выручка от продаж, инфляционные процессы, инфляционный корректор, искажения, покупательная способность денежной единицы, показатели финансовой отчетности организации.

Dedykhina N.V.

**MISSTATEMENTS OF FINANCIAL ACCOUNTING PERFORMANCE INDICATORS
ANALYSIS IN TERMS OF INFLATION: MINIMIZATION TECHNIQUES FOR
FINANCIAL SPECIALISTS TO RESOLVE PROFESSIONAL PROBLEMS**

Abstract. The article presents a critical assessment of factor analysis indicators methods such as «sales revenue» published in the textbooks of local and foreign authors from the perspective of the reliability of the analysis results. The article covers «bottlenecks» of methods studied which inevitably create misstatements of financial accounting key performance indicators analysis in terms of inflation. The advantages of the author's modified methods of the financial accounting factor analysis are considered. According to the author's estimates they provide misstatements minimization of the analysis results for the professional issues proper resolving in the financial management system.

Keywords. Factor analysis method of "sales revenue" indicator, inflationary developments, inflation corrector, purchasing power of the monetary unit, financial accounting.

В настоящее время в условиях ужесточения ресурсных ограничений, существенных колебаний цен на энергоносители и углубления инфляционных процессов оперативное решение всё более сложных профессиональных задач финансового менеджмента становится одновременно и инструментом антикризисного управления, и фактором безболезненной адаптации хозяйствующих субъектов к турбулентным условиям социально-экономической среды. Правильная постановка таких задач и их эффективное выполнение требуют от руководства организации умений формировать верные профессиональные суждения, доказательной базой которых выступают результаты систематического финансового мониторинга.

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: 195009 Санкт-Петербург, Лесной пр., 13/8, кв. 72 (Russia, St. Petersburg, Lesnoy av., 13/8-72). Тел.: +7 921 312 15 92. E-mail: deduhina@yandex.ru.

га и комплексного анализа управленческой информации, включая информацию о показателях годовой финансовой отчетности. Отметим, что в результатах такого анализа наряду с руководством организации заинтересованы иные социальные группы пользователей управленческой информации [5].

Сегодня работу финансовых менеджеров значительно усложняют инфляционные процессы, которые могут снижать достоверность результатов изучения данных финансовой отчетности организации и оценки возможных последствий при применении наиболее распространенных и востребованных традиционных методик анализа. Несмотря на то, что в экономической литературе предложены различные варианты методик факторного анализа финансовых результативных показателей деятельности организации такими авторами как А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, Г.В. Савицкая, А.П. Калинина, Н.Н. Селезнева и др., тем не менее их использование в условиях высоких темпов инфляции может приводить к искажению результатов анализа и той реальной ситуации, в которой находится организация.

Чтобы показать природу возникновения таких искажений, возникающих в процессе анализа динамики показателей, характеризующих, например, доходы организации, исследуем аналитические возможности опубликованных в отечественной и зарубежной литературе методик факторного анализа показателя «выручка от продаж». В качестве объектов исследования рассмотрим методику, рекомендованную Н.В. Войтоловским, А.П. Калининой, В.П. Курносковой [4] и методику французского автора, финансового аналитика J. Richard [6]. Результаты расчетов влияния двух факторов – изменения физического объема продаж продукции и изменения продажных цен на продукцию – на изменение выручки от продаж с течением времени применительно к показателям годовой финансовой отчетности одного и того же предприятия, с учетом индекса изменения цен на продукцию, представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1

**Результаты расчетов показателей при использовании
методики факторного анализа выручки от продаж, рекомендованной в [4, с. 79]**

Показатель	Базисный год 2014, B ₀	Отчетный объем продаж в ценах базисного года, B*	Отчетный год 2015, B ₁
1. Выручка от продаж (у.е.)	300 000	391 813:1,3 = 301 395	391 813
2. Прирост выручки за счет изменения физического объема продаж продукции (у.е.)	B* - B ₀ = 301 395 - 300 000 = 1 395		-
3. Прирост выручки за счет изменения цены продукции (у.е.)	-	B ₁ - B* = 391 813 - 301 395 = 90 418	
4. Общий прирост выручки за счет изменения двух факторов (у.е.)	B ₁ - B ₀ = 391 813 – 300 000 = 1 395 + 90 418 = 91 813		
5. Темп изменения выручки от продаж (%)	B ₁ : B ₀ x 100 = 391 813 : 300 000 x 100 = 130,6%		

Таблица 2

**Результаты расчетов показателей при использовании методики факторного анализа выручки от продаж
с учетом инфляционного корректора за анализируемый период, рекомендованной в [6, с. 213]**

Показатель	Базисный год 2014, B ₀	Отчетный объем продаж в ценах базисного года, B*	Отчетный год 2015, B ₁
1. Выручка от продаж (у.е.)	300 000 x 1,13 = 339 000	391 813:1,3 x 1,13 = = 340 576	391 813 x 1,13 : : 1,065 = 415 726
2. Прирост выручки за счет изменения физиче- ского объема продаж продукции (у.е.)	B* - B ₀ = 340 576 - 339 000 = 1 576		-
3. Прирост выручки за счет изменения цены продукции (у.е.)	-	B ₁ - B* = 415 726 - 340 576 = 75 150	
4. Общий прирост выручки за счет изменения двух факторов (у.е.)	B ₁ - B ₀ = 415 726 – 339 000 = 1 576 + 75 150 = 76 726		
5. Темп изменения выручки от продаж (%)	B ₁ : B ₀ x 100 = 415 726 : 339 000 x 100 = 122,6%		

Здесь следует отметить отличительную особенность методики зарубежного автора, которая заключается в использовании инфляционного корректора при приведении анализируемых показателей в сопоставимый вид, который не используется в методике отечественных авторов. Инфляционный корректор – это мультипликатор, который обеспечивает приведение показателя, характеризующего денежный поток за период, к покупательной способности денежной единицы, установившейся на определенный момент времени (отчетную дату) с учетом инфляционного скачка. Учитывая, что формирование результативных показателей годовой финансовой отчетности организации, характеризующих величину денежных потоков (притоков и оттоков денежных средств), происходит не одномоментно, а нарастающим итогом и относительно равномерно в течение года, уровень инфляционного скачка, как и значение инфляционного корректора для таких денежных потоков должны «сдвигаться» на середину года в целях получения в дальнейшем корректных результатов сравнений этих показателей.

Таким образом, в зависимости от того, попадает ли полностью под влияние инфляционного скачка показатель денежного потока конкретного периода или частично, по мере его формирования, инфляционный корректор может принимать одну из следующих двух модификаций:

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

где i – индекс изменения инфляции за период.

В первом случае инфляционный корректор $K_{\text{инфл.}}$ используется для приведения в сопоставимый вид на отчетную дату денежного потока, сформировавшегося до наступления периода инфляционного скачка. Во втором случае инфляционный корректор $K_{\text{инфл.}}^*$ используется для приведения в сопоставимый вид денежного потока, сформировавшегося в процессе периода постепенного нарастания инфляционного скачка, а значит с учетом его «сдвига» на середину года [1]. Основным недостатком методики, рекомендованной J. Richard, – это использование инфляционного корректора применительно только к показателям анализируемого периода в предположении отсутствия инфляции в предшествующие годы.

Восполняя недостатки, присущие апробированным методикам и распространяя влияние инфляционного корректора на показатели предшествующих лет, где также имеют место инфляционные процессы, в сегодняшних условиях отечественным предприятиям целесообразно использовать модифицированную методику факторного анализа выручки от продаж, применение которой обеспечивает получение результатов, наименее подверженных искажениям вследствие интенсивного и постоянного изменения покупательной способности денежной единицы с течением времени (таблица 3).

Таблица 3

Результаты расчетов показателей при использовании авторской модифицированной методики факторного анализа выручки от продаж с учетом инфляционных корректоров за два смежных периода и годовых темпов инфляции в России, публикуемых Росстатом [2, 3]

Показатель	Базисный год 2014, B ₀	Отчетный объем продаж в ценах базисного года, B*	Отчетный год 2015, B ₁
1. Выручка от продаж (у.е.)	300 000 x 1,13 x 1,11 : : 1,055 = 356 672	391 813:1,3 x 1,13 x x 1,11 : 1,055 = 358 331	391 813 x 1,13 : : 1,065 = 415 726
2. Прирост выручки за счет измене- ния физического объема продаж про- дукции (у.е.)	B* - B ₀ = 358 331 - 356 672 = 1 659		-
3. Прирост выручки за счет измене- ния цены продукции (у.е.)	-	B ₁ - B* = 415 726 - 358 331 = 57 395	
4. Общий прирост выручки за счет изменения двух факторов (у.е.)	B ₁ - B ₀ = 415 726 – 356 672 = 1 659 + 57 395 = 59 054		
5. Темп изменения выручки от про- даж (%)	B ₁ : B ₀ x 100 = 415 726 : 356 672 x 100 = 116,6 %		

Значения показателей сводной таблицы 4 свидетельствуют о том, что результаты факторного анализа выручки от продаж существенно отличаются в зависимости от используемой методики, что приводит к неоднозначным профессиональным суждениям, выводам и оценкам возможных последствий.

Критическая оценка информации, систематизированной в таблицах 4 и 5 дает основания для следующих рассуждений. Оценка изменения масштабов деятельности организации с течением времени по критерию «выручка от продаж» согласно методике, рекомендованной Н.В. Войтоловским, А.П. Калининой, В.П. Курносовой (см. строку 1 таблицы 5) является неоправданно завышенной, не отражает реальных позиций организации и её достижений в укреплении своего положения на рынке, так как «мнимый» рост доходов на 30,6% происходит лишь потому, что сопоставляемые показатели финансовой отчетности выражены в денежных единицах различной покупательной способности в условиях высоких темпов инфляции.

Таблица 4

Сводная таблица результатов факторного анализа показателя «выручка от продаж», полученных по различным методикам с использованием данных расчетных таблиц 1, 2, 3

Фактор, оказывающий влияние на изменение выручки	Размер влияния фактора на изменение выручки по данным таблицы 1		Размер влияния фактора на изменение выручки по данным таблицы 2		Размер влияния фактора на изменение выручки по данным таблицы 3	
	у.е.	%% к В ₀	у.е.	%% к В ₀	у.е.	%% к В ₀
1. Изменение физического объема продаж	1 395	0,5	1 576	0,5	1 659	0,5
2. Изменение цены продукции	90 418	30,1	75 150	22,1	57 395	16,1
3. Итого влияние на изменение выручки двух факторов	91 813	30,6	76 726	22,6	59 054	16,6

Таблица 5

Дифференциация выводов в зависимости от их принадлежности к одной из используемых методик анализа показателя «выручка от продаж»

Принадлежность вывода к используемой методике анализа	Интерпретация управленческой информации по результатам факторного анализа показателя «выручка от продаж»
1. Вывод по результатам факторного анализа выручки от продаж согласно методике, рекомендованной Н.В. Войтоловским, А.П. Калининой, В.П. Курносовой (с учетом индекса продажных цен применительно к показателям анализируемого периода годовой финансовой отчетности организации, без учета инфляционного корректора)	Показатель «выручка от продаж» в отчетном году по сравнению с базисным возрос в 1,31 раза или на 30,6%. При этом увеличение физического объема продаж обеспечило годовой прирост выручки в размере 1 395 у.е. или на 0,5% по отношению к уровню дохода прошлого года, а рост продажных цен на продукцию предприятия способствовал увеличению выручки на 90 418 у.е. или на 30,1%
2. Вывод по результатам факторного анализа выручки от продаж согласно методике, рекомендованной J. Richard (с учетом индекса цен и инфляционного корректора применительно к показателям анализируемого периода годовой финансовой отчетности организации)	Показатель «выручка от продаж» в отчетном году по сравнению с базисным возрос в 1,23 раза или на 22,6%. При этом увеличение физического объема продаж обеспечило годовой прирост выручки в размере 1 576 у.е. или на 0,5% по отношению к уровню дохода прошлого года, а рост продажных цен на продукцию предприятия способствовал увеличению выручки на 75 150 у.е. или на 22,1%
3. Вывод по результатам факторного анализа выручки от продаж согласно авторской модифицированной методике (с учетом индекса цен и инфляционных корректоров применительно к показателям двух смежных отчетных периодов годовой финансовой отчетности организации)	Показатель «выручка от продаж» в отчетном году по сравнению с базисным возрос в 1,66 раза или на 16,6%. При этом увеличение физического объема продаж обеспечило годовой прирост выручки в размере 1 659 у.е. или на 0,5% по отношению к уровню дохода прошлого года, а рост продажных цен на продукцию предприятия способствовал увеличению выручки на 57 395 у.е. или на 16,1%

Следовательно, их сравнение, даже при условии использования в обозначенной методике индекса роста продажных цен на продукцию (что и было нами учтено), не имеет смысла, и не может использоваться в качестве доказательной базы для решения многих профессиональных задач в системе финансового менеджмента. К таким задачам следует отнести, прежде всего, задачи, связанные с оценкой и управлением рисками потери доходности организации и снижения рыночной активности в данном сегменте деятельности, репутационными рисками публичных компаний и обоснованием выбора их дивидендной политики, оценкой стоимости бизнеса, принятием решений о слиянии и поглощении бизнес-структур, решений о необходимости своевременной диверсификации бизнеса и т.п.

Выводы, полученные по методике J. Richard (см. строку 2 таблицы 5), более реально отражают достижения организации в отчетном году по сравнению с базисным, однако при условии предположения отсутствия инфляции в периоды, предшествующие анализируемому (на что обращает наше внимание сам автор в комментариях к данной методике [6]). Действительно, рост доходов организации на 22,6% является более «скромным» показателем её достижений, и в то же время более точным и правильным по сравнению с результатами факторного анализа, полученными в рамках применения методики отечественных авторов. Результаты факторного анализа согласно методике J. Richard являются более реальными и правдоподобными вследствие использования инфляционного корректора к показателям финансовой отчетности организации и приведения их к денежным единицам одинаковой покупательной способности на конец анализируемого периода.

Наконец, выводы по результатам факторного анализа показателя «выручка от продаж» согласно авторской модифицированной методике (см. строку 3 таблицы 5), по нашему мнению, наиболее точно отражают реальные достижения организации в области управления доходами от основной деятельности в отчетном году по сравнению с базисным, то есть достижения в части увеличения выручки всего на 16,6% вместо первоначально полученного значения 30,6%. Обоснованность и целесообразность использования такого подхода в качестве доказательной базы для решения профессиональных задач подтверждается сопоставимостью показателей, исчисленных с использованием инфляционных корректоров применительно к двум смежным отчетным периодам составления годовой финансовой отчетности организации.

В данном случае для исчисления инфляционных корректоров нами были использованы показатели годовых темпов инфляции в России в 2014–2015 гг., рассчитанные на основе индексов потребительских цен, публикуемых Федеральной службой государственной статистики [2, 3]. Такой подход позволяет обеспечить приведение к денежным единицам одинаковой покупательной способности не только финансовых показателей анализируемого периода, но и показателей предшествующих лет, по отношению к которым могут оцениваться причины изменений любых показателей Отчета о финансовых результатах, включая показатель «выручка от продаж».

Таким образом, разночтения в профессиональных суждениях по результатам анализа показателей финансовой отчетности организации, возникающие при использовании различных методик, создают предпосылки для совершенствования традиционных методических подходов и их адаптации к новым условиям развития социально-экономической среды, минимизации рисков формирования неполноценной аналитической информации в целях обоснования верных управленческих решений в системе финансового менеджмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дедюхина Н.В. Диагностика предприятия: учет инфляции, оценка капитала, показатели и концепции конкурентоспособности: монография. СПб.: СПбИМГАП, 1998.
2. Информационный сервер «Уровень-инфляции.рф». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://уровень-инфляции.рф> (дата обращения 02.02.2016 г.).
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 02.02.2016 г.).
4. Экономический анализ / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. М.: Юрайт, 2014.
5. Сугова М.В. Консалтинговые услуги в обеспечении экономической безопасности бизнес-структур: монография. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.
6. Richard J. Analyse financiere et audit de performance. Paris: La Villeguerin Edition, 1993.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Галкин В.Ю., Наумов В.Н.

**ЦЕННОСТНО ОРИЕНТИРОВАННАЯ МОДЕЛЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ЗАКУПОК
В СИСТЕМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Аннотация. В статье рассматривается российский рынок электронных закупок, показаны недостатки существующей модели электронных торгов. Акцентируется внимание на значимости таких факторов как доверие и деловая репутация бизнес-партнера. Предложена математическая модель, позволяющая экспертным методом рассчитать ценность закупки для компании-покупателя.

Ключевые слова. Государственные и муниципальные закупки, торги, малый бизнес, проблемы развития малого бизнеса, доверие и деловая репутация.

Galkin V.U., Naumov V.N.

**THE VALUE-ORIENTED MODEL OF E-PROCUREMENT
UNDER THE SYSTEM OF ENTREPRENEURSHIP**

Abstract. The article analyzes the Russian public procurement market, it indicates the flaws of modern e-procurement system. The article pays attention to importance such factors as trust and goodwill in business. The authors offer the mathematical model allowing expert method to calculate the value of purchases for the acquiring company.

Keywords. Public procurement, tender, small business, the problems of development of small business, trust and goodwill.

Интернет играет все более важную роль в организации взаимодействия компаний, заинтересованных в совместной работе по осуществлению транзакций «продажа-закупки» на рынках B2B и B2G (от англ. business-to-government – взаимодействие между коммерческими предприятиями и государством). Процедура коммерческих и государственных закупок, как правило, организуется на конкурсной основе. Этот принцип конкурентности является системообразующим в большинстве стран мира, в том числе и в Российской Федерации, где он закреплён законодательно [10, с. 12–15].

Всё большую популярность приобретают электронные закупки. Правда, стоит отметить, что несмотря на относительный рост количества проводимых электронных процедур закупки, оборот рынка межкорпоративной электронной торговли продолжит сокращаться в связи со спадом российской экономики [11]. К настоящему времени получило распространение большое разнообразие организационных форм электронных закупок коммерческими и государственными структурами, в том числе: открытый или закрытый запросы предложений в электронной форме; конкурс с предварительным ква-

ГРНТИ 06.56.31

© Галкин В.Ю., Наумов В.Н., 2016

Виталий Юрьевич Галкин – аспирант кафедры маркетинга Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Владимир Николаевич Наумов – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры маркетинга Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Наумов В.Н.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 710-56-23. E-mail: marketing@finec.ru.

лификационным отбором в электронной форме; открытый запрос котировок с предварительным квалификационным отбором в электронном виде.

Закупки могут проводиться без предварительного или с предварительным квалификационным отбором потенциальных поставщиков. С помощью Интернета могут осуществляться также прямые закупки у единственного поставщика-партнёра, с которым установлены доверительные партнёрские отношения на основании предыдущего опыта работы. Выбор метода закупок через Интернет представляет собой стратегическое решение, поскольку потребует от компании-покупателя финансовых, технических, организационных и временных затрат.

В настоящее время многие предприятия и государственные структуры осуществляют закупки на электронных торговых площадках (ЭТП), функционирующих на рынках B2B и B2G. Так, по состоянию на 1 декабря 2015 г., зарегистрировано 162 электронные площадки, обеспечивающие проведение закупок в соответствии с законом № 223-ФЗ [11]. Объем закупок, по состоянию на 1 декабря 2015 г., проведенных с использованием электронных площадок, по Федеральному закону № 223-ФЗ, составил свыше 4,6 трлн руб. (26% от объема закупок в данном периоде). На пяти крупнейших электронных площадках осуществляется 64% всех закупок в электронной форме, размещаемых в соответствии с требованиями 223-ФЗ.

Среди компаний, использующих закупки в электронной форме, выделяются две группы заказчиков, подходы которых к электронным закупкам диаметрально различаются [11]: активные пользователи (в нее входят компании, проводящие в электронной форме более 80% открытых закупок); новички и консерваторы (компании, проводящие в электронной форме менее 30% открытых закупок). Можно выделить три типа электронных торговых площадок, получивших наибольшее распространение в России [12].

Первая группа – корпоративные площадки, т.е. площадки, создаваемые продавцами для контактов со своими покупателями и/или для контакта предприятий со своими поставщиками. Это достаточно эффективное средство организации закупок, потому что в рамках такой площадки не так остро стоит вопрос о необходимости знания контрагента.

Вторая группа – это отраслевые и продуктовые площадки. Как правило, они создаются третьими лицами, на которых работают предприятия одной отрасли или предприятия, продающие/покупающие смежные или связанные группы товаров. Примерами таких российских отраслевых площадок служат inmarsys.ru, eMatrix.ru, chemforum.ru. Например, на сайте eMatrix.ru представлена информация по группам продукции нефтепереработки, химии и нефтехимии, имеется интегрированная система электронной коммерции (торговли) между предприятиями, проводятся онлайн-тендеры ведущими нефтегазовыми компаниями – лидерами отрасли: Лукойлом, Роснефтью и др. В отличие от отраслевых площадок, продуктовые площадки имеют более узкую специализацию по товарам. К продуктовой площадке относится, например, зерновая площадка www.zol.ru, которая входит в отрасль «сельское хозяйство».

Третья разновидность – универсальные порталы. Задача универсальных порталов – обеспечить потенциальных покупателей широким спектром товаров и услуг. К универсальным российским порталам можно отнести, например, Единую электронную торговую площадку (etp.roseltorg.ru) или сайт b2b.ru. На универсальном портале присутствуют много предприятий разного профиля, поэтому он представляет собой межорганизационную электронную площадку, работа которой координируется управляющей компанией.

Наличие большого числа электронных площадок создает трудности для участников закупки, а многообразие способов закупок негативным образом отражается на обеспечении прозрачности закупок и добросовестной конкуренции между участниками, поскольку затрудняет подготовку к процедуре закупки [3]. Вдобавок к этому, компаниями-покупателями используются устаревшие методы выбора поставщика, ориентированные на традиционные критерии – цена, качество товаров или сырьё, сроки поставки и пр. Отсутствие комплексного подхода к выбору поставщика, учитывающего, в том числе, нематериальные аспекты закупки (репутация, доверие, удовлетворённость предыдущим опытом работы) часто приводит к финансовым, временным и прочим потерям. Поэтому разработка методики выбора поставщика на основе понятных и, в тоже время, объективных показателей будет способствовать выбору наилучшего варианта закупки.

Государственные и муниципальные структуры испытывают аналогичные проблемы как заказчики (покупатели), приобретающие товары и услуги для собственных нужд, поскольку процедура закупки

жёстко регламентирована Федеральными законами № 44-ФЗ и № 223-ФЗ. Так, например, Федеральный закон № 223-ФЗ устанавливает лишь общие принципы закупки товаров, работ, услуг и основные требования к закупке товаров, работ, услуг, осуществляемых государственными корпорациями и их дочерними структурами, государственными компаниями, субъектами естественных монополий и т.д. Перечисленные организации являются потребителями товаров и услуг (заказчиками), осуществляя взаимодействие с их поставщиками – предпринимательскими структурами разных типов, начиная от корпораций и заканчивая предприятиями малого бизнеса и индивидуальными предпринимателями.

Компании, планирующие использовать механизм электронных закупок на базе информационно-коммуникационных технологий, должны выбрать критерии, на основании которых можно было бы оценить, во-первых, возможность и готовность каждого потенциального партнёра к осуществлению поставок или выполнению работ, а, во-вторых, оценить его репутацию как надёжной компании, способной выполнить свои обязательства в полном объёме, в установленные сроки и по заявленной цене. В большинстве случаев, особенно в сфере государственных закупок, главным критерием выбора поставщика является минимальная цена. В то же время, практика показывает, что компании, выигрывавшие конкурс по этому критерию, часто стремятся «пересмотреть» его условия в сторону снижения качества работ, товаров или услуг. Следовательно, необходимы другие подходы к организации закупок, основанные на более объективных показателях, включающих неценовые факторы, такие как время исполнения заказа, качество работ, риски, а также репутация участника процесса закупок.

Одним из современных подходов, позволяющим объективно оценить потенциального поставщика, является определение ценности его товарного предложения. Наряду с ценностями, имеющими экономическую природу, основанную на осуществлении транзакций, большое значение приобретают ценности, имеющие нематериальную составляющую в виде получения удовлетворённости, репутации, доверия [5, 6]. Именно нематериальные факторы взаимодействия продавца и покупателя приобрели в последнее время особую значимость, в том числе из-за развития интернет-технологий, когда компании, осуществляющие закупки, обмениваются опытом, информацией и впечатлениями по поводу действий компании-поставщика. Покупатели предпочитают иметь дело с теми, кому они доверяют, и кто имеет высокую репутацию, поэтому они много времени тратят на сбор информации в Интернете, который предоставляет для этих целей намного больше возможностей, чем это имеет место при использовании других источников информации.

Обычно, создание ценности для покупателя (потребителя) рассматривается со стороны продавца. При этом различными учёными и специалистами ценность товарного предложения трактуется по-разному. Некоторые авторы отождествляют ценность с характеристиками товаров, другие идентифицируют ценность со стоимостью. Например, Э. Пейн вводит понятие «совокупное предложение ценности», состоящее из ценностей, предоставляемым основным продуктом, ожидаемым продуктом, расширенным продуктом и потенциальным продуктом [9, с. 105]. В то же время, учёный ограничил рассмотрение ценности только продуктом, тогда как в совокупное предложение ценности входят также и другие факторы, влияющие не только на выбор поставщика. Другие учёные (Кристофер М., Пэн Х.) в ценность товарного предложения включают восприятие преимуществ, полученных покупателем в результате сделки, и эксплуатационные расходы, к которым они относят затраты на сделку, затраты на обслуживание, расходы на хранение и пр. [4, с. 61].

Покупатель, со своей стороны, должен уметь формировать и количественно оценивать собственное представление о ценности закупки, включая в неё не только функциональные атрибуты (характеристики, свойства, качество товара, уровень сервиса, цена и т.д.), но и нефункциональные, носящие нематериальный характер (репутация компании-поставщика, доверие, опыт предыдущей работы, личные взаимоотношения). Проблема количественного определения ценности закупки заключается в сборе информации о поставщике работ, товаров и услуг, определении важности тех или иных критериев и оценке поставщика по этим критериям. В этом плане Интернет представляет большие возможности для покупателя для оценки составляющих потребительской ценности товарного предложения поставщика при закупке товаров (см. табл.).

Модель взаимодействия компании-покупателя и компании-продавца с помощью интернет-ресурса приведена на рисунке. Как видно из рисунка, в процессе взаимодействия происходит обмен ценностями: поставщики поставляют ценности на интернет-площадку, а компания-покупатель, рассматривая варианты поставок, выбирает тот, который имеет для неё наибольшую ценность. Несмотря на большое число публикаций, касающихся различных аспектов взаимодействия продавцов и покупате-

лей на рынке закупок, в настоящее время отсутствуют методики расчёта ценности с позиции компании-покупателя. Ценность предложения покупатель определяет на основе субъективной оценки, сравнивая полезность от закупки товара с денежными, временными и прочими затратами на его приобретение [8, с. 4–12].

Таблица

Возможности интернета для оценки товарного предложения поставщика

Возможность сбора предварительной информации о товаре, о его производителе (поставщике)	Возможность выбрать товар по самой низкой цене
Возможность изучения мнений потребителей данного товара (бренда)	Возможность сэкономить время на выбор и покупку товара
Возможность изучения мнений экспертов о данном товаре	Отсутствие психологического давления со стороны продавца
Закупка по Интернету может осуществляться в любое время суток	Возможность сделать заказ товара, находящегося в другом городе или в другой стране
Возможность визуально увидеть товар, посмотреть его в действии	Возможность организовать закупку без непосредственного участия сотрудников компании-поставщика и компании-покупателя

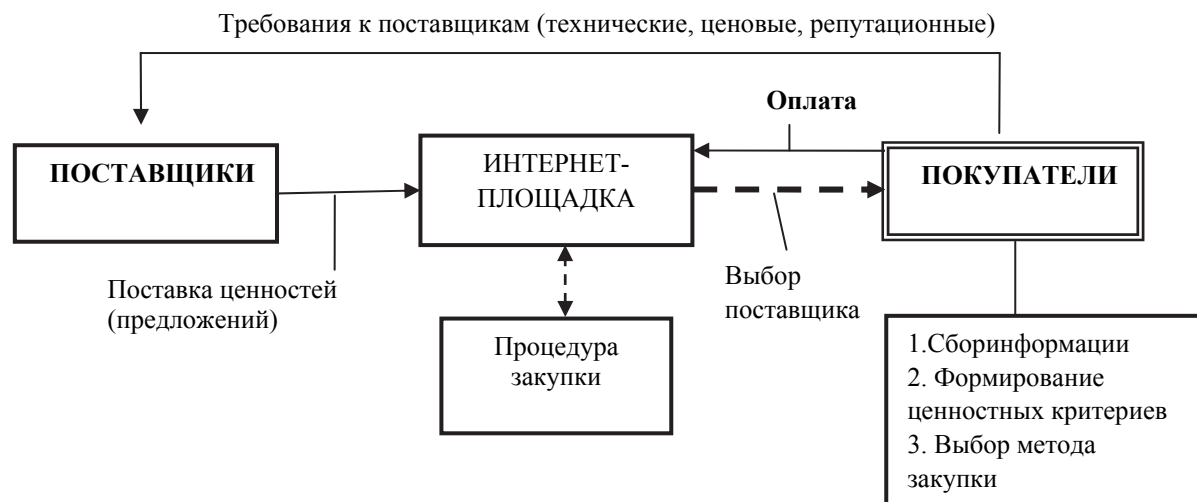


Рис. Модель взаимодействия компании-покупателя и компании-продавца с помощью интернет-ресурса

Кроме того, практика показывает, что для государственного заказчика, осуществляющего закупочную деятельность в рамках 44-ФЗ, наряду с отсутствием методики расчета ценности, так и не решена проблема определения качества закупаемых товаров, соответствия ГОСТ и технических условий поставляемой продукции ожиданиям государственного заказчика. Данное обстоятельство, в условиях дифференцированной оценки ценности закупаемой продукции, может умышленно или ошибочно использоваться государственным заказчиком, что, в свою очередь, негативно влияет на эффективность расходования бюджетных средств.

По мнению П. Дойля, компания-продавец создает ценность для потребителей, увеличивая полезность товара (предлагая товары, по характеристикам превосходящие продукты конкурентов), уменьшая цену или сокращая другие издержки владения [2]. С учётом сделанных выше предложений, математически ценность закупки можно представить в виде соотношения:

$$Ц_{\text{м}} = (\alpha Ц + \beta A + \gamma C + \delta H) / (\eta Д + \lambda P + \tau B),$$

где $Ц_{\text{м}}$ – мультиатрибутивный (от лат. attribuo – придавать, снабжать) показатель предпочтения (ценности) компании-поставщика; $Ц$ – цена закупки (предложение потенциального поставщика); A – атрибуты полезности конкретного товарного предложения потенциального поставщика работ, товаров, услуг;

С – скорость выполнения работ, услуг или поставки товаров компаний-поставщиком; Н – нематериальные атрибуты компании-поставщика (репутация, доверие, удовлетворённость предыдущим опытом); Д – деньги, которые покупатель тратит на закупку; Р – риски, которые имеют место при закупке; В – время, которые тратит покупатель на закупку; $\alpha, \beta, \gamma, \delta, \eta, \lambda, \tau$ – весовые коэффициенты, получаемые эмпирическим путем, на основании опросов различных сегментов покупателей ($\alpha + \beta + \gamma + \delta = 1$; $\eta + \lambda + \tau = 1$).

Числитель приведенной формулы представляет собой меру привлекательности (полезности) закупки для компании-покупателя; при этом привлекательность является функцией от множества показателей, сгруппированных в четырёх атрибутах, представленных в формуле. Так, в атрибуты полезности конкретного товарного предложения потенциального поставщика входят такие показатели, как заявленный уровень качества работ, товаров или услуг. Знаменатель отражает различные затраты, которые будет иметь покупатель при совершении закупки, а также возможные риски, связанные с возможным невыполнением поставщиком взятых на себя обязательств. Сюда относятся: несоблюдение сроков поставки, недоукомплектованность поставки, несоответствующая квалификация персонала, несоответствующее качество работ и пр. Отметим, что чем выше доверие предприятия-покупателя к поставщику, тем он ниже оценивает риски закупки. Другими словами, доверие, а также репутация компании-поставщика способствуют оценке рисков в сторону их снижения.

В основе использования формулы для оценки закупки лежат следующие гипотезы, вытекающие из теории предельной полезности: покупатель имеет альтернативы для выбора поставщиков; покупатель действует рационально, тщательно продумывая, сопоставляя и ранжируя факторы «за» и «против» в отношении поставщика; на покупателя в процессе закупки не оказывают влияние факторы внешней среды. Отметим, что гипотеза «рациональности» поведения покупателей критикуется многими исследователями, но, тем не менее, она широко используется на практике. Сравнивая ценностное предложение потенциальных поставщиков с нормированной ценностью, которую разработало предприятие-покупатель (или государственное учреждение), можно получить карту профиля ценностей и выбрать то предложение для закупки, которое совпадает или максимально близко с нормативным уровнем.

Электронные закупки в России находится в стадии развития как в части совершенствования законодательства в направлении повышения справедливой конкуренции между крупными предприятиями-поставщиками и предприятиями малого и среднего бизнеса, так и выработки подходов к выбору наилучшего варианта закупки. В этом плане на первое место встанет организация электронных закупок с использованием возможности Интернета изучать информацию для выбора поставщиков, предоставляющих покупателю наибольшую ценность. Ценностно ориентированный подход к выбору поставщика работ, товаров и услуг, включающий нематериальные факторы в виде репутации, доверия и удовлетворённости, позволяет объективно сделать оценку наилучшего варианта для компании-покупателя и, тем самым, снизить предпринимательские риски процесса закупки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Галкин В.Ю. Проблемы совершенствования механизма государственной поддержки малых предприятий в рамках развития контрактной системы // Известия СПбГЭУ. 2014. № 5.
2. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость. СПб.: Питер, 2001. 480 с.
3. Доклад Экспертного совета по контрактным отношениям при Минэкономразвития России о результатах мониторинга применения Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» за период с 1 января по 1 декабря 2015 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.ks.wikivote.ru (дата обращения 01.01.2016 г.).
4. Кристофер М., Пэк Х. Маркетинговая логистика. М.: Технологии, 2005. 200 с.
5. Наумов В.Н., Шубаева В.Г. Доверие как стратегический ресурс устойчивого функционирования кредитных организаций // Маркетинг и финансы. 2014. № 2. С. 78–86.
6. Наумов В.Н. Маркетинг доверия: теория, принципы, практическое применение // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2010. № 2 (86). С. 98–108.
7. Наумов В.Н. Стратегии взаимодействия с потребителями в Интернет-среде. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015. 109 с.

8. *Наумов В.Н.* Методика расчёта мультиатрибутивной потребительской ценности предприятий розничной торговли // Маркетинг розничной торговли. 2014. № 1 (5). С. 4–12.
9. *Пейн Э.* Руководство по CRM: путь к совершенствованию менеджмента клиентов. Минск: Гревцов Паблшер, 2007. 384 с.
10. *Плотников В.А., Гуцин А.Ю.* Электронный аукцион как инновационная форма взаимодействия государства и предпринимательства // Вестник ОрелГИЭТ. 2012. № 3 (21). С. 12–15.
11. Прогноз развития рынка услуг ЭТП. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/etp/2015/part6> (дата обращения 01.01.2016 г.).
12. Сектор B2B в мире и в России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cnews.ru/reviews/free/online> (дата обращения 01.01.2016 г.).

Жукова И.В.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА СОВМЕСТНОГО ВЕДЕНИЯ В НЕДРОПОЛЬЗОВАНИИ

Аннотация. Цель статьи – показать, что сегодня остаются неурегулированными в правовом отношении вопросы совместного ведения в недропользовании. Действующая редакция федерального закона «О недрах» не раскрывает механизма реализации принципа совместного ведения. Существующая мировая практика разграничение предметов совместного ведения в сфере природопользования связывает с правом собственности. Автор считает, что распределение полномочий в сфере совместного ведения должно быть реализовано через триаду «владение-пользование-распоряжение». В Конституции Российской Федерации и в законе «О недрах» закреплено право собственности на недра. Однако порядок распределения участков недр к объектам федеральной или иной собственности законодательно не разработан, отсутствует правовая база, определяющая условия пользования недрами при изменении геологических и иных характеристик участков недр, по определению профессиональных компетенций в сфере пользования недрами. Представляется ошибочным считать распределение полномочий в сфере пользования недрами реализацией принципа совместного ведения. Автор делает вывод, что результатом такого правового регулирования отношений в недропользовании явилась утрата информации о минерально-сырьевом комплексе страны как главном источнике доходов российского бюджета.

Ключевые слова. Совместное ведение, разграничение вопросов совместного ведения, недропользование, минерально-сырьевая база, геологическое изучение недр.

Zhukova I.V.

IMPLEMENTING THE JOINT COMPETENCE PRINCIPLE IN SUBSURFACE RESOURCES MANAGEMENT

Abstract. The paper covers the mechanism of implementation of the joint competence principle in the subsurface resources management. The current version of the “Subsurface” regulations does not reveal the mechanism of implementation. The worldwide practice of the joint competence in subsurface resources management is the subject to jurisdictions division connected with the resources ownership. The Constitution of Russian Federation, in its part of the “Subsurface” regulations, announces the resources ownership. However, the order of resources sites distribution either to the federal or any other ownership is not developed. Besides, there are no legal frameworks for both the use conditions in changed geological or other characteristics of the sites and the assessment of professional competences in the subsurface resources management. The jurisdictions division of powers seems a false implementation of the joint competence principle in the subsurface resources management because it has resulted in absence of information about the mineral resources sector as a major source of the Russian budget incomes.

Keywords: joint competence; jurisdictions division of the joint competence in the subsurface resources management; mineral resources sector; geological subsurface examination.

ГРНТИ 06.71.03

© Жукова И.В., 2016.

Инна Викторовна Жукова – кандидат экономических наук, доцент кафедры публичного и частного права Дальневосточного института управления – филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Хабаровск).

Контактные данные для связи с автором: 680000, г. Хабаровск, ул. Муравьева-Амурского, 33 (Russia, Khabarovsk, Muravyov-Amursky str., 33).

Горнодобывающая промышленность является одной из важнейших отраслей мировой и национальной экономики, поскольку минерально-сырьевой потенциал государства обуславливает эффективность функционирования других отраслей промышленности и уровень развития социальной сферы, определяя место страны в мировой экономической системе. Закономерно, в этой связи, что вопросы недропользования получили отражение в законодательстве. В частности, статья 72 Конституции Российской Федерации [10] вопросы владения, пользования и распоряжения землей, недрами, водными и другими природными ресурсами относит к вопросам совместного ведения. Статья 1.2 закона Российской Федерации «О недрах» гласит: «Недра в границах территории Российской Федерации, включая подземное пространство и содержащиеся в недрах полезные ископаемые, энергетические и иные ресурсы, являются государственной собственностью. Вопросы владения, пользования и распоряжения недрами находятся в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации» [15].

Институт совместного ведения характерен для федеративных государств и предполагает наличие таких социально значимых государственных функций, в которых требуется сотрудничество центра и субъектов федерации и солидарная ответственность. Совместное ведение предполагает разделение компетенций. Закон «О недрах» в статьях 3, 4, 5 устанавливает такое разграничение в сфере недропользования. Однако как бы полно законодатель ни старался разграничить компетенцию, остается открытым вопрос, кому будет принадлежать prerogative регулирования вопросов, не отнесенных к компетенции ни одной из сторон, например, вопросы подготовки кадров при проведении работ, не связанных непосредственно с недропользованием. Или геологическим изучением и финансированием такого изучения территорий, не закрепленных за недропользователями. Или вопросов формирования источников бюджетных доходов в случаях выделения в ходе геологических работ перспективных участков для недропользования. И т.д.

Большинство федеративных государств на уровне Конституции или иных нормативных документов [3, 10] разделяют источники доходов, связанные с собственностью на недра, а государственное управление добывающей промышленностью строят, исходя из отнесения недр и их ресурсов либо к собственности федерации, либо к собственности субъектов. В России ситуация иная. Конституция Российской Федерации в ст. 71 указывает, что вопросы финансового регулирования находятся в ведении Российской Федерации, а непосредственно источник финансового обеспечения доходов бюджета в ст. 72 Конституции определен как предмет совместного ведения. Т.е. определение элементов механизма реализации права собственности, таких как доходы, налогообложение, относится к ведению федерации, но сам механизм реализации права собственности на недра с целью извлечения доходов из этой собственности в виде полномочий в рамках системы государственного управления между федерацией и субъектами не распределен.

Автор обращает внимание на названный конституционный принцип в связи с тем, что действующие нормативно-правовые акты и практика применения законов не должны ему противоречить, а обязаны конкретизировать его применение. И это не единственный пример отсутствия связи конституционных принципов с реализующими их законами. Ранее автор обращал внимание на отсутствие порядка реализации статьи 8 Конституции Российской Федерации о гарантиях единства экономического пространства: какие-либо законы и подзаконные акты не объясняют, что это такое и каким образом реализуются эти гарантии [2, 6]. Для обеспечения требуемой согласованности недостает необходимых процессуальных правил действия по реализации конституционных принципов. Например, по принципу совместного ведения может быть предусмотрен договорный процесс или детализация действий по видам природных ресурсов. Однако вопросы владения, пользования, распоряжения природными ресурсами продолжают оставаться острыми и будут такими до тех пор, пока субъекты России будут включаться в качестве участников правоотношений лесных, водных, недропользования [11].

Итак, ст. 72 Конституции определяет вопросы совместного ведения в недропользовании – владения, пользования и распоряжения недрами. В соответствии с Гражданским кодексом (ст. 209) эта «триада» правомочий определяет право собственности [5]. Собственность на недра в соответствии с ч. 1 ст. 67 Конституции является государственной. Механизм реализации собственности – последовательный процесс перехода юридического содержания собственности в ее экономическое содержание (производственные отношения с их последующим формообразованием, т.е. переходом производственных отношений в конкретные экономические формы). А в дальнейшем – с последующим переходом этих конкрет-

ных экономических форм и методов хозяйствования в хозяйственный механизм общества [13, 14], т.е. через механизм извлечения (добычу) в недропользовании в механизм присвоения (добытое).

Нужно отметить, что такая ситуация сложилась в ходе административного реформирования системы управления в России в течение последних 10 лет. Закон «О недрах» № 2395-1, принятый 21 февраля 1992 года, достаточно детально разграничивал компетенции между Российской Федерацией и субъектами. Например, одним из условий пользования недрами являлось совместное решение федеральных органов власти и органов субъекта (ст. 10, 13 ныне недействующей редакции закона «О недрах»). Однако в ходе реформ, новая редакция закона не содержит обязанности принятия совместного решения. Сегодня разделение участков недр на федерального и местного значения фактически исключило для субъектов Российской Федерации возможность участия в принятии решения о правовом статусе участка недр. Любой участок недр местного значения может стать объектом федерального значения. Таким образом, реализация права собственности на недра осуществляется сегодня не на условиях совместного ведения.

Но есть еще одна проблема, связанная с собственностью на недра. Главное в реализации права собственности – не только что и в каких формах присваивается, а также кто и как присваивает. Причем, как думается автору, реализация права собственности характеризуется присвоением того, что уже является присвоенным (средств производства), а также присвоением еще не присвоенного (не добытого в нашем случае). Эффективная структура собственности должна обеспечивать любые возможности получения собственником доходов от использования всех своих средств. В рыночной экономике права собственности в горнодобывающей промышленности разделяются на две главные категории: права частной собственности и права на использование ресурсов, находящихся в собственности других лиц, в том числе государства. То есть в недропользовании можно разделить права владения, распоряжения, пользования. Степень полноты прав пользования собственностью имеет важное значение для экономической эффективности, с которой собственник будет осуществлять процесс управления.

Однако полномочия разных уровней государственной власти относительно разных природных ресурсов в разных нормативно-правовых актах определяются неодинаково. По недрам произошло разграничение объектов ведения: в соответствии со ст. 2.3 закона «О недрах» в 2011 году общераспространенные полезные ископаемые названы местным сырьем и переданы в ведение субъектов Российской Федерации, тогда как согласно ст. 40 Земельного кодекса [7] местное сырье находится в собственности собственников земельных участков. Основная же масса полезных ископаемых находится в ведении федеральных органов власти.

Такой же централизованный подход имеется и с другими природными ресурсами. Водные объекты, за исключением изолированных, находящихся в собственности собственников земельных участков, в соответствии со ст. 8 Водного кодекса, находятся в федеральной собственности [4]. Лес в соответствии со ст. 8 последней редакции Лесного кодекса находится в федеральной собственности [12], а это – нарушение Конституции Российской Федерации и ущемление полномочий субъектов федерации, поскольку трудно представить ситуацию, как могут эффективно развиваться регионы, имея на своей территории значительные лесные, водные ресурсы, поскольку отсутствует правовая возможность управлять и распоряжаться этими ресурсами. Подготовка и утверждение перечней участков местного значения осуществляется органами власти субъектов. А вот порядок этой подготовки утверждается федеральными органами власти. Это также подтверждает, что субъекты выведены из состава участников правового регулирования такого предмета совместного ведения как недропользование, и переведены в состав участников административных отношений.

Земли, занятые лесным фондом, фактически выведены из управления субъектов. Такие условия распределения полномочий оказывают очень большое влияние на оперативность управления и распределение платежей за пользование ресурсами. Управление лесами почти целиком передано субъектам федерации с компенсацией затрат на основе субвенций, которые поступают с опозданием и создают трудности в работе. Но для федерации эта процедура передачи полномочий имеет свое значение – освобождение от хлопотной работы по борьбе с пожарами, пресечению криминальных явлений, проливших всю совокупность лесных отношений, и других.

Рассмотрим ситуацию в вопросах пользования недрами более подробно. Ранее, в 30-е – 60-е годы прошлого века, в Советском Союзе геологическая отрасль была разделена между рядом ведомств (СНОР – Союзникельоворазведка, Урановая геология, Углеразведка, Главзолото и др.). Но к началу

шестидесятих годов разделение было признано неэффективным по целому ряду объективных обстоятельств. В нашем случае – при разделении полномочий (или предметов ведения) в рамках совместного ведения эти, или подобные, обстоятельства усугубились. Главные обстоятельства относятся к кадрам и единству информационной базы о недрах. В шестидесятые годы выделение перечисленных видов недропользования было связано с усилением работ и контроля их выполнения. И это давало свой эффект. Однако результатом сегодняшней реформы может быть ситуация, когда участок будет считаться муниципальным, а горнодобывающее или иное предприятие в ходе выполнения работ найдут золото (или алмазы, или другие полезные ископаемые), но участок уже застроен фермой или другими объектами недвижимости, в том числе жилыми.

Есть еще ряд вопросов, не закрепленных в чьей-либо компетенции, решение которых находится в совместном ведении. Это вопросы кадровой подготовки в сфере недропользования и геологического изучения недр и вопросы оценки минерально-сырьевой базы России. Факт, что геологических кадров в настоящее время не хватает, не требует дополнительной аргументации. Закрываются факультеты, закрываются вузы и научные институты, прекращают существовать целые специальности. Ежегодно положение усугубляется за счет старения (средний возраст кадров в отрасли превышает 60 лет).

«При дефиците в 20 тысяч человек все вузы страны выпускают около 3,5 тысяч специалистов прикладной геологии в год... Отрасль обеспечена кадрами на 13%... Геологические техникумы и ПТУ переданы на уровень субъектов федерации и фактически ликвидированы... трудоустраиваются от 25% выпускников до 70% (институт нефти и газа им. Губкина)... Минобрнауки сокращает подготовку в России геологов и геофизиков, объясняя это переизбытком кадров в отрасли на 35 тысяч человек... Иногда ситуация доходит до абсурда – нельзя принять на работу лаборантом химического анализа специалиста, закончившего химический вуз по специальности «Аналитическая химия», пока он не получит в ПТУ, которого нет, корочку лаборанта...», – эти фразы взяты из докладов на общем собрании членов Ассоциации Геологических Организаций 11 декабря 2012 г. «О реформе геологического образования в России». Они очень емко характеризуют сложившуюся ситуацию. Это положение (с кадрами) одномоментно не исправить. Субъекты РФ уже сейчас встречают большие трудности с формированием кадрового состава геологической службы, способной выполнять работу в соответствии с законодательством о недрах.

Не менее сложной является ситуация по оценке реального состояния минерально-сырьевой базы (МСБ) России. Единой информационной базы фактически в России сегодня нет. И ситуация с единством информационной базы о недрах усугубляется, поскольку последний раз информация о комплексной оценке состояния МСБ была представлена Министерством природных ресурсов России в 2006 году [1]. Мы дополнили этот результат сравнением с состоянием МСБ по отдельным видам полезных ископаемых в мире и привели это сравнение в таблице, в которой представлены данные по времени исчерпания по некоторым видам минерального сырья. Данные приведены в сравнении по России и по миру.

Как мы видим из таблицы, состояние минерально-сырьевой базы России не отвечает потребностям российской экономики. Такой вывод был сделан и Счетной палатой России после проведения аудиторской проверки состояния воспроизводства МСБ в 2009 году [16]. Больше такой обобщающей работы по всем видам полезных ископаемых в России не проводилось. Ни одно государство, экономика которого находится в зависимости от поступлений в бюджет доходов от деятельности, связанной с недропользованием, не позволяет себе такой вольности. Е.А. Козловский, бывший министр геологии Советского Союза, в многочисленных публикациях неоднократно подчеркивает, что отсутствие оценки геологической информации, информации о состоянии МСБ России представляет собой угрозу государственной безопасности [8, 9].

В соответствии с Водным, Лесным, Земельным кодексами и законом «О недрах» основным собственником природных ресурсов является государство. Но для того, чтобы эффективно управлять природными ресурсами закрепления одних правомочий владения, пользования, распоряжения недостаточно. Для эффективного управления своей собственностью нужно обязательно знать количественные, качественные показатели каждого вида ресурсов, а также направления их использования. На первый взгляд, вполне очевидное замечание, но, если посмотреть на нормативную базу, появляются вопросы.

В соответствии с законом «О недрах» (ст. 36.1), ранние стадии геологического изучения недр, включая полезные ископаемые, проводятся за счет государственного бюджета. Это правильно, т.к. в результате такого изучения получается государственная информация, необходимая как для научной

работы, так и исходная информация для планирования по видам минерального сырья для нужд недропользователей. Но почему этот вид работ законом «О недрах» называется недропользованием? Ведь недропользователя еще нет, информация используется государственным органом управления недрами, чтобы обоснованно и эффективно распорядиться своими ресурсами. Этот этап работ называется в соответствии с законом Государственным геологическим изучением недр. Однако более правильное название этих работ – Государственное геологическое изучение, поскольку этот вид деятельности не связан с нарушением целостности недр. Это правило обеспечивает соответствие прав собственника его обязанности знать состояние недр.

Таблица

Исчерпание минеральных ресурсов по времени

Минеральные ресурсы	Доля распределенного фонда недр в России, в %	Год истощения рентабельных эксплуатируемых запасов в России (расчет с 2006 г.)**	Год истощения рентабельных эксплуатируемых запасов в мире *** (расчет с 2013 г.)
Марганцевые руды	9	2013	2058
Угли	12	2025*	2130
Молибден	52	2018	2093
Олово	27	2017	2026
Уран	27	2017	2077
Цинк	32	2014	2048
Фосфатные соли	35	2025*	нет данных
Натриевые соли	40	2025*	нет данных
Калийные соли	44	2025*	2130
Бокситы	50	2025*	2093
Вольфрам	55	2018	2048
Железные руды	58	2025*	нет данных
Свинец	60	2013	2034
Медь	62	2018	2048
Золото россыпное	65	2014	2039
Золото коренное	72	2017	2070
Платиноиды	74	2020	2055
Газ	83	2025*	2115
Магнезит	88	2018	нет данных
Никель	92	2018	2037
Нефть	92	2022	2060
Графит	92	2020	нет данных
Алмазы	95	2015	2035
Хромовые руды	100	2015	2064

Примечания:

* Год окончания Долгосрочной государственной программы изучения недр и воспроизводства минерально-сырьевой базы, утвержденной приказом МПР России № 112 от 15.05.2006 г.

** Приказ МПР России от 15.05.2006 г. № 112.

*** В расчет взяты разведанные запасы. Из Государственного доклада Министерства природных ресурсов и экологии России «О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации в 2013 году» (<http://www.mnr.gov.ru/upload/iblock/914/Report2014.pdf>).

Выполнять эти работы должны подведомственные геологические организации. Правда, выполнять эти работы некому. Таких геологических организаций, способных осуществлять геологическое изучение, сегодня в стране фактически не осталось. Но Государственное геологическое изучение необходимо вывести из предмета правового регулирования отношений недропользования и считать формой подготовки уполномоченного органа управления недрами. Парадоксальные данные таблицы об истощении МСБ – это не реальная ситуация, а слабые знания органа управления. Аналогичным образом должна формироваться и информационная база для планирования работ в области лесопользования и водопользования. Для этого также необходимо внести соответствующие изменения в Водный и Лесной кодексы.

Таким образом, в действующем законодательстве о недрах имеются многочисленные правовые пробелы. Подмена конституционного принципа совместного ведения земель, недрами и другими природными ресурсами разделением предметов совместного ведения незаконна, бессмысленна, и может принести вред. Эффективное управление недропользованием только через федеральный центр не реализуется. Исключение органов государственной власти субъектов из правового регулирования недропользованием есть нарушение конституционного положения о совместном ведении. Эти проблемы влекут за собой снижение социально-экономического эффекта от недропользования, участки недр выходят из оборота. Экономике России наносится непоправимый ущерб. В этой связи, по мнению автора, необходимо принятие неотложных мер по исправлению ситуации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бавлов В.Н. Роль и место минерально-сырьевого комплекса в социально-экономическом развитии регионов России // Правовые, экономические и информационные основы недропользования в России и привлечение инвестиций в воспроизводство минерально-сырьевой базы. Круглый стол. Сб. докладов. СПб.: Изд-во ВСЕГЕИ, 2006.
2. Бакулин Ю.И., Жукова И.В. Влияние принципа единства экономического пространства на развитие Дальнего Востока // Материалы региональной научно-практической конференции «Дальний Восток: проблемы развития архитектурно-строительного и дорожно-транспортного комплексов. Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. универ., 2012. С. 224–227.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 29.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=181725;fld=134;dst=103476,0;rnd=0.22326831403188407> (дата обращения 08.12.2015 г.).
4. Водный кодекс Российской Федерации от 03.06.2006 № 74-ФЗ (ред. от 28.11.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=181725;fld=134;dst=103476,0;rnd=0.22326831403188407> (дата обращения 08.12.2015 г.).
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 29.12.2015). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142 (дата обращения 08.01.2016 г.).
6. Жукова И.В., Бакулин Ю.И. Влияние рыночных механизмов на состояние минерально-сырьевой базы // Разведка и охрана недр. 2011. № 11. С. 54–57.
7. Земельный кодекс Российской Федерации от 25.10.2001 № 136-ФЗ (ред. от 30.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=183052;fld=134;from=170154-48;rnd=184768> (дата обращения: 08.01.2016 г.).
8. Козловский Е.А. Минерально-сырьевые ресурсы в экономике мира и России. М.: ВНИИГеосистем, 2014. 60 с.
9. Козловский Е.А. Минерально-сырьевой комплекс и национальная безопасность России // Пространство и время. 2011. № 1. С. 115–118.
10. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201408010002> (дата обращения 08.01.2016 г.).
11. Маликов М.Ф. Современные проблемы конституционного права Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mmalikov.ru/spkprf/index.html> (дата обращения 22.11.2015 г.).
12. Лесной кодекс Российской Федерации от 04.12.2006 № 200-ФЗ (ред. от 13.07.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200 (дата обращения 02.01.2016 г.).
13. Лоскутов В.И. Принципы единой экономической теории. СПб.: Дело и Сервис, 2005. 368 с.
14. Лоскутов В.И. Теория и практика формирования отношений собственности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.situation.ru/app/j_art_717.htm (дата обращения 08.01.2016 г.).
15. О недрах: федер. закон РФ от 21.02.1992 г. № 2395-1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/nedr> (дата обращения 22.11.2015 г.).
16. Отчет о результатах проведения контрольного мероприятия «Аудит эффективности воспроизводства минерально-сырьевой базы Российской Федерации в 2005–2007 годах» // Бюллетень Счетной Палаты Российской Федерации. 2009. № 1 (133).

Латыпова Р.Р., Климов С.А., Киселевич А.Г.

О ДОСТОВЕРНОСТИ РОССИЙСКОЙ СТАТИСТИКИ, КАК ИНФОРМАЦИОННОЙ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. Статья рассматривает политику государства в социально-экономической сфере во взаимосвязи со статистикой преступности и занятости населения. Методом сопоставления этой статистики можно сделать вывод о степени её достоверности и в целом об эффективности политики государства.

Ключевые слова. Статистика, безработица, государственная политика, население.

Latypova R.R., Klimov S.A., Kiselevich A.G.

ABOUT THE RELIABILITY OF RUSSIAN STATISTICS, AS INFORMATION BASIS FOR PUBLIC POLICIES

Abstract. An article about the policy of the state in social and economic processes, about statistics of crime and employment. The method of comparison of these statistics we can conclude its accuracy and overall effectiveness of the policy.

Keywords. Statistics, unemployment, state policy, population.

Общеизвестно, что уровень безработицы во многом определяет уровень преступности. Это обусловлено тесно переплетенными материальными и психологическими факторами. Рассмотрим теперь, как это отражается в статистике, на основании которой государство должно планировать свою уголовно-правовую, а также политику в области труда и занятости населения. В качестве гипотезу примем, что на территориях с высоким уровнем безработицы должен быть повышенный уровень преступности в сравнении с территориями, где уровень безработицы ниже, а доля преступлений экономической направленности в структуре преступности должна быть примерно одинаковой.

По данным Росстата были выбраны несколько регионов, имевших за 2014 год лучшие показатели занятости населения, осуществлено соотнесение их показатели с криминальной статистикой. Было принято решение не исследовать Москву, Санкт-Петербург, Московскую и Ленинградскую области, Тюменскую область, Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО, которые имеют высокие показатели занятости, но являются главными объектами миграции. Миллионы людей приезжают туда на работу на разный срок, и значительная часть проживает без регистрации. Их преступления учитывает местная криминальная статистика, но самих их не учитывает местная статистика по занятости. Поэтому правильнее делать выводы по регионам со стабильным составом населения.

Из благополучных регионов были выбраны следующие четыре: Чукотский АО, Магаданская, Мурманская, Белгородская области (таблица 1) [6–7]. Из отстающих регионов были выбраны четыре с наихудшими показателями занятого населения, которые представлены в таблице 2 [6–7].

ГРНТИ 06.71.09

© Латыпова Р.Р., Климов С.А., Киселевич А.Г., 2016

Рамила Рамисовна Латыпова – кандидат экономических наук, доцент кафедры радиотехники и информационных технологий Санкт-Петербургского института кино и телевидения.

Сергей Анатольевич Климов – аспирант Санкт-Петербургского университета управления и экономики.

Алексей Григорьевич Киселевич – аспирант Балтийской академии туризма и предпринимательства (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Латыпова Р.Р.): 191119, Санкт-Петербург, ул. Правды, 13 (Russia, St. Petersburg, Pravdy str., 13). Тел.: 8 931 247 86 25. E-mail: ramilya1983@mail.ru.

Выглядит нелогично, что благополучные Магадан, Мурманск, Чукотка, Белгород имеют значительно худшие показатели по количеству преступлений на 100 тыс. человек, чем неблагополучные Дагестан, Ингушетия, Чечня, и только Тыва – на втором непочётном месте вслед за Магаданом. При этом показатель Магадана в 8 раз превышает показатель Чечни. Также нелогично, что доля преступлений экономической направленности в разы отличается по регионам. Наименьший показатель у Тывы – 1,56%. Ингушетия превышает его в 13 раз, Дагестан – в 5 раз, Белгород в 4 раза и т.д. Эти противоречия, по мнению авторов, можно объяснить только следующими причинами: неправильной статистикой занятости, неправильной криминальной статистикой или же неправильными ими обеими.

Таблица 1

Регионы с высокими показателями занятого населения (2014 г.)

Регион	Занятых, %	Безработных, %	Преступлений		
			Всего	Экономического направления, %	Преступлений на 100 тыс. человек
Чукотский АО	80,4	3,3	794	3,78	1453
Магаданская область	76,8	2,9	3488	3,47	2305
Мурманская область	69	7,2	13312	3,09	1716
Белгородская область	65,4	4	14930	6,3	968

Таблица 2

Регионы с наихудшими показателями занятого населения (2014 г.)

Регион	Занятых, %	Безработных, %	Преступлений		
			Всего	Экономического направления, %	Преступлений на 100 тыс. человек
Чеченская республика	56,2	29,6	3636	5,14	272
Республика Дагестан	55,9	11,6	14003	7,26	474
Республика Тыва	46,6	19,3	6138	1,56	1973
Ингушская республика	38,6	43,7	1749	20,18	391

Рассмотрим: как формируются эти показатели? При этом отметим, что в оценках следует учитывать данные по уровню экономической активности населения, по занятым в экономике, по среднегодовой численности занятых в экономике, по потребности в работниках, заявленной работодателями.

Наш анализ показывает, что люди, потерявшие работу как средство существования, то есть безработные как таковые, прямо не учитываются статистикой, хотя именно это должно в первую очередь интересовать государство. Даже из совокупности всех этих показателей невозможно вычлени количество таких людей, которые действительно нуждаются в государственной поддержке [3]. Не учитываются люди, которые уже перестали искать работу, часто не имеют не то что регистрации, но и вообще никаких документов. Это условные «бомжи», которые образуют многочисленную социальную группу, существующую параллельно с обществом, и выпавшую из-под контроля государства.

Государство не ведет учет людей, вынужденных работать без оформления трудовых отношений с работодателем, а их миллионы, поскольку в строительстве и в сельском хозяйстве, например, такая практика уже давно укоренилась как система. Но при этом они могут попасть на учет как безработные. Понятие безработного размыто включением в него пенсионеров, инвалидов, школьников, студентов, получающих пенсии, стипендии, либо находящихся на чьем-то иждивении, и заявивших на опросе о желании трудиться. Но безработный безработному рознь. У многих пенсионеров пенсии значительно выше, чем доходы работающих людей (например, у бывших судей, прокуроров, госслужа-

щих и военных), и почти все они, еще молодые и сохранившие здоровье, стараются продолжать работать. А в моногородах или в селах, где давно простаивают градообразующие предприятия, пенсионер признается, как правило, довольно обеспеченным человеком.

Кроме того, учет безработных перекрещивается параллельным подсчетом: по данным опросов населения и по данным Федеральной службы по труду и занятости, и результаты могут существенно различаться. Например, уровень официально зарегистрированной безработицы за 2014 год в Белгородской области составил 0,9%, а по данным выборочных исследований – 4,0%, то есть разница – в 4 раза.

Лидерство по занятости населения и малой безработице Чукотского АО и Магаданской области выглядит просто парадоксом, учитывая факт отсутствия там крупных производств. На этом характерном примере можно проанализировать соответствующее законодательство на предмет его соответствия реальности. Закон «О занятости населения в Российской Федерации» в статьях 1–2 относит к числу занятых граждан практически всех, занимающихся любой деятельностью, которая приносит любой доход [1]. Содержание этих статей позволяет отнести к ней, например рыбную ловлю, сбор грибов, ягод и даже пустых бутылок. Вынужденный характер такой деятельности, и то, что этим могут заниматься как асоциальные лица, так и специалисты высочайшего уровня, не учитывается. Поэтому жители Чукотки и Магадана могут благодарить судьбу за то, что природа регионов позволяет им прокормиться без помощи государства.

Фактически это означает некую заградительную презумпцию, поскольку живущий человек всегда имеет какие-то доходы, на которые существует, а значит, он является занятым гражданином, и не может считаться безработным [4]. Статья 3 дополняет, что не могут быть признаны безработными лица [1]:

- отказавшиеся в течение 10 дней со дня их регистрации в органах службы занятости от двух вариантов подходящей работы, включая работы временного характера, а впервые ищущие работу и при этом не имеющие квалификации – в случае двух отказов от профессионального обучения или от предложенной оплачиваемой работы, включая работу временного характера;
- не явившиеся без уважительных причин в течение 10 дней со дня их регистрации в целях поиска подходящей работы в службу занятости для предложения им подходящей работы, а также не явившиеся в срок, установленный органами службы занятости для регистрации их в качестве безработных;
- осужденные по решению суда к исправительным работам, а также к наказанию в виде лишения свободы.

Несложно представить, какие трудности возникают у жителей Чукотки и Магадана, где расстояния между райцентрами, где расположены отделения службы занятости, и другими сёлами могут исчисляться сотнями километров, а дороги не всегда действуют. На проезд и на проживание по месту обучения тоже необходимы средства, которые однозначно превысят пособие по безработице, и это лишает гражданина смысла обращаться в органы занятости.

Также стоит обратить внимание на положения ст. 7-1 о том, что пособия по безработице выплачиваются за счет субвенций, предоставляемых бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета. Общий объем субвенций определяется исходя из численности безработных граждан и размеров социальных выплат гражданам, признанным в установленном порядке безработными [1]. Значит, центральная власть заинтересована, чтобы зарегистрированных безработных было как можно меньше. Это не имело бы практических последствий, если бы население избирало глав регионов, но раз их назначает Президент РФ, это не может не иметь последствий в виде искусственного занижения действительного уровня безработицы. Фальсифицировать статистику намного проще, чем развивать экономику, тем более что указанный закон, а также «Правила регистрации граждан в целях поиска подходящей работы» предоставляют для этого достаточно поводов руководителям служб занятости.

Имеется один показательный момент. Хотя Ингушетия и Чечня традиционно являются абсолютными лидерами по безработице, их руководители не опасаются никаких «оргвыводов», и не скрывают высокую безработицу. В сравнении с жителями этих республик, безработные депрессивных российских регионов значительно ущемлены в правах, поскольку от уровня официальной безработицы зависит и развитие социальных программ: переобучение, переселение и т.п. Что происходит на практике из-за рассматриваемых нами статистических искажений сообщается в Исследовательском отчете «Криминальная статистика: механизмы формирования, причины искажения, пути реформирования» Института проблем правоприменения (далее – ИПП) Европейского университета Санкт-Петербурга.

В отчете отмечается высокий уровень латентной преступности. В 2014 году МВД зарегистрировало 28,4 млн сообщений о происшествиях, но только 2,2 млн (8%) были расценены как преступления, на которых и формируется криминальная статистика. По оценке ВНИИ Генпрокуратуры, действительный уровень преступности в 8 раз превышает официально зарегистрированный [2]. Переходя к выводам, следует согласиться с метким выражением научного руководителя ИПП В. Волкова, что государство утратило способность управлять чем-либо, кроме процесса отчетности. По его мнению, государство переживает период непродуктивной централизации и избыточного регулирования, разрушительные экономические эффекты которых до недавнего времени купировались растущими доходами от сырьевого экспорта.

На повестку дня должна быть поставлена новая реформа государственного управления. Для ее разработки надо признать, что потенциал централизации уже несколько лет как исчерпан и что необходим поиск новых распределенных моделей управления со встроенными механизмами гражданского контроля. Развитие этой идеи В. Волкова приводит к необходимости восстановления в России подлинного федерализма, который прописан в Конституции, но на деле обернулся декларацией [5]. Регионы сами должны разработать своё законодательство о занятости, исходя из своих особенностей: определить понятия, основания, порядок признания безработным, меры государственной поддержки. Только тогда их статистика будет отражать реальное положение дел.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 22.12.2014) «О занятости населения в Российской Федерации».
2. Исследовательский отчёт «Криминальная статистика: механизмы формирования, причины искажения, пути реформирования». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.enforce.spb.ru/products/books/6499-2015-mar-18-12-24-21> (дата обращения 01.11.15 г.).
3. Нургалиев исправляется? Приказ МВД № 735. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.prof-police.ru/old/index.php/component/content/article/26-2008-09-29-13-43-50/838-2011-09-02-05-05-13.html> (дата обращения 01.11.15 г.).
4. Приказ МВД № 650 от 05.08.05 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.pravorulya.com/index.php?id=406&option=com_content&task=view (дата обращения 01.11.15 г.).
5. Процесс – все, результат – ничто. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.enforce.spb.ru/chronicle/publications-of-the-media/6566-extra-jus_6566 (дата обращения 01.11.15 г.).
6. Уровень занятости населения по субъектам Российской Федерации, в среднем за год. Уровень безработицы населения по субъектам Российской Федерации, в среднем за год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/# (дата обращения 01.11.15 г.).
7. Число зарегистрированных преступлений в расчете на 100 тыс. населения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/#> (дата обращения 01.11.15 г.).

Костин К.Б.

**ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМЫ ОВЕРБУКИНГА
КАК ОДНОГО ИЗ КЛЮЧЕВЫХ АСПЕКТОВ ЭФФЕКТИВНОЙ
МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ
И МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТСКОГО БИЗНЕСА**

***Аннотация.** В статье представлены результаты моделирования оптимального уровня распределения гостиничных номеров и проведено сравнение с традиционным способом распределения номерного фонда при использовании технологии овербукинга. Показано, что при использовании эвристического алгоритма оптимизации эффективность распределения заявок существенно возрастает, что позволит обеспечить дополнительную доходность для отечественных и международных туристских предприятий.*

***Ключевые слова.** Маркетинговая политика, овербукинг, алгоритм оптимизации, предприятия туристского бизнеса.*

Kostin K.B.

**INNOVATIVE APPROACH TO THE OVERBOOKING PROBLEM SOLUTION AS
ONE OF THE KEY ASPECTS OF EFFECTIVE MARKETING POLICY OF
THE DOMESTIC AND INTERNATIONAL TOURISM ENTERPRISES**

***Abstract.** The paper presents the results of optimal room capacity allocation. The comparison with the traditional room capacity distribution under overbooking conditions is presented. It is shown that the effectiveness of the heuristic optimization algorithm utilization is substantially higher which allows for additional revenue for domestic and international tourism enterprises.*

***Keywords.** Marketing policy, overbooking, optimization algorithm, tourism business enterprises.*

В современных условиях всевозрастающей конкуренции как в отечественном, так и международном туристском бизнесе проблема управления доходами туристских предприятий и их оптимизации становится все более актуальной. Используемые на настоящий момент подходы к оптимизации доходов туристских предприятий основываются, как правило, на применении стратегии овербукинга (англ. overbooking), или перебронирования, сверхбронирования [3, 4, 7], т.е. принятия заявок от потенциальных клиентов на количество мест в самолете или номеров в гостинице, превышающих их реальное количество. Возникновение овербукинга явилось следствием маркетинговой политики американских авиаперевозчиков в пятидесятые годы прошлого века. В настоящее время овербукинг является частью маркетинговой политики и российских авиаперевозчиков. В частности, авиакомпания «Аэрофлот»

ГРНТИ 06.52.35

© Костин К.Б., 2016

Костин Константин Борисович – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и международных экономических отношений 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.: +7 921 655-21-59. E-mail: kost_kos@mail.ru.

удалось пролоббировать законопроект, который уже со второго квартала 2016 года позволит узаконить овербукинг. По предварительной оценке, данное нововведение будет приносить авиакомпании до \$500 млн в год [5].

Овербукинг можно охарактеризовать как оптимальную стратегию сбыта. На сегодняшний день применение технологий овербукинга является более чем актуальным и для других отраслей туристской индустрии, таких, например, как гостиничный бизнес. Так, в рамках сети отелей «Кемпински» был внедрен ряд систем, позволяющих оптимизировать продажи номерного фонда [1]. Основная проблема, с которой сталкивается туристско-гостиничная индустрия при использовании овербукинга, заключается в том, что, несмотря на набор заявок на количество номеров, превышающее общий номерной фонд, формируются простои номерного фонда в промежутках между бронями.

Автором в [2] был предложен новый, эвристический алгоритм для разработки системы овербукинга, который позволяет минимизировать простои номерного фонда. Схематично он представлен на рисунке 1.



Рис. 1. Алгоритм овербукинга

В общем виде работу алгоритма можно представить следующим образом. В результате проведения каждой итерации алгоритм присваивает соответствующие номера заявкам, удовлетворяющим описанным в математической модели критериям, но при этом сохраняет и те заявки, присвоение конкретного гостиничного номера по которым на текущем этапе не представляется возможным. Каждая новая итерация начинается с обработки отклоненных в предыдущей итерации, но сохраненных в памяти заявок, т.е. происходит процесс адаптации, целью которого является схождение алгоритма. Алгоритм действует по принципу самообучения, на всем массиве итераций, приближаясь с каждой новой итерацией к оптимальному решению, т.е. к оптимальному «расписанию» заявок. Цель работы алгоритма заключается в формировании оптимального расписания, при котором максимальному количеству заявок присвоены соответствующие гостиничные номера, и простои номеров сведены к минимуму, а в идеале равны нулю.

Ниже приводятся результаты работы алгоритма в сравнении с режимом ручного управления заявками при распределении номерного фонда. Для проверки работоспособности алгоритма было выбра-

но гостиничное предприятие, номерной фонд которого составляет 150 номеров. Для анализа был использован набор заявок в высокий сезон – новогодние праздники 2014 г. Общее количество броней составило 244. Поскольку при большом количестве броней гораздо сложнее закрепить за ними соответствующие номера, для проверки эффективности алгоритма оптимизации был выбран временной интервал пиковой загрузки. Результаты работы алгоритма приведены в таблице.

Таблица

Оптимальное распределение номерного фонда гостиничного предприятия

Выходные данные	Ручной режим управления заявками при распределении номерного фонда	Использование эвристического алгоритма при распределении номерного фонда
Количество успешно закрепленных за соответствующими заявками номеров	216	240
Процентное соотношение успешно закрепленных заявок, %	88,52	98,36
Количество простоев (незаполненных номеров)	18	5

Графически полученные результаты представлены на рисунках 2 и 3. Как видно из рисунков и в соответствии с данными таблицы, количество успешно закрепленных за соответствующими заявками номеров при использовании эвристического алгоритма выше на 24 по сравнению с ручным режимом управления заявками. Процентное соотношение успешно закрепленных заявок выросло с 88,52% до 98,36%, т.е. практически обеспечило максимальную загрузку. Количество простоев номеров снизилось более чем в 3 раза – с 18 до 5. Все это свидетельствует об эффективности предложенного алгоритма и о целесообразности отказа от ручного режима управления заявками в его пользу.

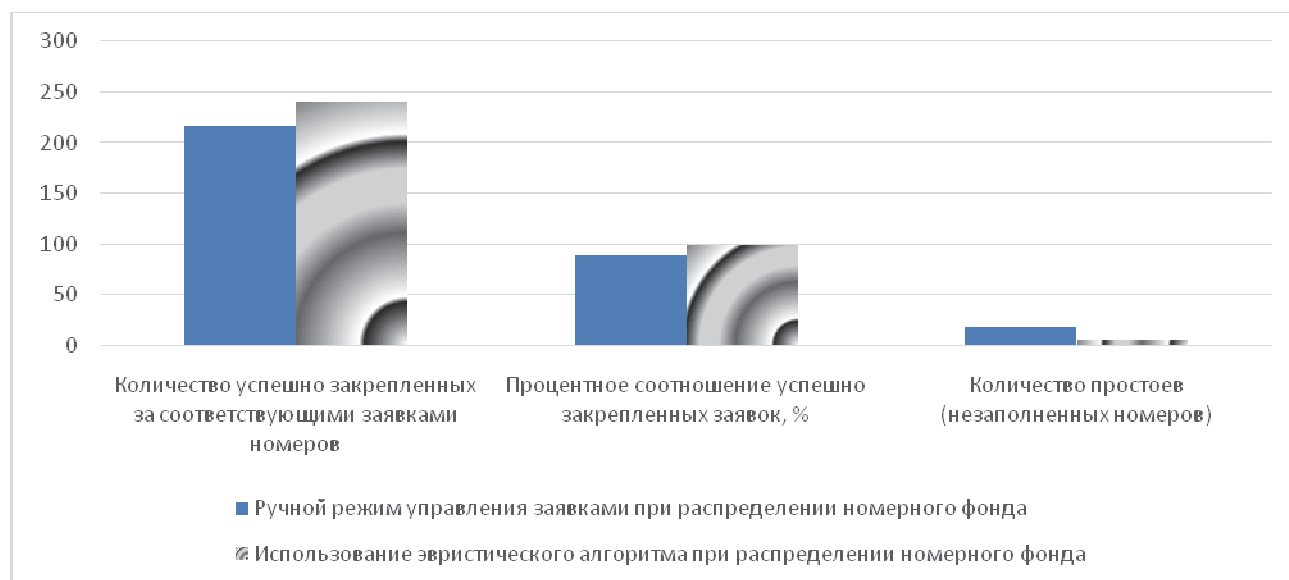


Рис. 2. Сравнение результатов использования ручного режима управления заявками и эвристического алгоритма

Таким образом, применение предложенной математической модели позволяет обеспечить более эффективное распределение номерного фонда по сравнению с ручным режимом управления заявками. В частности, эффективность закрепления заявок выросла почти на 10%. Внедрение такой модели с реализацией предложенного алгоритма позволило достичь оптимального уровня распределения гостиничных номеров в соответствии с заявками и свести количество простоев номеров до уровня не бо-

лее чем 1,5%, т.е. по сути, обеспечить заполняемость гостиничных комплексов по факту до уровня не менее 98,5%. Количество простоев номерного фонда при этом снизилось более чем в три раза.

На фоне всевозрастающей конкуренции на рынке туристских услуг оптимизация простоев номерного фонда приобретает все большую значимость как для малых и средних отечественных туристских предприятий, так и для транснациональных корпораций, действующих в сфере услуг. В общем виде данная модель может быть успешно внедрена в деятельность практически любого туристского предприятия или предприятия сферы услуг. Применение указанной модели крупными транснациональными корпорациями позволит обеспечить дополнительную доходность в десятки и сотни миллионов рублей за счет оптимизации распределения потока заявок.



Рис. 3. Эффективность распределения номерного фонда гостиничного предприятия

ЛИТЕРАТУРА

1. Блинова Е. Управляем доходами // Пять звезд. 2009. № 12. С. 24–28.
2. Костин К.Б. Новый подход к решению проблемы овербукинга как одного из ключевых методов управления доходами предприятий гостиничной индустрии // Вестник Российской академии естественных наук. 2012. № 16 (1). С. 133–136.
3. Chatwin R.E. Continuous-time airline overbooking with time-dependent fare sand refunds // Transportation Science. 1999. V. 33. P. 805–819.
4. Маркетинг и организация продаж услуг индустрии гостеприимства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.stroimhotel.ru/files/pdf/metodology/metod/05.pdf> (дата обращения 26.12.2015 г.).
5. Интернет портал AdIndex.ru: Маркетинг. В России могут узаконить овербукинг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://adindex.ru/news/marketing/2015/06/24/125016.phtml> (дата обращения 26.12.2015 г.).
6. Интернет-портал Trip to dream. Платим за эконо́м – летим в бизнесе. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://triptodream.ru/2015/10/platim-za-ekonom-letim-v-biznese-ili-chto-takoe-overbuking> (дата обращения 26.12.2015 г.).
7. Интернет-портал Retail and Loyalty. Anywayanyday и «Ренессанс Страхование» предлагают страховку от овербукинга и невозвратных билетов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.retail-loyalty.org/news/anywayanyday-i-renessans-strakhovanie-predlagayut-strakhovku-ot-overbukinga-i-nevozvratnykh-biletov> (дата обращения 26.12.2015 г.).

Ванюшкина В.В.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассматривается цифровая трансформация бизнес-процессов, которая становится актуальной и в маркетинговой деятельности вузов. Выявлены возможности цифровой модернизации маркетинговой деятельности вуза в сочетании с цифровыми преобразованиями образовательных и научно-исследовательских процессов, создающие предпосылки для реализации синергетического эффекта при сохранении способности руководства к реагированию на локальные изменения.

Ключевые слова. Маркетинговая деятельность, вуз, цифровые технологии, маркетинговые коммуникации, информационные технологии, брендинг.

Vanyushkina V.V.

THE DIGITAL TRANSFORMATION OF MARKETING ACTIVITIES

Abstract. The article deals with the digital transformation of the business processes, which becomes relevant in the marketing activities of universities. Revealed the possibility of upgrading the digital marketing of the university in conjunction with the digital transformation of the educational and research process creates the preconditions for the realization of synergies while maintaining the ability of management to respond to local changes.

Keywords. Marketing activities, universities, digital technology, marketing communications, information technology, branding.

Распространённой практикой и инструментом маркетинговой деятельности становится цифровая трансформация бизнес-процессов. Данная тенденция затронула и маркетинговую деятельность вузов. Переход на цифровые технологии учебно-методической, управленческой, научно-исследовательской деятельности вузов корректирует целевые установки коммуникационных маркетинговых мероприятий. Повышается роль невербальных коммуникаций, реализуемых посредством различных электронных информационных технологий.

Ранее мы обращали внимание в своих исследованиях на роль крауд-маркетинга в информированности целевых аудиторий [1]. Если в 1990-е годы ключевыми аспектами коммуникационной маркетинговой политики вуза и зарождающегося брендинга были: что, кому и когда продвигать, то в настоящее время объективно возникает вопрос: какой потенциал влияния реализует бренд вуза с точки зрения долгосрочных маркетинговых стратегических задач? Анализ деятельности Ростовского государственного экономического университета в этом направлении свидетельствует о том, что большинство вузовских процессов университета всё в большей степени тяготеют к цифровым трансформациям. Лучшие результаты, в плане применения цифровых технологий, характерны и для научно-исследовательской деятельности, включая проведение научно-практических онлайн-конференций, защит дипломных и диссертационных работ.

ГРНТИ 06.81.55

© Ванюшкина В.В., 2016

Вера Владимировна Ванюшкина – кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции и логистики Ростовского государственного экономического университета (РИНХ).

Контактные данные для связи с автором: 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, 69 (Russia, Rostov-on-Don, Bolshaya Sadovaya str., 69). Тел.: +7 928 103 04 71. E-mail: vv-v-job@bk.ru.

В последнее время повысилась вовлечённость преподавательского состава в вузовские цифровые проекты и расширилось участие в цифровых учебных процессах студентов. Сторонников применения цифровых технологий в вузовской деятельности становится всё больше. Об этом свидетельствуют опросы административно-управленческого персонала, студентов и преподавателей вузов. На фоне происходящих в стране цифровых трансформаций расширение аудитории инновационных трендов во многом зависит и от трансформационной активности маркетинговой деятельности вуза. Встраивание цифровых инструментов в маркетинговую деятельность вуза дополнительно порождает и преобразования в политике продвижения бренда.

Онлайн-операции в учебных, управленческих процессах вуза проявляются в формировании адекватной цифровой институциональной среды, которая зеркально отражается в бренде вуза. «Суть новой информационной среды есть ни что иное как «индустрия образов», то есть создание виртуальной реальности». В настоящее время в вузовской практике «основной объём труда вкладывается в создание и внедрение сенсорного образа и в сознание целевой аудитории, а материальный продукт становится приложением и материальным носителем этого образа. В данном контексте уместно вспомнить о том, что в современном мире покупается не вещь как потребительская ценность, а связанный с данной вещью образ-симулякр» [5, с. 52].

Применительно к вузу обращение к целевой аудитории через образ-симулякр становится доминирующим и определяющим фактором. Если раньше стратегической целью маркетинговых коммуникаций вуза была исключительно продажа образовательной услуги, то в настоящее время вектор маркетинговых усилий смещается в сторону формирования лояльности целевой аудитории. Расширение диапазона влияния на целевые аудитории обеспечивает цифровая трансформация маркетинговой деятельности. Цифровые маркетинговые инициативы позволяют подключить экспертное сообщество к продвижению бренда вуза.

Процесс цифровизации охватывает различные сферы жизнедеятельности человека. Дж. Вестерман, Д. Боннэ и Э. Макафи предложили осуществлять оценку цифровой зрелости компании с позиции таких параметров, как цифровая активность и уровень активности управления трансформацией [4]. Сделанные ими выводы вполне применимы к осуществлению цифровых трансформаций в вузовской деятельности. Очевидно, что для реализации данных трансформаций в вузе требуется сильное руководство. Двигателем изменений и гарантом предстоящих цифровых преобразований учебных процессов может быть ректор вуза и его управленческая команда. В координатах вышеприведённых параметров исследователи выделяют четыре типа цифровой зрелости: новички, модники, консерваторы и элита [4].

С нашей точки зрения, современные вузовские цифровые трансформации в большей мере тяготеют к параметру «консерваторы». Это объясняется использованием принципов предусмотрительности и осторожности в принятии управленческих решений руководством вузов. Поэтому следуя этим принципам, внедрение новых цифровых трендов в вузах зачастую идёт с запозданием по сравнению с другими секторами экономики. Отказаться от возможностей цифровой трансформации вузовское руководство побуждает недостаточное бюджетное финансирование инновационных проектов, а также сложность привлечения бизнес-инвестиций. Поэтому преждевременно говорить о перемещении вузов в «цифроэлиту», сочетающую «активность в сфере цифровых технологий и сильное руководство при переходе от простого использования информационных технологий к трансформации процессов» [4].

Предпосылки для активизации цифровых преобразований в вузе сосредоточены на следующих ключевых направлениях деятельности: маркетинг (применение инструментария маркетинга влияния); внутренние вузовские процессы (цифровые образовательные, воспитательные, научно-практические тренды); построение цифровой модели вуза. Виртуализация вузовской деятельности предопределяет изменения не только внутренних процессов, но и внешних взаимодействий, в том числе с вузными партнёрами в формате сетевых форм обучения. Формирование управленческих навыков, стимулирование цифровой активности вуза обеспечивает возможность реализации его стратегических задач и своевременное внедрение инновационных образовательных трендов.

Зачастую российские вузы упускают из поля своей деятельности анализ результативности маркетинговых коммуникаций и брендинга, ограничиваясь лишь привлечением студентов к информации, представленной сайте. Известно, что в настоящее время многие бизнес-структуры активно развивают потенциал своих аналитических систем и расширяют тем самым представления о целевых аудитори-

ях. Обладая хорошим пониманием запросов целевой аудитории, вуз может оперативно адаптировать формат направлений подготовки специалистов к их требованиям. Цифровые технологии позволяют выполнять эту работу в режиме реального времени, отслеживая реакцию целевой аудитории на проводимые преобразования. Ответная реакция на запросы целевых аудиторий находит отражение в маркетинговой коммуникационной политике и в брендинге.

Бренд вуза является достаточно сложной комплексной категорией, которая охватывает такие характеристики, как: эмоциональные ассоциации вуза; ценностные убеждения, сформированные в сознании потребителя; визуальный образ. В современных условиях актуализируется и социальная роль бренда. Е. Акопова и В. Борисова обращают внимание на необходимость интеграции социально-этических и рыночных компонентов бренда. Такого рода интеграция, по их мнению, способствует «реализации целевых установок образовательной деятельности, обеспечивает пользу, создаваемую вузом для общества в целом» [3]. Эту общественную пользу вуза они называют социальным эффектом. Традиционно этот результат деятельности вуза, не связанный с получением прибыли и направленный на благо общества или отдельных групп населения, выражается в повышении уровня образования населения, развитии интеллектуального и культурного уровня граждан и др.

Практический подход к разработке методологии развития концепции социально-этического бренда вуза не исключает изучение закономерностей развития брендинга, конкретных форм его проявления и видов. Содержательная практическая методология брендинга базируется на понимании законов, категорий, критериев научности и обобщении методов исследования. На это обстоятельство мы обращали внимание при рассмотрении вопросов образования социального эффекта и оценке возможности развития этической направленности брендинга при взаимодействии вуза с целевыми аудиториями [2].

В развитие этой проблематики отметим, что и цифровая трансформация маркетинговой деятельности, являясь важнейшим интеллектуальным ресурсом вуза, также обретает социально-этический ракурс. В цифровую эпоху внутривузовская культура как совокупность социально-этических норм и правил, определяющих внутренний климат вуза, расширяет свои границы. Цифровые технологии придают ей дополнительный импульс в образовательном процессе, поскольку она обретает мультинациональный и даже глобальный характер. Благодаря цифровым устройствам внутренняя культура вуза и его имидж изменяют границы своих моделей. Отсюда задача вуза – работать над своим имиджем и соответствовать высоким целям подготовки человека для решения не только уже проявившихся задач, но и тех, которые ещё не обозначились, но возможны в будущем, отстаивать свое доброе имя, поддерживать постоянно свой бренд. Этот элемент внутрикорпоративного маркетинга, нацеленный на коллектив студентов, профессорско-преподавательского состава и всех работников вуза составляет основу подготовки человека для не определённых заранее возможностей; креативного человека, в котором заинтересовано общество.

Совокупность цифровых приёмов, применяемых в маркетинговой деятельности вуза, имеет тенденцию расширения и усложнения, что предъявляет дополнительные требования к квалификации персонала и повышает уровень его ответственности за принимаемые решения. Культура и социально-этический уровень; мультиканальные промо-акции; контент-маркетинг; мобильные приложения с геолокацией и смс-сервис существенно изменяют не только внутренние, но внешние взаимодействия вуза посредством цифровизации. Изменения касаются производительности труда, трансакций, аудиторной и самостоятельной работы студентов и преподавателей, виртуализации рабочих мест и др. Цифровые инструменты позволяют реализовать традиционные образовательные процессы в новом виртуальном формате, концентрировать усилия преподавателей и студентов на актуальных знаниях, творчестве, научных исследованиях, интеллектуальном взаимодействии. Кроме этого цифровые преобразования способствуют изменениям в администрировании вузовской деятельности, повышают обоснованность принятия стратегических решений. Новые технологии для обмена контентом между структурными подразделениями создают новую электронную платформу образовательной деятельности.

Таким образом, цифровая модернизация маркетинговой деятельности вуза в сочетании с цифровыми преобразованиями образовательных и научно-исследовательских процессов создаёт предпосылки для реализации синергетического эффекта при сохранении способности руководства к реагированию на локальные изменения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Акопова Е.С., Ванюшкина В.В.* Крауд-маркетинг в образовательной сфере // Материалы международной научно-практической конференции / Под ред. Г.Л. Багиева, О.У. Юлдашевой. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015.
2. *Акопова Е.С., Ванюшкина В.В.* Бренд вуза: социальный аспект // Финансовые исследования. 2012. № 2 (35).
3. *Акопова Е.С., Борисова В.В.* Интеграция рыночных и социально-этических компонентов бренда вуза // Финансовые исследования. 2012. № 2 (35). С. 144–148.
4. *Вестерман Дж., Боннэ Д., Макафи Э.* Цифровая трансформация: дорожная карта для организаций с миллиардными оборотами. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sloanreview.mit.edu/article> (дата обращения 11.11.2015 г.).
5. *Татаренко В.Н., Мелентьева Н.И.* Маркетинг влияния: теоретико-методологические основы. Управление информацией и межсубъектные коммуникации. СПб.: Изд-во «Борей Арт», 2008.

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Бузырев В.В., Утеева А.С.

ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ФАКТОРОВ РАЦИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Аннотация. В статье рассматриваются теоретико-методологические аспекты формирования организационных структур строительных предприятий в соответствии с нуждами реализуемого инвестиционно-строительного проекта. Авторы акцентируют внимание на том, что организационная структура, проектируемая с учетом особенностей видов объектов строительства (линейные и сосредоточенные) может обеспечить оптимальный уровень управления строительным предприятием.

Ключевые слова. Строительное предприятие, рациональное управление, организационная структура, моделирование, инвестиционно-строительный проект.

Buzirev V.V., Uteyeva A.S.

ORGANIZATIONAL STRUCTURE DEVELOPMENT BASED ON ANALYSIS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES RATIONAL MANAGEMENT FACTORS

Abstract. The article discusses the theoretical and methodological aspects of the construction enterprises' organizational structures formation in compliance with the needs of realized construction investment project. Authors emphasize that organizational structure, designed based on the characteristics of the construction project (infrastructure lines and facilities) can provide the optimal level of rational management of construction enterprise.

Keywords. Construction enterprise, rational management, organizational structure, modeling, construction investment project.

Строительство является одной из основных отраслей экономики. Особенность строительства заключается в том, что имеются: долгосрочный характер инвестиций в строительный проект, существенный временной разрыв между вложением инвестиций и получением дохода и риски неопределенности. В целях сохранения устойчивости развития строительного предприятия формируются организационные структуры под реализуемый инвестиционно-строительный проект. Игнорирование особенностей функционирования внутренней среды (процесс распределения материальных ресурсов, кадровое обеспечение, технология и организация производства работ и т.п.) и влияния внешних факторов (из-

ГРНТИ 06.81.12

© Бузырев В.В., Утеева А.С., 2016

Вячеслав Васильевич Бузырев – заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и управления производственными комплексами (нефтегазохимическим, строительным и транспортным) Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Асем Салыковна Утеева – аспирант кафедры организации и управления производственными комплексами (нефтегазохимическим, строительным и транспортным) Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Утеева А.С.): 192007, Санкт-Петербург, Прилуцкая ул., д. 3 (Russia, St. Petersburg, Prilukskaya str., 3). Тел.: +7 911 001-16-50. E-mail: assem.uteyeva@gmail.com.

менение курса валют, изменение цен на материалы и оборудование, конкурентная среда и т.п.) может привести к дестабилизации деятельности строительного предприятия и кризису в его развитии.

В настоящее время руководители строительных предприятий акцентируют внимание на рационализации управления организационными структурами инвестиционно-строительного проекта. Рационализация управления организационной структурой позволяет обеспечить активное формирование и эффективное использование инвестиций, а также достижение качественного функционирования строительного предприятия. Для того, чтобы обеспечить экономическое устойчивое развитие предприятия, необходимо создать организационную структуру, которая обеспечивает гибкое управление, способное адаптироваться к изменяющимся внешним факторам. Реализация строительных проектов напрямую связана с управлением инвестиционно-строительным проектом, что требует постоянных функциональных преобразований в системе управления. Успешное функционирование строительного предприятия напрямую зависит от организации производственных работ и управленческих функций.

Строительное предприятие процветает за счет оптимально разработанной проектной документации и эффективно построенных, в соответствии с проектными решениями, строительных объектов. Особенности работы строительного предприятия заключаются в следующем: мобильность производства (каждый раз строительство ведется на новой местности, где есть свои климатические и геологические особенности); привязка к проектной документации (строительство, реконструкция, ремонт, расширение и т.п. производится в строгом соответствии с утвержденной проектной документацией); прямая зависимость от производственных структур (производство железобетонных конструкций, производство бетона и химических добавок, производство металлоконструкций, производство сэндвич-панелей, производство инженерного оборудования и т.п.); работа в условиях неопределенности, управление кризисом (колебание на валютном рынке, которое напрямую решает судьбу поставок импортного инженерного оборудования, политическая конъюнктура и т.п.); постоянная модернизация производства (освоение новых технологий строительства); изменчивость проектной стоимости (постоянное внесение изменений в проектные решения и увеличение расходов на строительство и т.п.); сложность процесса согласования и организации (производственный вопрос подлежит согласованию со стороны проектного института, строительного департамента, департамента по снабжению и т.п.).

В зависимости от видов объектов строительства, руководители строительных предприятий пытаются создать наиболее рациональную форму организационной структуры, которая обеспечивает успешную реализацию строительства как линейных (магистральные трубопроводы, дороги и т.п.), так и сосредоточенных (здания, сооружения и т.п.) объектов [1]. Организационная структура строительного предприятия, на первых парах формирования, моделируется в укрупненной форме (рис. 1). На начальном этапе строительное предприятие организационную структуру моделирует в очень укрупненном плане, т.е. путем обозначения основных функциональных департаментов, таких как отдел, занимающийся сметно-договорными вопросами, бухгалтерия, проектный отдел, отдел согласования и получения разрешений, а также производственный отдел, который отвечает за строительство.

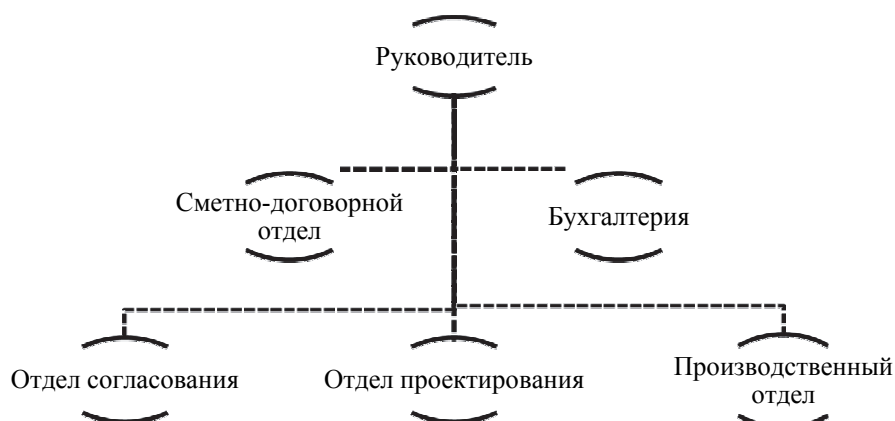


Рис. 1. Укрупненная организационная структура строительного предприятия

Таким образом, в широком смысле можно сформировать департаменты, которые будут заниматься ключевыми вопросами. Укрупненная форма организационной структуры широко используется в строительных предприятиях, занимающихся строительством как линейных, так и сосредоточенных объектов. Необходимо подчеркнуть, что укрупненная форма организационной структуры содержит в себе все необходимые направления функционирования предприятия в целях реализации проекта. При строительстве небольших промышленных, гражданских или дорожных объектов строительное предприятие может ограничиться укрупненной формой организационной структуры. Такая организационная структура, прежде всего, моделируется для координации действий участников реализуемого проекта.

Строительное предприятие, занимающееся строительством сосредоточенных объектов, нуждается в более детальной организационной структуре, где каждое функциональное подразделение рассматривается как ключевая деталь единого механизма. Обязанности и круг вопросов сужаются и конкретизируются в рамках одного отдела (рис. 2).



Рис. 2. Организационная структура строительного предприятия (строительство сосредоточенных объектов)

Организационная структура с детальным обозначением функциональных обязанностей объединяет в себе следующие отделы: планирования, который занимается календарным планированием производства и выявлением возможных срывов в графике работ; сметно-договорной, который отвечает за сметную документацию и оформление договорных отношений; техники и технологии строительства, который координирует монтажные цеха предприятия и ремонтные мастерские, которые обеспечивают бесперебойную работу производственной техники; инженерный, который, в свою очередь, объединяет в себе несколько функций (проектирование и анализ материалов (оборудования)); тендерный, который проводит прогнозирование и планирование действий по отношению к потенциальным тендерам на строительно-монтажные или проектные работы, также составляет расчет себестоимости проекта для подготовки коммерческих предложений; финансовый, который решает вопросы, касающиеся бухгалтерии, бюджетирования и финансов; снабжения, который занимается закупкой материалов и заказом оборудования, а также ведет учет и планирование материалов на складе; кадров, который занимается подбором, подготовкой и повышением квалификации кадров; производственный, который координирует работы, ведущиеся на строительных площадках, а также следит за выполнением требований техники безопасности труда и охраны труда.

Центральными функциями в организационной структуре можно определить: управление финансами и решение юридических вопросов (сметно-договорный отдел); логистика (отдел снабжения, т.к. сроки поставок материалов и оборудования в строительстве являются определяющими время сдачи законченного объекта); планирование производственных работ; организация производственной техники и технологии строительства.

Строительная площадка охватывает все этапы строительства (земляные работы, производство металлоконструкций, проведение инженерных сетей, отделочные работы и т.п.). Задачами технических отделов в головном офисе являются: решение согласовательных вопросов, проверка рабочей документации, проверка объемов выполненных работ в соответствии с технической спецификацией, другими словами обеспечение координации действий на строительных объектах («взгляд сверху»). В свою очередь, задачами технических отделов на строительных площадках являются: решение вопросов по бетонированию, строительство железобетонных (деревянных, металлических) конструкций, диагностика строительной техники и монтаж инженерных сетей.

Строительное предприятие, занимающееся строительством дорог с мостовыми конструкциями и тоннелями (линейные объекты) использует организационную структуру, которая обеспечивает контроль над ходом реализации всего проекта, что требует назначения руководителей проекта на каждый участок дороги (см. рис. 3).

При формировании организационной структуры строительного предприятия по тому или иному инвестиционно-строительному проекту необходимо учитывать следующие ключевые критерии, которым должна отвечать организационная структура: минимизация расходов на трудовые ресурсы («не раздувать кадровый штат»), обеспечение основных функциональных подразделений, необходимых для реализации проекта; мобильная и простая координация между функциональными подразделениями, создание кратчайших путей согласования вопросов между отделами; обеспечение всех условий для своевременной сдачи объекта в эксплуатацию и в рамках запланированного бюджета проекта.

Основные действия, предпринимаемые при формировании эффективной организационной структуры, можно обозначить как: определение основных задач организационной структуры; определение функциональных подразделений и круга обязанностей каждой структурной единицы; определение координации между функциональными подразделениями [2]. При моделировании организационной структуры инвестиционно-строительного проекта (линейные или сосредоточенные объекты) прослеживается следующая последовательность: определение высшего управленческого состава (руководители, принимающие стратегические решения); определение руководителей среднего звена (руководители, принимающие оперативные решения); определение состава инженерно-технической группы (инженеры, отвечающие за планирование производства работ и технологию их выполнения); определение вспомогательного состава (специалисты, отслеживающие сметно-договорные, бухгалтерские, финансовые аспекты проекта, а также обеспечивающие комплектацию трудовых ресурсов); определение рабочей группы проекта (ответственные лица, работающие непосредственно на объектах).

Формирование организационной структуры, которая обеспечивает успешное развитие строительного предприятия, основывается на анализе следующих факторов рационального управления строи-

тельным предприятием: оптимальное разделение ресурсов (мобилизация ресурсов исходя из потребностей реализуемого проекта); иерархичность управления; минимизация затрат (реализация проекта в соответствии с установленными бюджетными ограничениями); организация и контроль производства работ в соответствии с календарным графиком; быстрота процессов согласования и решения производственных вопросов.

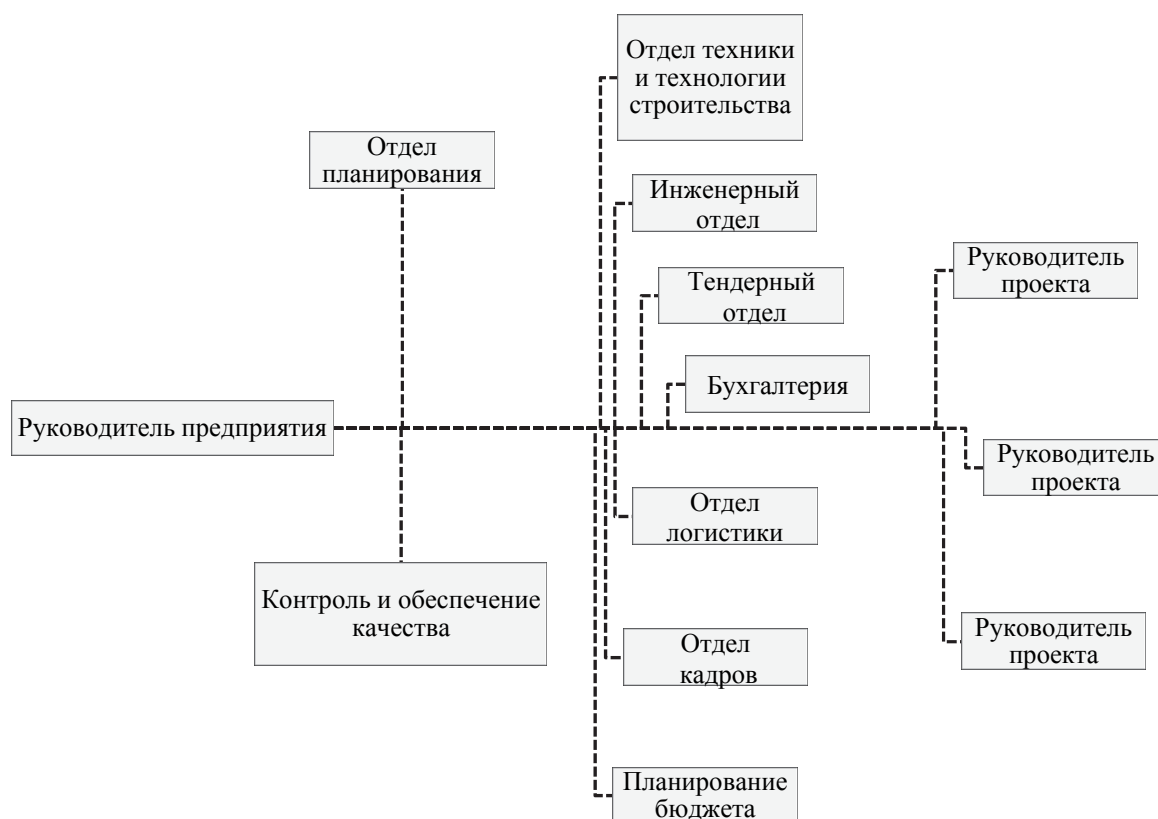


Рис. 3. Организационная структура строительного предприятия (строительство линейных объектов)

Подводя итоги проведенного исследования, можно сделать вывод, что при формировании организационных структур строительных предприятий следует избегать усложнения взаимосвязи между функциональными подразделениями, ведь главной задачей организационной структуры является рациональное координирование департаментов, обеспечение конкретизации в распределении функций и удобность согласовательных процессов. Не стоит утяжелять организационную структуру дублированием функций и другими бюрократическими препятствиями. Организационная структура служит для того, чтобы разделить труд в соответствии с квалификацией и опытом, а также обеспечить необходимую координацию между распределенными функциональными обязанностями, другими словами – выступает средством рационального управления строительным предприятием.

ЛИТЕРАТУРА

1. Харитонов В.А. Основы организации и управления в строительстве. М.: Академия, 2013. 224 с.
2. Друкер П. Практика менеджмента. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 416 с.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В статье анализируются современные методики разработки стратегии предприятия в кризисных условиях, обосновывается необходимость учитывать кризис как фактор неопределенности внешней среды на стадии стратегического анализа. Рассматривается вариант включения кризиса и его характеристик как дополнительного параметра в модель стратегии предприятия. Сформулирована специфика стратегии предприятия в условиях неопределенности.

Ключевые слова. Стратегия, кризис, предприятие, стратегический анализ, фактор, внешняя среда, стратегическое управление.

Klochkova A.V.

DEVELOPMENT OF COMPANY'S STRATEGY IN CRISIS

Abstract. In article modern methods of development of company's strategy in crisis are analysed. The importance of considering crisis as uncertainty of external environment during the strategic analysis is proved. Taking crisis and its characteristics as additional parameter of company's strategy model is considered. The specific characteristics of company's strategy in uncertainty are described.

Keywords. Strategy, crisis, company, strategic analysis, factor, external environment, strategic management.

Современный экономический кризис – комплексное явление, охватывающее всю мировую социально-экономическую систему. Разрабатывая стратегию промышленного предприятия в условиях кризиса, неразумно ограничиваться только его экономическим аспектом: важно учитывать и политический, и социальный. Нельзя не отметить усиление глобальных рисков во всех сферах хозяйственной деятельности. Значительный фактор внешней среды – кардинальные изменения не столько политического, сколько геополитического характера, которые трансформировали сложившийся и ставший привычным «рисунки» мирохозяйственных связей. Стратегия российских предприятий на сегодняшний день должна учитывать как перечисленные аспекты кризиса, так и специфику российских реалий.

На практике отправной точкой деятельности предприятия является создание его стратегии. По мере внедрения и реализации этой стратегии происходит ее постоянная конкретизация и адаптация к реалиям и динамике внешней среды. Следовательно, в стратегии, разработанной с учетом кризисной внешней среды, должен быть заложен достаточный запас гибкости, так как кризис характеризуется в первую очередь высоким уровнем неопределенности. В современной литературе по стратегическому менеджменту делается акцент на необходимости включения в процесс стратегического анализа исследования фактора неопределенности изменений состояния макросреды. Чтобы нивелировать негативное влияние внешней среды, предлагается на основе результатов установления наиболее вероятных колебаний менять внутренние параметры (количественные и качественные) производственно-хозяйственной деятельности в использовании ресурсного, организационного и конкурентного потенциалов.

ГРНТИ 82.33.17

© Клочкова А.В., 2016

Александра Валерьевна Клочкова – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансового менеджмента и аудита Университета ИТМО (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с автором: 191002, Санкт-Петербург, ул. Ломоносова, д. 9 (Russia, St. Petersburg, Lomonosova str., 9). E-mail: a.v.klochkova@mail.ru.

В качестве основных стратегических мер адаптации к внешним воздействиям предлагается: менять виды деятельности предприятия; делать запасы с целью нивелировать отрицательные факторы внешней среды и их влияние в долгосрочном периоде; переоценить сложившиеся на предприятии нормативы потребления; интенсифицировать производство; стараться не нарушать рыночное равновесие (спрос и предложение на продукцию предприятия) [1, с. 415]. В настоящее время непредсказуемость влияния внешних факторов часто сводит стратегическое планирование на предприятии на оперативный уровень. При этом важно понимать, что стратегическое планирование не отменяется, но меняются его сроки и временные рамки пересмотра стратегии [6, с. 52].

Рассматривая различные подходы к формированию стратегии предприятия, представленные в отечественной литературе, нельзя не упомянуть методику разработки стратегии, изложенную в ставшей уже классической работе А.Н. Петрова [4]. Обоснованно данную методику можно назвать универсальной. Главное ее достоинство состоит в том, что принципы разработки стратегии предприятия базируются на фундаментальных положениях стратегического управления и учитывают российскую специфику. Если последовательно и детально рассмотреть этапы создания стратегии и представить их как некую модель, можно заметить, что в эту модель входит фактор неопределенности, свойственный кризисному состоянию социально-экономической системы. «Включение» этого фактора происходит на стадии стратегического анализа, который характеризуется комплексным, детальным охватом и исследованием факторов внешней среды предприятия и их возможных колебаний и таким же подходом к изучению ресурсного потенциала предприятия на предмет его конкурентоспособности и устойчивости.

Внешняя деловая окружающая среда предприятия – это совокупность экономических, политических, социальных, технологических и экологических факторов, влияющих на деятельность предприятия. При проведении стратегического анализа внешнюю окружающую среду целесообразно подразделять на общую (дальнюю) и специфическую (ближнюю) окружающую среду. Общая среда исследуется по системе PEST: анализируются политические, экономические, социальные и технологические факторы внешней среды и строятся соответствующие прогнозы колебаний в этих сферах. Задача – определение долгосрочных возможностей предприятия с учетом выявленных колебаний.

Специфическая внешняя среда представляет собой, по существу, рыночную среду, и анализ (с дальнейшим прогнозом) осуществляется по следующим направлениям: производственный прогноз, прогноз структурных сдвигов (в целях уменьшения неопределенности) и конкурентный анализ, который включает в себя анализ структуры конкурентного окружения, определение конкурентных позиций (анализ стратегических групп) и анализ структуры рынка. Параллельно изучается соотношение цикла деловой активности, отраслевого цикла и цикла развития предприятия. Анализ ресурсного потенциала предприятия включает в себя оценку ресурсов и эффективности предприятия, финансовый анализ деятельности предприятия и сравнительный анализ (исторический анализ и сравнение с отраслевыми нормативами) [4].

Очевидно, что, выделяя конкретные факторы, воздействующие на отдельно взятое предприятие, должно учитывать характеристики самого предприятия и его деятельности. При разработке стратегии функционирования предприятия в кризисных условиях важно учитывать его отраслевую принадлежность и состояние этой отрасли, а также то, работает ли предприятие на мировом рынке, и в какой степени на него влияют международные факторы (предприятие может и не поставлять свою продукцию на мировой рынок, но при этом подвергаться воздействию этих факторов прямо или косвенно, например, через поставки сырья).

По мнению Л.В. Фомченковой, современный кризис носит организационно-экономический характер. В связи с этим стратегический анализ должен быть ориентирован на динамику факторов социально-экономической системы и взаимосвязей этих факторов. Такой стратегический анализ должен основываться на следующих принципах. Во-первых, предприятие нужно рассматривать как бизнес-систему, и выделять в этой системе образующую функцию организации. Во-вторых, акцент следует делать на определении взаимосвязей между факторами внешней среды и организационными «компетенциями» компании. В-третьих, оценка этих компетенций должна как определить возможности организации меняться, оставаясь при этом конкурентоспособной в долгосрочном периоде, так и показывать возможности выхода из кризиса.

Таким образом, наиболее важными целями стратегического анализа в период системного кризиса следует считать: анализ того, каким образом связан ресурсный потенциал предприятия с рыночным потенциалом (рынки снабжения и сбыта); экономический анализ возможностей и конкурентных преимуществ организации, актуальных в динамике; анализ (в нескольких направлениях, т.е. полидинамический) жизненного цикла предприятия, его образующих элементов; анализ процессов на предприятии; оценка факторов конкурентоспособности и условий, необходимых для ее обеспечения. Такой стратегический анализ проводится системно и комплексно (т.е. учитывается единство и взаимосвязь элементов предприятия) и включает в себя последовательные исследования жизненного цикла (и его этапов) предприятия, отрасли, рынка и используемой технологии [6, с. 159–160].

Н.И. Гавриленко отмечает, что разработка конкурентно-рыночной стратегии начинается с выбора конкурентного преимущества (по издержкам или преимущества рыночной силы, основанного на уникальности товара), с помощью которого предприятие будет достигать поставленные стратегические цели, и предлагает разделить процесс формирования конкурентно-рыночной стратегии предприятия в условиях кризиса на шесть этапов [1, с. 7–9].

На первом этапе происходит разработка общей, фундаментальной и наиболее статичной концепции стратегии предприятия. Эта стратегия показывает направления деятельности, являющиеся приоритетными для предприятия на данный момент. Ключевыми моментами на данной стадии становятся определение миссии и структуры системы управления предприятия. Чем четче, конкретнее представляются миссия своей компании как топ-менеджмент, так и рядовые сотрудники, тем выгоднее выделяется компания среди конкурентов, тем больше доверяют ей потребители и партнеры. Иными словами, понимание миссии показывает, что организация знает, зачем пришла на рынок и чего хочет добиться в долгосрочном периоде. Миссия предприятия характеризуется концентрацией внимания на определенных (первостепенно экономических) целях, а также четким пониманием, какие направления развития являются приоритетными для компании, и какие сферы конкуренции в отрасли предприятие займет. Важно отметить, что решения, принимаемые на начальном этапе, стратегически важны и прямо влияют на эффективность деятельности организации. Необходимо, чтобы каждый работник понимал миссию своей компании и представлял свой конкретный вклад в реализацию этой миссии.

Второй этап разработки стратегии состоит в определении приоритетных целей предприятия. Конкретизация целей существенно влияет на то, чтобы стратегия предприятия была конкурентоспособной; через цели происходит «трансформация» миссии компании в конкретные шаги по ее выполнению. Цели, определяемые на втором этапе, определяются позиционированием предприятия на рынке и приоритетами этого позиционирования. Н.И. Гавриленко подчеркивает, что эти цели должны быть ясными, конкретными, измеримыми, достижимыми, комплементарными, не противоречить друг другу и способствовать мотивации персонала на высокоэффективную деятельность [1, с. 8].

На третьем этапе проводится маркетинговое исследование. Главное в проведении маркетингового исследования – его «заточенность» под определенные цели. Важно использовать наиболее эффективный инструментальный и следить, чтобы маркетинговое исследование охватывало все направления деятельности предприятия. Вначале исследуются и анализируются факторы общей и специфической окружающей среды предприятия, а затем определяются целевые рынки, на которых будут сосредоточены маркетинговые усилия компании.

Четвертый этап – непосредственно формирование самой конкурентно-рыночной стратегии предприятия. На данном этапе стратегия «оформляется» как план и система методов управления, которые должны способствовать достижению организацией поставленных стратегических целей. Маркетинговый элемент стратегии – последовательное массированное воздействие на рынок и завоевание целевых позиций. Нельзя забывать при этом о материальных источниках обеспечения деятельности предприятия.

Пятый этап разработки стратегии состоит в определении тактических шагов (краткосрочных задач) по достижению поставленных целей. Тактические планы уточняют и конкретизируют долгосрочные стратегические планы. Помимо краткосрочных, к тактическим относятся и ежедневные планы. В процессе принятия тактических решений важно учитывать спрос на сырье и на продукцию (кривые спроса зависят от многих факторов и могут значительно различаться по регионам страны).

На шестом этапе происходит определение механизмов контроля реализации стратегии и осуществление корректирующих действий (по мере необходимости). В ходе разработки конкурентоспособной

рыночной стратегии предприятие должно учитывать, что принятая стратегия не является чем-то окончательным и неизменным. Перемены внутренних и внешних факторов маркетинговой среды могут привести к необходимости пересмотра отдельных элементов и этапов стратегии. В связи с этим необходим действенный механизм контроля, позволяющий не только проводить аудит деятельности предприятия, но и своевременно вносить коррективы в стратегию предприятия и его тактику поведения на рынке [1, с. 7–9].

Е.Ю. Трифонова и Ю.А. Коновалов предлагают для разработки стратегии развития предприятия в условиях кризиса в некотором роде уникальную трехмерную «модель трех компетенций» [5, с. 52–57]. Новизна и уникальность этой модели состоит в том, что характеристики влияния кризиса на отрасль (компетенции) включаются в трехмерную модель как параметр и влияют на выбор стратегии. Это – главное отличие модели трех компетенций от классических портфельных моделей. Таким образом, предложенная авторами модель дает возможность промышленным предприятиям сделать комплексный анализ текущей ситуации и выбрать адекватную стратегическую позицию. Значительное достоинство модели – возможность ее применения к промышленным предприятиям любой отрасли.

В основе модели и, следовательно, методики выбора стратегии организации лежит трехмерная матрица. Параметр «Компетенции кризиса» откладывается на дополнительной оси координат K3. Трехмерная модель представляет собой куб размером $2 \times 2 \times 2$, расположенный в трех плоскостях.

Параметр K1 (ось K1) – «Внутренние компетенции». K1 характеризует внутренние сильные и слабые стороны предприятия. Оценивать данный параметр авторы предлагают по Р. Каплану и Д. Нортону (сбалансированная система показателей) [3]. Таким образом, выделяются четыре группы оценки параметра K1: финансовое состояние предприятия; рыночная позиция организации; внутренние процессы на предприятии; нематериальные активы предприятия. Методика расчета параметра K1 представлена в таблице [5, с. 54].

Таблица

Расчет параметра K1 «Внутренние компетенции»

Группа показателей	Вес группы ($\Sigma=10$)	Оценка										Результат (оценка $\times$ вес группы)
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Финансовое состояние предприятия												
Рыночная позиция организации												
Внутренние процессы												
Нематериальные активы												
Итого	10											$\Sigma=K1$

Графа «Вес группы» заполняется путем распределения 10 баллов среди перечисленных во второй графе групп показателей соответственно тому, как происходит расстановка приоритетных целей по данным группам на конкретном предприятии. Затем в графе «Оценка» напротив значения, соответствующего рассматриваемой организации, ставится полученная экспертным методом отметка. В графу «Результат» заносится значение произведения веса группы на оценку. Сумма значений в строках «Результат» является итоговым значением параметра K1, которое и фиксируется на оси K1 графической трехмерной модели.

Параметр K2 (ось K2) – «Внешние компетенции». На горизонтальной оси K2 отражаются возможности и угрозы, которые содержит внешняя для предприятия среда. Возможности и угрозы – в некотором смысле результат естественного взаимодействия организации и системы, в которой организация функционирует. Оценка этого взаимодействия проецируется на ось K2. Авторы модели предлагают выделить четыре основные группы факторов, которые полностью характеризуют внешние компетенции организации: влияние экономико-политической ситуации в стране, регионе, районе; возможности развития рынка сбыта продукции и уровень конкуренции; технологическое превосходство и наличие уникальных инновационных разработок; влияние социальных и экологических факторов.

Расчет параметра K2 проводится по такой же методике, как и расчет параметра K1: с применением 10-балльной шкалы оценок. Графа «Вес группы» заполняется в соответствии со значимостью данной группы для всей отрасли, а оценки ставятся по каждой группе показателей для конкретного предпри-

ятия. Результат рассчитывается аналогично K1. Таким образом, путем суммирования значения результатов по каждой группе показателей получается значение параметра K2.

Параметр K3 (ось K3) – «Компетенции кризиса». На оси K3 показывается влияние факторов кризиса на отрасль. Так как Е.Ю. Трифонова и Ю.А. Коновалов рассматривают предприятие нефтехимической отрасли, то для оценки воздействия факторов кризиса авторы модели выделяют следующие четыре параметра: влияние на рентабельность производства изменения уровня цен на нефть; влияние изменения курса национальной валюты на финансовые показатели деятельности предприятия; степень изменения капитализации компании в зависимости от котировок ее акций на фондовом рынке; влияние на деятельность компании антикризисной политики государства. Для предприятия другой отрасли можно выделить параметры оценки влияния кризиса по аналогичному принципу.

Расчет параметра K3 аналогичен расчету параметров K1 и K2. Таким образом, после подсчета всех трех параметров K1, K2 и K3, значения которых отмечаются на соответствующих осях предложенной модели, проекция параметров попадает в одну из восьми частей куба, или трехмерной матрицы – модели трех компетенций, представленной на рисунке [5, с. 54].

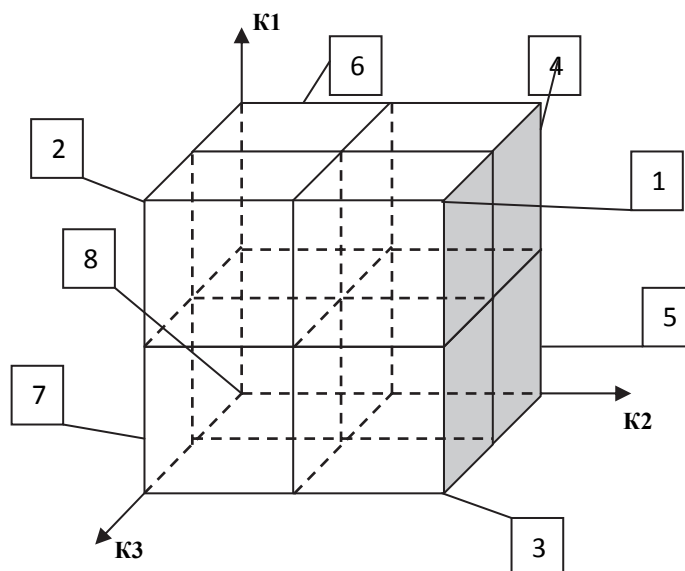


Рис. Модель трех компетенций

Восемь секторов куба представляют собой восемь стратегий предприятия в условиях кризиса:

- сектор 1 – стратегия активации и стабилизации;
- сектор 2 – стратегия концентрации и дифференциации;
- сектор 3 – стратегия модернизации и оптимизации;
- сектор 4 – стратегия консолидации;
- сектора 5, 6, 7 – стратегии реструктуризации;
- сектор 8 – стратегия ликвидации.

Таким образом, модель трех компетенций дает возможность промышленным предприятиям выбрать наиболее перспективную стратегию развития в условиях мирового кризиса с учетом всех значимых факторов [5, с. 52–57].

Современный кризис представляет собой настолько мощный фактор нестабильности, что, по существу, всегда есть вероятность провала любой стратегии, сколь бы тщательно не закладывалась в нее готовность предприятия реагировать на динамику внешней среды. Нельзя не сказать, что кризис несет в себе выраженный спекулятивный риск: ликвидация одних направлений деятельности влечет за собой появление новых возможностей, ниш рынка, форм хозяйствования. Воздействие кризиса на рыночную систему можно расценивать как своего рода «благоприятный отбор»: неконкурентоспособные

и не имеющие перспектив субъекты «вымываются», и в экономической системе остаются наиболее эффективные агенты, реально востребованные потребителем и рынком.

В заключение сформулируем обязательные специфические характеристики стратегии предприятия в условиях кризиса.

Во-первых, стратегия должна быть максимально гибкой и адаптивной к изменениям внешней среды. При этом менеджмент предприятия должен отдавать себе отчет в том, что динамика рынка может быть настолько резкой и неожиданной, что стратегию придется менять почти полностью.

Следовательно (во-вторых), при разработке карты рисков предприятия (как неотъемлемой части стратегии) значения наиболее вероятных рисков должны рассматриваться как критические.

Третья характеристика также следует из первой и представляет собой характеристику не столько стратегии, сколько деятельности предприятия в условиях кризиса в принципе. Речь идет о постоянном мониторинге новых возможностей для предприятия, появляющихся во внешней среде. Новые перспективы – положительная «оборотная» сторона кризиса, компенсация того, что в силу ряда факторов перестают быть актуальными и востребованными целые направления хозяйственной деятельности. Целесообразно привлечь специалистов, которые будут заниматься исследованием текущего состояния рынка, выявления новых перспективных ниш, мониторингом «ведущих игроков» – конкурентов и потенциальных партнеров предприятия, поддержкой и развитием взаимно полезных контактов с нацеленными на сотрудничество представителями бизнес-окружения предприятия. Позиция организации, желающей не только выжить, но и развиваться в условиях кризиса, должна быть открытой для сотрудничества, инноваций и принципиально новых видов деятельности.

На основе сказанного выше можно сделать вывод, что наиболее приоритетными стратегиями предприятия в условиях кризиса являются стратегия диверсификации и стратегии интеграции: различные формы объединений (слияние, поглощение) и создание стратегических альянсов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гавриленко Н.И.* Формирование конкурентно-рыночных стратегий предприятий в условиях кризиса // Экономический журнал. 2009. Т. 16. № 2. С. 5–17.
2. *Иванова И.В., Кроливецкий Э.Н.* Стратегический анализ внешней и внутренней сред субъектов хозяйствования // Вестник Чувашиского университета. 2011. № 4. С. 415–418.
3. *Каплан Р.С., Нортон Д.П.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2003.
4. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Н. Петрова. СПб.: Питер, 2014.
5. *Трифонов Е.Ю., Коновалов Ю.А.* Трехмерная модель развития предприятия в условиях кризиса. Модель выбора стратегии промышленных предприятий в условиях кризиса // Российское предпринимательство. 2010. № 4–1. С. 52–57.
6. *Фомченкова Л.В.* Задачи стратегического анализа в условиях организационно-экономического кризиса // Евразийское Научное Объединение. 2015. Т. 1. № 2 (2). С. 159–160.

Гузева О.В., Гузева В.И., Гузева В.В., Петреева А.Г.

ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ОБРАЗОВАНИЯ И МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Аннотация. В статье на примере взаимодействия кафедры нервных болезней СПбГПМУ и фармакологической компании обосновывается эффективность новых форм образования для повышения профессионального уровня широкого круга медицинских работников. Приводимые данные получены на основе исследования результатов посещения школы по неврологии преподавателями, лечащими врачами, ординаторами, интернами, средним медицинским персоналом, студентами. Полученные результаты подтверждены математико-статистическими методами обработки.

Ключевые слова. Совершенствование образования, медицинский университет, фармакологические компании, непрерывное профессиональное образование, доверительный интервал.

Guzeva O.V., Guzeva V.I., Guzeva V.V., Petreeva A.G.

PERSPECTIVE DIRECTION IN THE PERFECTION OF EDUCATION AND MEDICAL CARE

Abstract. In the article on the example of the interaction of the Department of Nervous Diseases SPbGPMU and pharmaceutical company substantiates the effectiveness of new forms of education for the professional development of a wide range of health professionals. The data presented are derived from the results of research in neurology school attendance teachers, attending physicians, residents, interns, nurses and students. The results are confirmed by mathematical and statistical methods of processing.

Keywords. Perfection of education, medical university, pharmaceutical companies, continuing professional education, confidence interval.

Введение

Врачи и другие специалисты здравоохранения должны непрерывно совершенствовать полученное в вузе медицинское образование, чтобы применять в клинической практике новые методы и технологии, а также участвовать в их разработке [2, 4]. Согласно статье 10 Федерального закона № 273 «Об образовании в Российской Федерации», вступившего в силу с 1 сентября 2013 г., под непрерывностью понимается продолжение образования в течение всей жизни. Статья 82 закона указывает, что все профессиональные программы медицинского и фармацевтического образования должны «обеспе-

ГРНТИ 06.56.51

© Гузева О.В., Гузева В.И., Гузева В.В., Петреева А.Г., 2016

Оксана Валентиновна Гузева – доктор медицинских наук, доцент, доцент кафедры нервных болезней Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета.

Валентина Ивановна Гузева – доктор медицинских наук, профессор, заведующая кафедрой нервных болезней Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета.

Виктория Валентиновна Гузева – доктор медицинских наук, доцент, доцент кафедры нервных болезней Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета.

Александра Григорьевна Петреева – медицинский представитель компании «Эвер Нейро Фарма» (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Гузева О.В.): 191023, г. Санкт-Петербург, Литовская ул., д. 2 (Russia, St. Petersburg, Litovskaya str., 2). Тел.: +7 911 247-93-84. E-mail: viktoryka@mail.ru.

чивать непрерывное совершенствование профессиональных знаний и навыков в течение всей жизни, а также постоянное повышение профессионального уровня и расширение квалификации» работников.

Фармацевтические компании заинтересованы в стимулировании развития, обмене и общем использовании результатов программ образования путем сотрудничества с медицинскими образовательными учреждениями [3]. Особенно желательно развитие взаимодействия фармацевтических компаний и образовательных учреждений с целью повышения качества оказания медицинской помощи [5]. При этом медицинские эксперты из фармацевтических компаний должны осваивать определенные разделы клинической медицины, что поможет им работать более успешно.

Примером взаимодействия в сфере медицинского образования служат кафедра нервных болезней и нейрохирургии Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета (СПбГПМУ) и фармацевтическая компания «Эвер Нейро Фарма». Кафедра нервных болезней и нейрохирургии СПбГПМУ является старейшим подразделением университета. Основанная в 1932 году, она является одним из первых подразделений по лечению нервных болезней детского возраста в СССР и в Европе. Кафедра сотрудничает с другими подразделениями и кафедрами университета, с научными и практическими учреждениями здравоохранения Санкт-Петербурга и других городов. Она проводит совместную работу с лекарственными фирмами, которая помогает расширить научные контакты и научные исследования, а также получать спонсорскую помощь. «Эвер Нейро Фарма» – ведущая международная фармацевтическая компания в России, сконцентрированная на разработке, производстве и маркетинге препаратов для лечения заболеваний нервной системы.

Цель работы

Обосновать эффективность взаимодействия кафедры медицинского вуза и фармакологических компаний путем создания новых форм образования по неврологии для повышения профессионального уровня широкого круга медицинских работников и сотрудников фармакологических фирм.

Материалы и методы

В 2014 году при кафедре нервных болезней СПбГПМУ совместно с компанией «Эвер Нейро Фарма» организована школа по неврологии на английском языке «Brain secrets» («Секреты мозга») для студентов старших курсов, интернов, ординаторов, молодых неврологов и врачей других специальностей. В рамках занятий проводятся лекции, разборы клинических случаев, обсуждения. В 2014–2015 учебном году занятия на английском языке проводили преподаватели из ведущих медицинских учреждений Санкт-Петербурга, имеющие ученую степень доктора медицинских наук. Темы лекций и места работы преподавателей указаны в таблице 1.

Таблица 1

Темы занятий в 2014–2015 учебном году

Тема занятия	Место основной работы лектора
Ишемический инсульт: ключевые положения и современные представления (эпидемиология, патофизиология)	Военно-медицинская академия имени С.М. Кирова
Нейрофизиологические аспекты и прехирургическая диагностика и хирургическое лечение фармакорезистентных эпилепсий и эпилептических синдромов	Российский научно-исследовательский институт имени профессора А.Л. Поленова
Ишемический инсульт: ключевые положения и современные представления (FAST, NIHSS, нейровизуализация, ультразвуковая диагностика)	Военно-медицинская академия имени С.М. Кирова
Злокачественные эпилептические энцефалопатии у детей	СПбГПМУ
Парциальные и генерализованные эпилепсии	СПбГПМУ
Спинальные артериовенозные мальформации	Первый Санкт-Петербургский государственный медицинский университет имени академика И.П. Павлова

Школу посещали 103 человека, представляющие различные учебные медицинские учреждения Санкт-Петербурга (таблица 2). Существенно, что трое из них являлись представителями известных фармакологических фирм, заинтересованных в повышении квалификации своих сотрудников в области неврологии. Лекции и дискуссии проводились только на английском языке.

Таблица 2

**Медицинские организации, представители которых являлись слушателями школы
по неврологии**

Медицинское учреждение	Число слушателей						
	всего (%)	средний меди- цинский персонал	студенты	ордина- торы	интерны	врачи	меди- цинский предста- витель
Военно-медицинская ака- демия имени С.М. Кирова	4 (3,88%)	-	1	1	2	-	
Городская больница № 26	1 (0,97%)	1	-	-	-	-	
Городская клиническая больница № 31	1 (0,97%)					1	
ГАУЗ ЛО «Вырицкая боль- ница»	1 (0,97%)					1	
Детская городская больница Святой Ольги	2 (1,94%)	1	-	-	-	1	
Детская городская больница № 5	1 (0,97%)	1	-	-	-	-	
ООО «Реабилитационный центр 21 век»	1 (0,97%)	1	-	-	-	-	
Первый Санкт-Петербург- ский государственный ме- дицинский университет им. акад. И.П. Павлова	5 (4,86%)	-	3	-	2	-	
РНХИ им. проф. А.Л. Поленова	1 (0,97%)	1	-	-	-	-	
Санкт-Петербургский госу- дарственный педиатриче- ский медицинский универ- ситет	77 (74,76%)	2	42	20	8	5	-
Санкт-Петербургский госу- дарственный университет	6 (5,83%)		5	1	-	-	-
Фармакологическая фирма «Янссен Фармацевтика»	1 (0,97%)	-	-	-	-	-	1
Фармакологическая компа- ния «Эвер Нейро Фарма»	2 (1,94%)	-	-	-	-	-	2
Всего	103 (100%)	7 (6,80%)	51 (49,51%)	22 (21,36%)	12 (11,65%)	8 (7,77%)	3 (2,91%)

Наибольшее представительство на занятиях имел СПбГПМУ – основной организатор школы – 74,76% всех обучающихся, причем двое из них (2,60%) – медицинские сестры, 42 (54,55%) – студенты старших курсов, 28 (36,36%) – лица, получающие последипломное образование (ординаторы и интерны), 5 (6,49%) – лечащие врачи. Тестирование по тематике занятий проходили студенты, ординаторы и интерны СПбГПМУ, представлявшие более двух третей (67,96%) слушателей школы.

Первый опрос состоялся до проведения занятий, второй – после завершения обучения. Каждый тестируемый отвечал на вопросы каждой темы и получал оценки по 100-балльной шкале, которые округлялись до значений, кратных 5. На «отлично» оценивался ответ, за который получены 90, 95 или 100 баллов, оценка «хорошо» проставлялась при получении 80 или 85 баллов, «удовлетворительно» – 70 или 75 баллов. Баллы по всем темам суммировались, и вычислялось их среднее значение, которое определяло итоговую оценку: «отлично» – при среднем балле не менее 90, «хорошо», если средний балл составлял от 80 до 90, и «удовлетворительно», если средний балл оказывался в пределах от 70 до 80. Результирующие средние баллы, полученные при тестировании до проведения обучения и после его завершения с выделением четырех групп слушателей – студентов, ординаторов второго и первого годов обучения, интернов и студентов, приведены в таблице 3.

Таблица 3

Результаты двойного тестирования слушателей школы в баллах

Группы слушателей	Условные номера слушателей в группах	Средние баллы, полученные при первом тестировании	Оценка по пятибалльной шкале	Средние баллы, полученные при втором тестировании	Оценка по пятибалльной шкале
Ординаторы 2-го года обучения	1	92,5	5	95	5
	2	91,667	5	91,667	5
	3	71,667	3	90	5
	4	71,667	3	92,5	5
	5	90,833	5	95	5
	6	70,833	3	90,833	5
	7	81,667	4	91,667	5
	8	80,833	4	90	5
	9	90,833	5	92,5	5
Ординаторы 1-го года	1	71,667	3	91,667	5
	2	71,667	3	93,333	5
	3	70,833	3	84,167	4
	4	80,833	4	85,833	4
	5	80,833	4	82,5	4
	6	70,833	3	82,5	4
	7	81,667	4	84,167	4
	8	70,833	3	86,667	4
	9	82,333	4	81,667	4
	10	80,833	4	83,333	4
	11	80,833	4	82,5	4
Интерны	1	70,833	3	90,833	5
	2	70,833	3	84,167	4
	3	80	4	81,667	4
	4	70,833	3	80,833	4
	5	80	4	80,833	4
	6	80,833	4	86,667	4
	7	70,833	3	72,5	3
	8	80,833	4	73,333	3
Студенты	1	70,833	3	73,333	3
	2	70	3	76,667	3
	3	70	3	74,167	3
	4	80	4	90	5
	5	71,667	3	75	3
	6	70	3	71,667	3
	7	70,833	3	75	3
	8	80	4	85,833	4
	9	80	4	80,833	4
	10	80	4	82,5	4
	11	70,833	3	70	3
	12	71,667	3	81,667	4
	13	80,833	4	91,667	5
	14	80,833	4	82,5	4
	15	70	3	74,167	3
	16	80,833	4	90,833	5
	17	70,833	3	81,667	4
	18	81,667	4	83,333	4
	19	70	3	71,667	3
	20	80,833	4	80,833	4
	21	70,833	3	76,667	3

Окончание табл. 3

Группы слушателей	Условные номера слушателей в группах	Средние баллы, полученные при первом тестировании	Оценка по пятибалльной шкале	Средние баллы, полученные при втором тестировании	Оценка по пятибалльной шкале
	22	90,833	5	92,5	5
	23	70,833	3	81,667	4
	24	70	3	73,333	3
	25	80,833	4	91,667	5
	26	70,833	3	80,833	4
	27	70	3	71,667	3
	28	70,833	3	82,5	4
	29	80,833	4	81,667	4
	30	70,833	3	80,833	4
	31	71,667	3	74,167	3
	32	70	3	80,833	4
	33	70,833	3	75	3
	34	80,833	4	83,333	4
	35	70	3	82,5	4
	36	71,667	3	71,667	3
	37	70	3	82,5	4
	38	81,667	4	85,83333	4
	39	70,833	3	73,333	3
	40	70	3	82,5	4
	41	80	4	84,167	4
	42	70	3	74,167	3

Анализ данных успеваемости различных групп слушателей до обучения и после его завершения обучения в школе (таблица 4) показал, что уровень знаний по неврологии непрерывно снижался в порядке расположения следующих категорий: наивысшие знания оказались у ординаторов второго года обучения, ниже – у ординаторов первого года обучения, еще ниже – у интернов и самые слабые знания – у студентов. Однако во всех категориях слушатели показали значительно лучшее знание материала после завершения обучения в школе. Усвоение знаний у части слушателей оказалось слабым из-за посредственного знания английского языка.

Таблица 4

Успеваемость групп слушателей школы до проведения обучения и после его завершения, оцениваемая по пятибалльной шкале

Группы слушателей	Число слушателей (%)	Число оценок до проведения обучения			Число оценок по завершению обучения		
		отлично	хорошо	удовлетворительно	отлично	хорошо	удовлетворительно
Ординаторы второго года обучения	9 (12,86%)	4 (44,44%)	2 (22,22%)	3 (33,33%)	9 (100%)	-	-
Ординаторы первого года обучения	11 (15,71%)	-	6 (54,55%)	5 (45,45%)	2 (18,18%)	9 (81,82%)	-
Интерны	8 (11,43%)	-	4 (50%)	4 (50%)	1 (12,5%)	5 (62,5%)	2 (25%)
Студенты	42 (60%)	1 (2,38%)	14 (33,33%)	27 (64,29%)	5 (11,90%)	20 (47,62%)	17 (40,48%)
Всего	70 (100%)	5 (7,14%)	26 (37,14%)	39 (55,71%)	17 (24,29%)	34 (48,57%)	19 (27,14%)

Результаты, представленные в таблице 4, свидетельствуют, что после обучения у всех слушателей число отличных оценок увеличилось в 3,4 раза, хороших – в 1,31 раза, а число удовлетворительных оценок снизилось в 2,05 раза. Изменение успеваемости в группах слушателей наглядно представлено на рисунке.

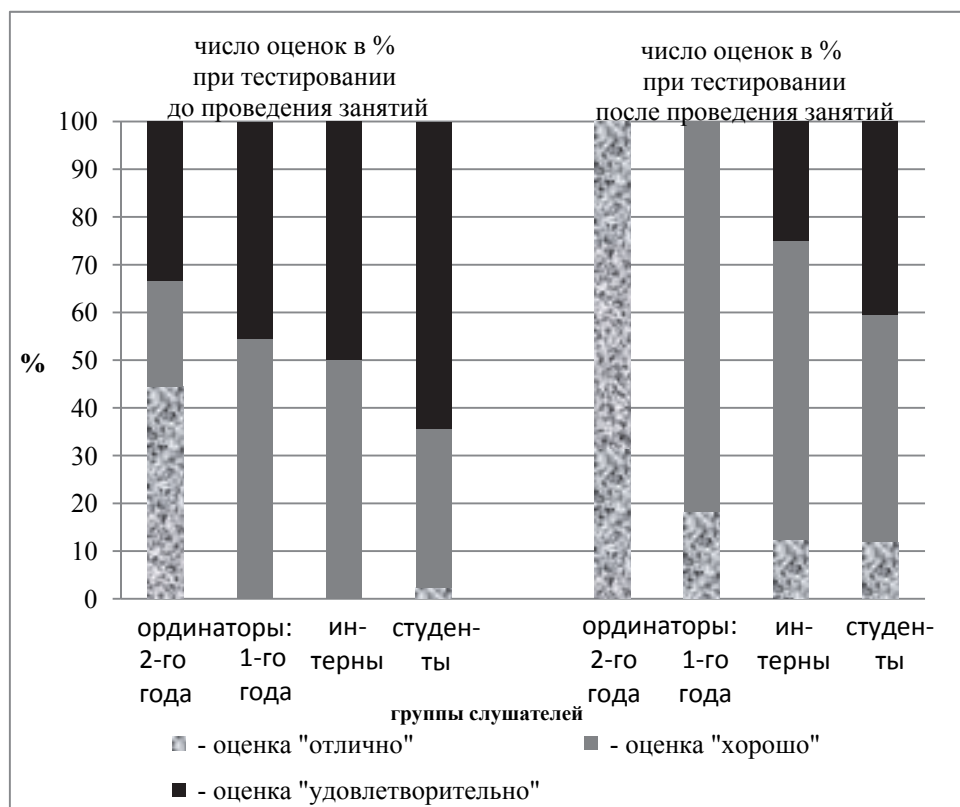


Рис. Улучшение знания материала по неврологии в группах слушателей в результате обучения

При статистическом анализе полученных в результате тестирования данных с вероятностью 95% определялись доверительные интервалы [X] для усредненных оценок в группах слушателей (таблица 5) и достоверность различия средних оценок, полученных в группах при проведении первого и второго тестирования (таблица 6) [1]. Данные таблицы свидетельствуют, что доверительные интервалы для каждой группы слушателей не перекрывались, и при втором тестировании подготовка всех ординаторов 2-года была не только самой высокой, но и более ровной.

Таблица 5

Доверительные интервалы для усредненных оценок по 100-балльной шкале

Группы слушателей	Численность групп	Табличный коэффициент Стьюдента	Доверительный интервал для усредненных оценок при первом тестировании	Доверительный интервал для усредненных оценок при втором тестировании
Ординаторы 2-го года обучения	9	2,306	$82,500 \pm 7,176$	$92,130 \pm 1,436$
Ординаторы 1-го года	11	2,228	$76,651 \pm 3,546$	$85,303 \pm 605$
Интерны	8	2,365	$75,625 \pm 4,291$	$81,354 \pm 5,186$
Студенты	42	2,020	$74,425 \pm 1,703$	$79,921 \pm 1,916$
Все слушатели	70	1,995	$75,950 \pm 1,539$	$82,500 \pm 1,626$

Таблица 6

**Достоверность различия усредненных оценок по 100-балльной шкале
при тестировании групп слушателей после обучения в школе и до него**

Сравниваемые группы слушателей	Численность групп	Табличный коэффициент Стьюдента	Расчетный коэффициент Стьюдента	Доверительный интервал для усредненных оценок при втором тестировании
Ординаторы 2-го года после занятий в школе – ординаторы 2-го года до занятий в школе	9	2,120	3,034	$9,630 \pm 6,728$
Ординаторы 1-го года после занятий в школе – ординаторы 1-го года до занятий в школе	11	2,086	4,381	$8,652 \pm 4,119$
Интерны после занятий в школе – интерны до занятий в школе	8	2,145	2,013	$6,105 \pm 5,729$
Студенты после занятий в школе – студенты до занятий в школе	42	1,989	4,330	$5,496 \pm 2,525$
Все слушатели после занятий в школе – все слушатели до занятий в школе	70	1,977	5,837	$6,550 \pm 2,219$

Данные последней таблицы свидетельствуют, что в результате обучения в школе по неврологии во всех группах слушателей оценки по материалу занятий улучшились достоверно ($P=0,95$). Следует также отметить, что улучшение подготовки по неврологии позволила двум студентам 6-го курса, посещавшим занятия в школе, поступить на конкурсные бюджетные места в ординатуре, а одному – в интернатуре при кафедре.

Основные выводы

1. Школа по неврологии на английском языке, образованная при кафедре нервных болезней СПбГПМУ, является новой и перспективной формой для сотрудничества с фармакологическими компаниями.

2. Доказана эффективность работы школы по повышению знаний по неврологии у студентов, ординаторов и интернов, а также у других категорий медицинских работников и медицинских представителей фармакологических компаний.

3. Школа стимулирует совершенствование знаний профессионального английского языка, необходимого для расширения кругозора врача, путем изучения новых зарубежных технологий диагностики и лечения, совершенствования навыков подготовки научных сообщений и проведения дискуссий на английском языке

ЛИТЕРАТУРА

1. Смирнов Н.В., Дунин-Барковский И.В. Курс теории вероятностей и математической статистики. М.: Наука, 1969. 512 с.
2. Davis D., Barnes B.E., Fox R. The continuing professional development of physicians: from research to practice. American Medical Association Press, 1 edition (January 1, 2003). 394 p.
3. van Harrison R., Standiford C.J., Green L.A., Bernstein S.J. Integrating Education into Primary Care Quality and Cost Improvement at an Academic Medical Center // The Journal of Continuing Education in the Health Professions. 2006. Vol. 26. P. 268–284.
4. van Harrison R. Systems Based Framework for Continuing Medical Education and Improvements in translating New Knowledge into Physicians' Practices // The Journal of Continuing Education in the Health Professions. 2004. Vol. 24. P. 50–62.
5. Steinbrook R. Financial Support of Continuing Medical Education // JAMA. 2008. № 9. P. 1060–1062.

Родина В.В.

**ИМИДЖ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
КАК ФАКТОР ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

***Аннотация.** В статье предпринята попытка анализа имиджа российской промышленности, как образно-смыслового конструкта, осуществляемого посредством коммуникаций. Имидж рассматривается как фактор управленческих решений, влияющий на конкурентоспособность российской промышленности, а, следовательно, стабильность национальной экономики. Автор анализирует, из каких смысловых блоков складывается имидж промышленности, а также перечисляет ценностно-смысловые конструкты, которые могли послужить основой коммуникационной кампании. В статье дается определение имиджа промышленности и формулируются его основные цели.*

***Ключевые слова.** Промышленность, имидж, конкурентоспособность, PR, референтные группы.*

Rodina V.V.

IMAGE OF RUSSIAN INDUSTRY AS A COMPETITIVENESS FACTOR

***Abstract.** The article attempts to analyze the image of the Russian industry as figurative construct, implemented by communications. The image is considered as a factor of management affecting the competitiveness of the Russian industry, and hence the stability of the national economy. The author analyzes, from what semantic units composed image of the industry, and lists of values and semantic constructs that could form the basis of a communication campaign. The author in the article defines the image of the industry, and the main purpose of image formation. Provides components that form a strategic management model image.*

***Keywords.** Industry, image, competitiveness, PR, reference groups.*

Анализ последствий введения санкционных мер и сильной волатильности национальной валюты характеризует состояние современной экономической ситуации в России как нестабильное. Тем временем именно устойчивое развитие национальной промышленности способно обеспечить эффективное развитие экономики и противостоять вызовам времени. В этих условиях одним из стратегических факторов развития отраслевых предприятий является их положительный имидж, который в условиях макроэкономической нестабильности способен обеспечить конкурентоспособность, повлиять на инвестиционную привлекательность. В этой связи имидж промышленного предприятия относится к экономической категории [1] и является стратегическим активом [2], его эффективное формирование определяет устойчивость развития экономики.

Если говорить в целом, положительный имидж промышленности в современную эпоху глобализации, информатизации и массовых коммуникаций способен оказать воздействие на успехи внешней политики государства, он является важным инструментом защиты национальных интересов как внут-

ГРНТИ 19.00.00

© Родина В.В., 2016

Валерия Владимировна Родина – кандидат политических наук, референт заместителя Министра промышленности и торговли Российской Федерации (г. Москва).

Контактные данные с автором: 109074, г. Москва, Китайгородский пр., д. 7 (Russia, Moscow, Kitaigorodsky lane, 7). Тел.: 8 (495) 632 88 88. E-mail: velnews@mail.ru.

ри страны, так и на мировой арене. Тем не менее, вопросы формирования и управления имиджем промышленности являются малоизученными как в зарубежной, так и в отечественной литературе. Имеющиеся исследования характеризуются фрагментарностью. Анализ источников показал, что в научной литературе фактически отсутствуют работы по изучению проблематики формирования имиджа национальной промышленности. При изучении открытых источников было выявлено, что как таковых исследований, посвященных методологическим основам формирования имиджа промышленности на национальном уровне как отрасли в целом, на сегодняшний момент не представлено.

Кроме того, вопросы изучения имиджа российской индустрии не нашли достаточно полного отражение ни в книгах, ни в статьях, ни в диссертациях. При относительно высокой разработанности общих вопросов использования корпоративного имиджа, в том числе как маркетингового инструмента, механизму формирования имиджа промышленности в целом и специфике управления им в частности в отечественной научной литературе уделяется недостаточно внимания. В имеющихся источниках, тесно связанных с процессами формирования имиджа, речь идет преимущественно о вопросах имиджа конкретного промышленного предприятия. Среди работ можно отметить книги, посвященные вопросам PR-деятельности крупных российских компаний [3]. В большинстве случаев авторы поднимают вопросы взаимоотношения со СМИ, государственными и общественными организациями. Работы содержат рекомендации по проведению разнообразных PR-кампаний и скорее могут служить пособием по теории и практике PR. Концептуальные вопросы, связанные с обсуждением основных принципов формирования имиджа промышленности остаются вне поля изучения авторов.

Несмотря на отсутствие достаточной литературы по этому вопросу, существует широкая мировая практика формирования имиджа промышленности. Этим успешно занимались многие страны. Так, в восьмидесятых-девяностых годах XX века проблему радикального изменения отношения к производимым в стране товарам решала Южная Корея. Сегодня меняется отношение к товарам, производимым в Китае. Показательным примером является опыт Японии, получившей имидж поставщика качественной электроники благодаря работе компании Sony. Данный пример свидетельствует о том, что синтез представлений о различных предприятиях создает более общее и емкое представление о промышленности в целом. Имидж страны-производителя и имидж крупных и известных брендов взаимно дополняют друг друга. Они оказывают синергическое воздействие. В то же время, эффект страны происхождения, являющийся комплексным понятием, способен повлиять и на корпоративный имидж отдельных предприятий.

В связи с этим, рост внимания российских компаний к формированию своих брендов в целом положительно сказывается на имидже российской промышленности. Западные компании, например, действующие на российском рынке, уделяют огромное внимание брендингу, поскольку немарочные товары, по мнению специалистов, уступают свои позиции товарам, имеющим узнаваемые торговые марки [4]. На основании вышесказанного автор полагает, что принципы формирования имиджа отдельно взятого предприятия могут быть экстраполированы и на всю индустрию в целом.

Анализ источников позволил определить, из каких составляющих складывается имидж отдельного предприятия, а именно: имидж продукции, имидж производства, имидж управления, социальный имидж, имидж сотрудников, имидж руководителя, имидж потребителей, визуальный имидж [5]. В масштабах страны имидж промышленности будет складываться из следующих смысловых блоков:

- социальный имидж, отражающий представления широкой общественности о социальных целях и роли промышленности в экономической, социальной и культурной жизни общества [6];
- историко-концептуальный блок, отражающий историю становления индустрии, промышленные традиции и устои;
- научно-исследовательский блок является показателем инновационности промышленности, интенсивности ведения научно-исследовательской работы [7, с. 2];
- имидж промышленной кадровой элиты отражает компетентность и эффективность руководителей;
- имидж профессий среднего звена отражает компетентность сотрудников, достойный уровень оплаты и заинтересованность рынка в специалистах;
- конкурентоспособность (качество) продукции, произведенной в России.

Коммуникационная политика по формированию имиджа, по мнению ряда исследователей, заключается в оказании влияния на внешнюю и внутреннюю среду с помощью информационного взаимодействия [8]. Для формирования целостного имиджа промышленности важна не только национальная

общественность, но и международная. Речь идет о следующих целевых группах: международные корпорации, международные правительственные структуры, международные банки, инвестиционные и рейтинговые компании и агентства – эффективно сформулированный имидж у данных референтных групп будет непосредственно влиять на конкурентоспособность индустрии.

Укрепление и продвижение положительного имиджа промышленности среди этих референтных групп будет зависеть, прежде всего, от грамотной коммуникационной работы как на уровне отдельно взятого предприятия, так и на макроэкономическом уровне. Так, к числу эффективных коммуникационных механизмов можно отнести проведение крупных национальных и международных мероприятий. При проведении в 2006 году чемпионата мира по футболу в Германии был реализован проект «Германия – страна идей», в рамках которого продвигался положительный образ Германии, как страны производителя качественных инновационных товаров.

Идея поддержки национальной промышленности пользуется большой популярностью на общественном уровне во многих развитых странах. Среди них можно выделить кампанию «Buy american», о которой неоднократно говорил Б. Обама, «British buy british» и другие. Имидж предприятия и промышленности в целом является результатом сознательного использования информационных технологий, воплощенных в высказываниях, текстах, символических конструктах, служащих поддержанию в информационном поле определенных дискурсов. По мнению автора, в основу данного дискурса могут быть положены следующие ценностно-смысловые конструкты:

1. Патриотизм: чрезмерный импорт вреден для отечественной экономики, поскольку не способствует развитию конкурентной среды, не стимулирует отечественных производителей, не способствует развитию отечественного производства.

2. Конкурентоспособность: отказ от импортной продукции является результатом сознательного выбора в пользу более высокого качества отечественных товаров и услуг.

3. Приверженность техническому прогрессу: российские компании работают с современными технологиями, их продукция инновационна и соответствует всем требованиям научно-технического прогресса.

4. Ответственность: компании ценят доверие потребителей и стараются всеми силами его сохранить.

5. Компетентность: в российских компаниях предъявляются высокие требования к профессионализму и компетенции сотрудников.

6. Прозрачность: действенные механизмы обратной связи с потребителями продукции, раскрытие полной и достоверной информации о качестве продукции.

7. Качественность: соответствие международным стандартам качества и требованиям безопасности технических регламентов Таможенного Союза.

На основании соответствия вышеуказанным ценностям представляется возможным формирование имиджевого рейтинга промышленных предприятий страны. В свою очередь, ряд исследователей данного вопроса полагают, что единый рейтинг должен обобщать рейтинги промышленных предприятий по следующим показателям: качество корпоративного управления, использование менеджмента качества, продукции, индекс доверия; инвестиционная привлекательность, количество упоминаний в СМИ, надежность промышленных предприятий: по отзывам потребителей, партнеров и поставщиков и т.д. Иерархия имиджа может быть следующей: нулевой имидж, низкий имидж; средний и высокий имидж [9].

Не менее важным, по мнению автора, является возможность не только сформировать имидж, но и оценить его эффективность. Изучением этого вопроса занималась О.В. Тимошенко, в своей диссертации она сформировала методику оценки имиджа промышленного предприятия. Речь идет об интегрированной оценке внутреннего и внешнего имиджа, позволяющей выявить факторы, оказывающие негативное воздействие на имидж предприятия, а именно: политика в сфере управления персоналом, информационная оценка предприятия в СМИ, социальная ответственность и решения в области экологичности производства, надежность предприятия как партнера [9].

Кроме того, оценка имиджа предприятия помогает решить следующие задачи: предоставление кредиторам и/или акционерам информации, раскрывающей особенности создания стоимости данного предприятия; определение справедливой цены при покупке или продаже предприятия [10, с. 78]. Вопрос методики оценки имиджа достаточно актуальный, поскольку по результатам оценки корпора-

тивного имиджа предполагается разработка плана мероприятий, направленного на приближение параметров имиджа фирмы к значениям, соответствующим позитивному имиджу. Он, безусловно, должен входить в методику формирования имиджа промышленности в целом.

Данное заключение еще раз доказывает, что разработка теоретических положений и методического инструментария стратегического управления имиджем промышленности, учитывая национальную специфику, в современных условиях является актуальной научной проблемой, имеющей важное народнохозяйственное значение.

На основании вышеизложенного можно сформулировать определение имиджа промышленности. По мнению автора, он является стратегическим ресурсом, определяющим конкурентоспособность промышленного сектора экономики; он представляет собой символической конструкт представлений о российской промышленности, выраженный в эмоционально-оценочном отношении со стороны различных групп общественности, формируемый через процессы коммуникации. Основной целью формирования имиджа промышленности является гармонизация интересов разнонаправленных групп общественности, влияющих на деятельность промышленного сектора, обеспечивающее устойчивое развитие отрасли в условиях постоянно изменяющихся параметров внешней и внутренней среды.

Модель стратегического управления имиджем промышленности может основываться на следующих составляющих: исследование внешней и внутренней среды; определение стратегических целей в области имиджа промышленности; разработка набора альтернативных имидж-стратегий; оценка и выбор имидж-стратегии; реализация стратегии; контроль и оценка реализации имидж-стратегии. Формируя положительный имидж российской промышленности, участники этого процесса создают имиджевую матрицу, которая впоследствии будет заполняться конкретными характеристиками, обладающие оценочными и мотивационными качествами.

Все это позволяет говорить, что имидж промышленности является компонентом макроэкономического пространства, инструментом влияния на общественное мнение, социальную практику. Формирование имиджа промышленности подразумевает конструирование целостного смыслообразующего пространства и его идеологического оформления. Огромная роль отводится проектированию имиджа во внешней среде, а именно выявлению содержательных компонентов образа российской промышленности, разработке методики для формирования образа с заранее подготовленными признаками-характеристиками.

Созданием, развитием, закреплением и продвижением положительного имиджа своей промышленности как внутри страны, так и на международной арене целенаправленно занимаются многие государства, поскольку промышленность является значимым фактором национальной идентичности и социальной консолидации. Позитивный имидж промышленности влияет на успехи внешней политики государства, отношение к стране, к ее деятельности. Позитивный имидж промышленности – это поле идейных смыслов, формирующихся через идеологические практики осмысления как исторического прошлого, так и настоящего.

Резюмируя все вышесказанное, можно отметить, что создание положительного имиджа российской промышленности – задача потенциально разрешимая как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Управление имиджем промышленности может стать эффективным инструментом, позволяющим нивелировать возможные негативные последствия экономических и политических последствий санкционных мер. В связи с этим, на первый план выступает проблема разработки эффективных механизмов идентификации российской промышленности, направленных на создание и поддержание позитивного имиджа индустрии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Никитин М.В. Управление имиджем промышленного предприятия как основой его устойчивого развития: автореферат ... канд. экон. наук. Саратов, 2002.
2. Тимошенко О.В. Специфика имиджа промышленного предприятия и факторы его определяющие // Современная модель эффективного бизнеса, кн. 2: моногр. под общ. ред. С.С. Чернова. Новосибирск: ЦРНС – изд-во «СибПринт», 2008.
3. Василенко А.С. Пиар крупных российских корпораций. М.: ГУ-ВШЭ, 2001.
4. Голикова Е.В. Управление продвижением бренда товара российских предприятий-производителей: автореферат ... канд. экон. наук. М., 2002.

5. *Бабкин П.Ю., Суркова Т.В.* Исследование структуры корпоративного имиджа промышленного предприятия // Интернет-журнал «Науковедение». 2012. № 2.
6. *Шкардун В.Д., Ахтямов Т.М.* Оценка и формирование корпоративного имиджа предприятия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/marketing/2001-3/12.shtml> (дата обращения 08.01.2016 г.).
7. *Андерс Н.В.* Формирование имиджа российской фирмы (экономический аспект): автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2001.
8. *Смирнова О.В.* Совершенствование внешних коммуникаций промышленного предприятия в условиях информатизации экономики: автореферат ... канд. экон. наук. М., 2011.
9. *Тимошенко О.В.* Маркетинговый механизм формирования имиджа промышленного предприятия: автореферат ... канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2011.
10. *Чубукова Л.В.* Стратегическое управление имиджем промышленного предприятия в условиях конкуренции: дис. ... канд. экон. наук. Ижевск, 2005.

Боженова С.И.

ВЗГЛЯДЫ Г.М. КРЖИЖАНОВСКОГО НА ПЛАНИРОВАНИЕ

Аннотация. В статье рассматриваются взгляды ученых-экономистов 20-х гг. XX века на то, каким должен быть процесс планирования, сходства и различия идей представителей экономической науки на пути к построению планомерной организации общественного производства. Проанализированы телеологический и генетический подход. Рассмотрены основные идеи Г.М. Кржижановского как представителя одержавшего победу телеологического направления.

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

Bozhenova S.I.

THE VIEWS OF G.M. KRZHIZHANOVSKY ABOUT PLANNING

Abstract. The article discusses the views of scientists-economists of the 20-ies of XX century, what should be the planning process, the similarities and differences of ideas of the representatives of economic science on the way to building a planned organization of social production. Genetic and teleological approach are analyzed. The main ideas of Krzhizhanovsky as a representative of the victorious teleological direction are considered.

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

В настоящее время огромное количество людей проявляет большой интерес к истории своей страны, ее политике, культуре, науке и, конечно же, экономике. Причиной этому является желание найти объяснение всем изменениям, событиям, ситуациям, в которых оказалась наша страна на протяжении многих лет. Серьезные перевороты, происходившие с Россией в прошлом веке, нестабильная ситуация в настоящее время повлекли за собой возникновение таких вопросов, ответы на которые стоит искать не только в настоящем и будущем, но и пристально вглядываться в прошлое.

История нашей страны насчитывает немало побед, которые помогли ей превратиться в великую державу. Но не стоит преувеличивать могущество нашей страны, говоря лишь о победах. Нужно рассматривать победы и неудачи, взлеты и падения, ведь только такой анализ, ретроспективный, может показать закономерность всего происходящего.

Времена правления сталинского режима «заморозили» в буквальном смысле слова развитие общественных наук, и история, конечно же, не была исключением. И только лишь демократизация и гласность смогли вернуть их к жизни. Благодаря передовым талантам в то время было написано немало произведений, позволивших осветить нам те пробелы, которые возникли за время многолетнего умалчивания. Достаточно много пробелов обнаружилось в области экономической теории и практики

ГРНТИ 06.09.41

© Боженова С.И., 2016

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

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

советского периода, в первую очередь – в планировании. Каким быть плану и облику централизованного руководства – основной вопрос, ответ на который должен восстановить баланс между раздувшимся централизованным плановым началом, которое имело влияние всевластия, и демократизмом, восстановить экономические методы управления, сбалансированные товарно-денежные отношения, что должно придать большую гибкость экономике и маневренность плану.

Обратившись к журналам времен военного коммунизма, таким как «Народное хозяйство», «Плановое хозяйство» и др., нетрудно заметить, что основным, активно обсуждающимся вопросом был вопрос о построении единого хозяйственного плана. Стоит заметить, что в тот период люди серьезно верили в магию директивных форм управления. Но уже ко времени окончания гражданской войны все больше стали заметны недостатки выстраивавшейся системы. Однако В.И. Ленин, предвидевший последствия такого планового управления, провозгласил переход к системе хозяйствования на принципах новой экономической политики, которая подразумевала под собой построение социализма с помощью механизма с активно функционирующим рынком, денежной системой и торговлей. Новая экономическая политика (НЭП) была принята на X съезде партии в 1921 году.

Время перехода от политики военного коммунизма к НЭПу дало толчок развитию советской планово-экономической мысли. Такие ученые-экономисты, как Н.Д. Кондратьев, Г.М. Кржижановский, С.Г. Струмилин, В.А. Базаров и другие формировали свои научные школы. Поэтому вполне справедливо называть 20-е годы XX века «золотым веком» в развитии советской плановой науки. В связи с различными взглядами на то, каким же должно быть планирование, советские ученые условно были разделены на два направления: одни были сторонниками телеологического направления, другие – генетического. Однако не совсем уместно говорить о делении на два направления, так как многие ученые видели часть «правды» в телеологическом взгляде, при этом не отвергая генетического подхода, и наоборот. Итак, посмотрим на основные различия в подходах к рассмотрению социалистической плановой науки.

Представители телеологического подхода, такие как Г. Кржижановский, С. Струмилин, В. Мотылев, Н. Ковалевский, В. Милютин и др., видели в хозяйственном плане прежде всего целевые установки. С. Струмилин объяснял этот принцип как календарное воплощение партийной программы. С методологической точки зрения это означает призыв идти от цели к средствам, от следствия к причине. При этом телеологи в своих рассуждениях не исключали научный анализ, для того, чтобы выяснить надежность причинно-следственных связей. Таким образом, суть идеи телеологов состояла в составлении плана-задания. И оправданно, что для подобного принципа планирования необходимы были директивные методы управления, которые и являются сущностью административной системы. Представители генетического подхода, прежде всего Н. Кондратьев, В. Базаров, В. Громан и др., отстаивали идею плана, целевые установки которого определяются исходя из вероятных и в то же время желательных тенденций развития той или иной отрасли, рынка, сферы хозяйства или хозяйства в целом. Отправной точкой построения плана предполагался, таким образом, прогноз, предвидение, анализ объективных тенденций развития [1]. Подобная точка зрения определяла подход к планированию, целью которого Кондратьев считал разработку реалистичных и обоснованных планов, основанных на анализе объективных тенденций, т.е. планов, «на которые можно было бы опираться в руководстве народным хозяйством» [2] и которые являются выражением желательных возможных результатов.

Полемика между телеологами и генетиками нарастала, попеременно представители каждого направления доказывали свою правоту, однако во второй половине 1920-х годов в борьбе победили телеологи, перейдя из экономической в политическую плоскость, тем самым заручившись поддержкой правительства. К 1930-м годам окончательно установилось господство административной системы на практике. С этого момента началось разложение генетического направления. Большое количество замечательных экономистов, выдающихся личностей и незаурядных талантов были обвинены и репрессированы. Все то, что осталось от талантливых умов, административная система хранила в великом секрете. Последующие талантливые экономисты были сторонниками того, что перспектива прогресса социализма отождествлялась с государственной формой собственности, с централизованным плановым началом, сведением до минимума товарно-денежных отношений по причине того, что другие взгляды и суждения были неприемлемы. Все это поддерживало чистоту и неприкосновенность экономики социализма. Вполне объяснимо, что соответствующие идеи были заключены в институтские

и школьные учебники, журналы и книги. И почему же до сих пор, спустя практически век, обращаем так мало внимания на идеи Н.Д. Кондратьева, В.А. Базарова как жизнеспособные и действительные?

Сегодня перед экономической наукой стоит огромная, трудоемкая задача: изучить творческий вклад первых советских исследователей, пересмотреть критику и оценки, возникшие в нестабильный период дискуссий 20–30-х гг. XX в., адекватно оценить общую картину и ее расхождение с действительностью. Необходимо подойти к этому процессу и объективно оценить вклад всех основных представителей, внесших немалый вклад в советскую науку о планировании. В данной статье рассмотрим взгляды одного из выдающихся советских экономистов Г.М. Кржижановского, возглавившего работу по составлению первого пятилетнего плана развития народного хозяйства.

Центральное место в творчестве Г.М. Кржижановского посвящено проблемам, связанным с планомерной организацией общественного производства. «В борьбе за плановое начало мы стремимся к такому построению народного хозяйства, при котором, во-первых, благодаря соразмерности частей и научной выработанности методов производства и распределения, при правильном согласовании с объективными материальными ресурсами и наличной рабочей силой, достигается максимальный производственный успех с минимумом затрат и в минимальные сроки времени» [3, с. 4–5] – таким видел Кржижановский содержание плановой работы.

Именно под руководством Г.М. Кржижановского ГОЭРЛО стал первым единым планом восстановления и развития народного хозяйства на основе электрификации страны. В.И. Ленин назвал его «второй программой партии». В полемике с разными экономистами своего времени Кржижановский жестко отстаивал идею народнохозяйственного плана. Сегодня мы, без сомнения, можем сказать, что жесткая административная система вряд ли может привести страну к необходимому хозяйственному, научному, техническому и социальному прогрессу. В то же время представителям перспективного планирования представлялось, что именно детально просчитанный народнохозяйственный план, предусматривающий все возможные отклонения от нормы, и есть самый верный путь развития. Такого мнения был и Кржижановский, хотя в гораздо меньшей мере, нежели другие экономисты.

Интересно отметить отношение Г.М. Кржижановского к науке о социалистическом планировании. Он считал, что необходимо первоначально развивать теоретические и методологические аспекты основ планирования, которые будут давать путь практике, ведь «наука о планировании так же, как и всякая другая наука, вырастет на ... стыке работников теоретической мысли с нуждами практической деятельности» (см.: Кржижановский Г.М. Сочинения, т. 2. С. 364). Таким образом, свой вклад в развитие советской науки о народном хозяйстве Кржижановский связывал с потребностями плановой практики. Кржижановский первым предложил идею планирования, которая подразумевала составление генерального, перспективного (пятилетнего) и годового планов. Система нелегкая, но при правильном и точном расчете помогает добиться поставленных целей. Если проводить аналогию с настоящим временем, то можем увидеть не что иное, как краткосрочное, среднесрочное и долгосрочное планирование – неотъемлемые процессы, присущие каждому предприятию на микроуровне и государству на макроуровне.

Стоит заметить, что Кржижановский отмечал ошибку в предъявлении к пятилетнему плану тех же требований, что и к генеральному, к годовому. Нужно обращать внимание, могут ли сосуществовать вместе те или иные показатели, задачи, цели. Это замечание, на наш взгляд, неплохо было бы переложить на современную действительность. По мнению Кржижановского, основным должен быть пятилетний план. В связи с грандиозными планами на индустриализацию, произвести такие преобразования за год было не под силу ни одному народу. В своей статье «К построению перспективной пятилетки» Г.М. Кржижановский писал, что «над заботами текущего момента все более и более доминируют многолетние перспективы, из которых пятилетний цикл неизбежно должен привлечь наше особое внимание» [4, с. 7–16].

Размышляя в этом же направлении, Кржижановский предложил метод корректировки двух рядов – минимального и максимального, опирающиеся как раз на наброски пятилетнего плана. Первый ряд представлял собой тот минимум, без которого невозможно полноценное функционирование хозяйства. Максимальный план же рассчитывался при условии наиболее благоприятнейших условий. Такой план не должен быть обязательно осуществлен, это лишь рамки, к которым необходимо было стремиться. Присутствие в пятилетней плановой системе таких рядов позволяло корректировать от года к году показатели, делая план более гибким.

Однако идея Кржижановского о построении двух рядов была наглухо забыта. Открыта была дорога лозунгам типа: «Пятилетку – в четыре года». Итоги первой пятилетки были весьма неоднозначны. То, о чем предупреждал Кржижановский, неминуемо предстало перед нашей страной: взяв курс на оптимальный план, страна и все народное хозяйство получило такое напряжение, что дало сбой в отдельных частях системы. Анализируя большое количество работ Кржижановского, можно, без сомнения, сказать, что он тяготел к телеологическому направлению, подтверждение этому находим в словах: «Я себе не представляю, каким более совершенным методом можно создать волеустремленность для громадных народных масс, как не путем таких планов, в которых мы будем конкретизировать ясно и точно» [6, с. 67]. Такие выражения как «решающее значение единого государственного котла», о «естественных шансах крупного, доведенного до масштабов целого государства хозяйственного предприятия» опять же демонстрируют нам приверженность Кржижановского к телеологическому направлению.

Однако таким ревностным сторонником телеологии, как Струмилин, Кржижановский не был, он был более умеренным, лояльным экономистом. Наверное, это и послужило в последующем мотивом к его отстранению от власти в 1930 г., с поста председателя Госплана страны. Однако, на мой взгляд, подробное изучение работ Кржижановского Г.М. в настоящее время важно как для анализа развития плановой науки в стране, так и для принятия опыта и возможного заимствования идей, которые были отвергнуты в корне во время господства административной плановой системы, а по истечении времени оказались весьма адекватными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Базаров В.А. Принципы построения перспективного плана // Плановое хозяйство. 1928. № 2.
2. Кондратьев Н.Д. План и предвиденье // Пути сельского хозяйства. 1927. № 2.
3. Кржижановский Г.М. К итогам работы Госплана за период с марта 1921 г. по январь 1924 г. / В кн.: Краткий отчет Госплана. 1921–1923. М., 1924. С. 4–5.
4. Кржижановский Г.М. К построению перспективной пятилетки // Плановое хозяйство. 1927. № 3. С. 7–16.
5. Кржижановский Г.М. Плановые вопросы // Плановое хозяйство. 1925. № 1. С. 26–27.
6. О пятилетнем плане развития народного хозяйства СССР: Дискуссия в Коммунистической академии. М.: Издательство Коммунистической Академии, 1928.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье анализируются факторы дифференциации оплаты труда в Российской Федерации на базе данных официальной статистики. Рассматриваются дифференциация по уровню образования, профессиональным группам, видам экономической деятельности, гендерная и территориальная дифференциация. Представлены результаты анализа панельных данных на основе базы РМЭЗ с 2011 по 2013 гг. Построены модели заработной платы с фиксированными и случайными эффектами, межгрупповая и общая модели.

Ключевые слова. Заработная плата, дифференциация оплаты труда, коэффициент Лоренца, панельные данные, модель с фиксированными эффектами, модель со случайными эффектами.

Dekina M.P.

STATISTICAL ANALYSIS OF FACTORS OF WAGE DIFFERENTIATION IN RUSSIAN FEDERATION

Abstract. In the article the factors of the wage differentiation in Russian Federation are analyzed on the basis of official statistics. The differentiation in the education level, professional groups, economic activities, gender and territory differentiation are discussed. The results of panel data analysis on the basis of RLMS from 2011 to 2013 are presented. Models of wage with fixed effects and models with random effects, pooled models and between-group models are presented.

Keywords. Wage, wage differentiation, coefficient Lorenz, panel data, model with fixed effects, model with random effects.

Введение

Одним из важнейших элементов состояния и развития современной экономики, а также индикатором уровня жизни населения является оплата труда. Оплата труда представляет собой оценку труда социумом и зависит от ряда факторов: уровня профессиональной подготовки, занимаемой должности, вида экономической деятельности, возраста, географического местоположения и т.д. В качестве одного из важнейших элементов распределительных отношений оплата труда оказывает влияние на конкурентоспособность экономики страны и способствует экономическому развитию. В данной статье объектом исследования выступают социально-трудовые отношения на рынке труда, определяющие уровень заработной платы; предметом исследования являются статистические закономерности, проявляющиеся в процессе распределения фонда оплаты труда.

Дифференциация заработной платы

Различия в уровне оплаты труда зависят, в первую очередь, от должности, занимаемой работником. Уровень оплаты труда руководителей в период с 2005 по 2013 гг. в 3,8–4,0 раза выше оплаты труда неквалифицированных рабочих. В 2013 году заработная плата руководителей была в 2 раза больше заработной платы специалистов среднего уровня, квалифицированных рабочих и операторов.

ГРНТИ 83.33.29

© Декина М.П., 2016

Мария Павловна Декина – аспирант кафедры статистики и эконометрики 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.: +7 911 231-71-30. E-mail: masha_dekina@mail.ru.

Наибольшая дифференциация оплаты труда по профессиональным группам в Российской Федерации наблюдалась в 2009 и 2013 гг., наименьшая – в 2005 г. Различия в оплате труда у работников с разным уровнем образования также имеют место (таблица 1).

Таблица 1

Средняя заработная плата работников по уровню образования в РФ, руб. [5]

Уровень образования	2005	2007	2009	2011	2013
высшее профессиональное	11383	17799	24366	29927	38233
среднее профессиональное	7722	11830	15276	18901	23869
начальное профессиональное	8123	12136	15321	19746	23926
средне (полное) общее	7726	11787	14780	18538	22886
основное общее	6418	9992	12343	15970	21622
не имеют основного общего	5772	8997	10793	14545	19850

В 2013 г. заработная плата работника с высшим образованием практически в два раза превышала зарплату работника без основного общего образования. Заметна тенденция увеличения степени дифференциации оплаты труда работников по уровню образования. Наибольший уровень наблюдается в 2013 г., а наименьший – в 2005 г. Следовательно, образовательный фактор со временем становится более значимым и оказывает большее влияние на величину заработной платы работников. Сопоставляя дифференциацию по профессиональным группам и по уровню образования, можно сделать вывод, что более сильным фактором является последний. Выявлен рост степени дифференциации как по профессиональным группам, так и по уровню образования к 2013 году.

Имеют место гендерные различия в величине заработной платы. В экономике России за период с 2008 по 2013 гг. доля женщин в численности занятых практически не меняется (49%). В определенных видах деятельности преобладает численность занятых женского пола. Больше всего женщин занято в образовании и здравоохранении (81,6% и 79,7%, соответственно). Преимущественно мужскими видами деятельности, в которых доля женщин меньше 20%, являются рыболовство, строительство и добыча полезных ископаемых. Там, где велика численность работников мужского пола, величина заработной платы превышает среднероссийский уровень. Различия в уровне оплаты труда мужчин и женщин зависят от вида деятельности, в котором занят работник, и его должности [2].

Вид деятельности выступает в качестве одного из важнейших факторов дифференциации уровня оплаты труда. Для изучения дифференциации в уровнях оплаты труда по 22 видам экономической деятельности была проведена процедура кластерного анализа в программе *SPSS*. Взяты показатели за 2013 г.: среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций, рублей (x_1); среднемесячные затраты организаций на рабочую силу, рублей (x_2); средние затраты на один оплаченный час, рублей (x_3); средние затраты на один отработанный час, рублей (x_4); отработано в среднем на одного работника, часов (x_5). Результаты кластеризации представлены в таблице 2. Средняя заработная плата в кластере с наибольшим ее значением (кластер 5) в 4,9 раз больше, чем в группе с наименьшим значением данного показателя (кластер 3). Самой высокооплачиваемой является деятельность в воздушном и космическом транспорте.

Территориальные различия в уровне оплаты труда сложились исторически. Они определяются размещением производства по территории России, темпами экономического роста территорий [1]. Наибольший уровень дифференциации по субъектам РФ наблюдался в 2009 и 2011 гг. Коэффициент неравномерности С.В. Курышевой в 2009 и 2011 гг. составляет, соответственно, 0,406 и 0,455, а коэффициент Лоренца в 2009 г. – 0,407, в 2011 г. – 0,414. Результаты анализа разных факторов дифференциации были сведены в общую таблицу (таблица 3), позволяющую сравнить степень дифференциации в 2013 г. с помощью коэффициентов неравномерности С.В. Курышевой и Лоренца.

Исходя из значений коэффициентов неравномерности, в 2013 г. более сильной являлась территориальная дифференциация. На втором месте находилась дифференциация по уровню образования работника. В 2011 г. более сильной была территориальная дифференциация, на втором месте – дифференциация по видам экономической деятельности. Дифференциация по профессиональным группам сильнее всего проявилась в 2009 г., а уровень образования стал оказывать большее влияние по сравнению с остальными факторами на величину заработной платы только в 2013 г.

Таблица 2

Результаты кластеризации видов экономической деятельности в РФ по оплате труда в 2013 г.

	Среднемесячная зарплата работников, руб.	Среднемесячные затраты организа- ций на рабочую силу, руб.	Состав кластера
Кластер 1 (2 вида деятельности)			
Среднее	58747,1	77413,3	Добыча полезных ископаемых, финансовая деятельность
Кластер 2 (8 видов деятельности)			
Среднее	26151,1	37490,9	Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака; обработка древесины и производство изделий из дерева; целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования; связь; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг; сбор сточных вод, отходов
Кластер 3 (3 вида деятельности)			
Среднее	15506,0	23036,5	Текстильное и швейное производство; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви; гостиницы и рестораны
Кластер 4 (8 видов деятельности)			
Среднее	30234,5	43027,4	Химическое производство; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования; строительство; деятельность железнодорожного транспорта; деятельность прочего сухопутного транспорта
Кластер 5 (1 вид деятельности)			
Среднее	75344,8	100459,7	Деятельность воздушного и космического транспорта

Таблица 3

Коэффициенты неравномерности С.В. Курышевой и Лоренца по видам дифференциации оплаты труда в РФ в 2013 г.

Фактор дифференциации оплаты труда	Коэффициент С.В. Курышевой	Коэффициент Лоренца
Профессиональная группа	0,273	0,202
Уровень образования	0,316	0,357
Гендерный	-	0,085
Вид экономической деятельности	0,253	0,281
Территориальный	0,434	0,376

Анализ зависимости оплаты труда от отдельных факторов с использованием панельных данных

В целях выявления основных факторов, влияющих на уровень оплаты труда работника, выполнен анализ панельных данных. Для проведения анализа были использованы результаты 20–22 волн обследования российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) [4], проводимого Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) в 2011, 2012 и 2013 гг. По данным каждой волны обследования были выбраны сведения об индивидах, которые работали во время опроса. Затем из массива данных были исключены объекты, по которым не было получено всей необходимой информации (имел место отказ от ответа либо респондент затруднялся ответить). В качестве объекта исследования были оставлены только те индивиды, информация по которым есть в каждой из волн. Таких оказалось 2102 индивида. На этой основе была построена сбалансированная микроэконометрическая панель данных по 6306 наблюдениям.

В сформированной базе данных за каждый год численность мужчин составила 879 человек, а женщин 1223 человека. Большая часть респондентов в 2011–2013 гг. проживала в областных центрах (36,2%), примерно одинаковая численность индивидов из городов и сел (28,2% и 29,1%, соответственно). В структуре респондентов меньше всего была доля работников с незаконченным средним образованием – 7–8%. При сравнении данных выборки с общероссийскими данными сильных структурных различий в 2013 г. не выявлено. По профессиональному составу в базе данных больше всего доля квалифицированных рабочих (26,8% в 2013 г.). Также велик процент специалистов высшего и среднего уровня квалификации. Данные выборки по профессиональным группам отвечают общероссийской структуре (коэффициент К. Гатеева составлял 4,8%).

При построении моделей данные по номинальной заработной плате были приведены к сопоставимому виду (дефлятированы с помощью индексов цен). Оценивание моделей было произведено в пакетах программ *Econometric Views* и *Stata*. Для построения моделей и последующего анализа были введены следующие обозначения переменных: WH_{it} – почасовая заработная плата, рублей; W_{it} – среднемесячная заработная плата, рублей; EDU_{it} – образование работника (число лет обучения); EX_{it} – общий стаж работы, лет; AGE_{it} – возраст работника, лет; MAR_{it} – семейное положение (1 – состоит в браке (зарегистрированном и незарегистрированном), 0 – не состоит в браке (никогда не состоял в браке, разведен, вдовец (вдова)); QUA_{it} – квалификация работника (1 – квалифицированный, 0 – неквалифицированный); GEN_{it} – пол (1 – мужской, 0 – женский); NAT_{it} – национальность (1 – русский, 0 – другая национальность); URB_{it} – тип населенного пункта (1 – город, 0 – село).

Таблица 4

Результаты оценивания параметров уравнения регрессии логарифма почасовой и среднемесячной заработной платы от различных факторов (в скобках указаны значения t-статистики)

Переменная	Зависимая переменная LN_WH				Зависимая переменная LN_W			
	Объединенная модель	Межгрупповая модель	Модель с фиксированными эффектами	Модель со случайными эффектами	Объединенная модель	Межгрупповая модель	Модель с фиксированными эффектами	Модель со случайными эффектами
EDU	0,0596 (17,0)	0,0602 (11,2)	0,1180 (10,9)	0,0556 (11,8)	0,0493 (15,2)	0,0488 (9,3)	0,1353 (17,9)	0,0506 (12,1)
EX	0,0044 (1,8)	0,0031 (0,8)	0,1539 (13,3)	0,0112 (3,2)	0,0095 (4,0)	0,0083 (2,2)	0,1622 (20,1)	0,0216 (6,5)
EX_2	-0,0002 (-3,7)	-0,0002 (-2,2)	-0,0007 (-3,5)	-0,0003 (-3,7)	-0,0003 (-7,1)	-0,0003 (-4,2)	-0,0008 (-5,4)	-0,0004 (-6,6)
QUA	0,4409 (17,4)	0,4700 (11,6)	0,1640 (3,9)	0,3466 (11,9)	0,4489 (19,2)	0,4865 (12,3)	0,1248 (4,3)	0,2778 (11,9)
GEN	0,305 (19,4)	0,3043 (12,9)	-	0,3079 (13,1)	0,4251 (28,2)	0,4243 (17,7)	-	0,4361 (18,8)
URB	0,2462 (15,5)	0,2441 (10,2)	-	0,2557 (10,7)	0,2246 (15,3)	0,2229 (9,6)	-	0,2405 (10,4)
MAR	-0,022 (-1,2)	-0,023 (-1,5)	-	0,2557 (10,7)	-0,0495 (-3,0)	-0,0529 (-1,9)	-	-0,0363 (-2,0)
C	3,0927 (51,7)	3,0821 (33,8)	-	3,1025 (36,9)	8,3042 (150,4)	8,3000 (93,6)	-	8,1880 (106,4)

Для оценки факторов, которые определяют величину заработной платы, используется уравнение минцеровского типа. В качестве зависимой переменной выступает логарифм заработной платы (часовой и месячной), а к объясняющим переменным относятся уровень образования, стаж и т.д. Коэффициент при переменной уровня образования (EDU_{it}) интерпретируется как норма отдачи на инвестиции в образование [3]. Она предполагает отказ от более раннего получения доходов от трудовой деятельности, чтобы в будущем получать более высокие трудовые доходы. Построены два типа моделей логарифмов почасовой и среднемесячной заработной платы: модели со стажем работника (таблица 4)

и модели с возрастом работника, как замещающего фактора. В обоих случаях лучшими оказались модели с фиксированными эффектами. Модель со стажем работника получилась также более значимой, с точки зрения интерпретации уровень оплаты в большей степени зависит от стажа, а не от возраста. Подтверждена квадратическая зависимость почасовой заработной платы от стажа работы. Во всех построенных уравнениях фактор уровня образования статистически значим, следовательно, заработная плата зависит от образования работника.

Уровень среднемесячной заработной платы характеризует величину полученного вознаграждения за труд работником за месяц. Построены модели для среднемесячной заработной платы. В моделях зависимости среднемесячной заработной платы фактор семейного положения оказался значим (кроме моделей с фиксированными эффектами). По-видимому, это связано с тем, что работники, не состоящие в браке, могут больше времени затрачивать на выполнение своих трудовых обязанностей.

Заключение

Анализ различных видов дифференциации оплаты труда выявил, что более сильными являются территориальная дифференциация и дифференциация по уровню образования работника. По результатам анализа панельных данных подтверждена значимость уравнения минцеровского типа. Основными факторами, оказывающими влияние на уровень почасовой оплаты труда, являются уровень образования, стаж работы, квалификация работника, пол и тип населенного пункта проживания работника. На уровень среднемесячной оплаты труда кроме названных факторов при определенной степени статистической значимости влияет фактор, характеризующий семейное положение. Таким образом, уровень оплаты труда зависит как от внешних факторов, так и от индивидуальных характеристик работника.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулов В.Б., Белевских Т.В. О территориальной дифференциации заработной платы // Проблемы развития территории. 2013. № 6. С. 57–65.
2. Вайкок Э.Г. Гендерные различия в оплате труда // Новые технологии. 2008. № 6. С. 16–19.
3. Ощепков А.Ю. Что влияет на отдачу от образования: межрегиональный анализ // Экономический журнал ВШЭ. 2011. № 1. С. 34–49.
4. Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hse.ru/rlms/spss> (дата обращения 06.04.2015 г.).
5. Средняя начисленная заработная плата работников по уровню образования. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_costs/# (дата обращения 17.12.2015 г.).

Дербина О.Д.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ИНФОРМАЦИОННЫХ УСЛУГ

Аннотация. В статье проводится исследование теоретических и практических аспектов формирования рынка информационных услуг. Изучаются предпосылки использования собственных программных разработок. Доказывается перспективность использования как рыночных, так и нерыночных механизмов в процессе развития отечественного рынка информационных услуг. Обосновывается необходимость проведения действенной политики государства в сфере информационных услуг.

Ключевые слова. Информатизация, информационные услуги, информационные ресурсы, государственная политика в сфере информационных услуг.

Derbina O.D.

FUTURE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC MARKET INFORMATION SERVICES

Abstract. A study of the theoretical and practical aspects of the formation of market information services. We study the conditions of using their own software development. We prove the prospect of using both market and non-market mechanisms in the development of the domestic market of information services. The necessity of an effective state policy in the field of information services.

Keywords. Informatization, information services, information resources, state policy in the field of information services.

Происходящие в стране и мире изменения требуют формирования соответствующей правовой базы, определяющей границы взаимодействия участников рынка в новых условиях хозяйствования. Для разных отраслей и сфер деятельности утверждение соответствующих положений происходит с различной скоростью. Так, для сферы информационных услуг регламентация правовых положений обуславливается формированием информационного общества. Согласно федеральному закону «Об информации, информатизации и защите информации», уже утратившему силу, сформированный понятийный аппарат позволял получить системное представление о происходящих на рынке информационных услуг изменениях. В частности, понятие «информатизация» было представлено не только как социально-экономический, но и как научно-технический процесс, организованный таким образом, чтобы обеспечить условия для оптимального удовлетворения потребностей в информации при применении информационных ресурсов. При этом, в данном законе рынок информационных услуг, как и сами информационные услуги не были закреплены.

В 2006 году был принят федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», согласно которому информация рассматривается как сведения, а информационные технологии как процессы и методы поиска, предоставления и распространения информации. Кроме того, законом были введены новые понятия, одним из которых стало «информационно-телекоммуникационная сеть». Под ней следует понимать технологическую систему передачи инфор-

ГРНТИ 06.71.51

© Дербина О.Д., 2016

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

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

мации. При этом, понятие «информатизация», также как и понятие «информационные услуги», не было рассмотрено. Такой подход свидетельствует о стремлении к использованию новых для формирующегося российского рынка информационных услуг сетевых технологий. Однако отсутствие всей совокупности составляющих данного рынка не позволяет получить системное представление не только об особенностях функционирования отечественного рынка информационных услуг, но и о новых требованиях, которым он должен отвечать. Всё это, по мнению автора, сдерживает внедрение рыночных инструментов в сфере информационных услуг.

В целом, в экономических исследованиях информацию связывают с информационными ресурсами. Информационные услуги, как таковые, не выделяются и, соответственно, не определяется их роль в дальнейшем становлении рынка информационных услуг. Наиболее точно, на наш взгляд, взаимосвязь информационных услуг и информационных ресурсов прослеживается в [5]. Согласно источнику, под информационными ресурсами следует понимать отдельные документы или массивы документов, в том числе в информационных системах, которые являются основой для создания информационных продуктов, распространяемых при помощи услуг. При этом уточняется, что знания также могут выступать информационными ресурсами. В этом случае они должны быть отчуждены от их производителей, а также тех, кто занимается их анализом. Сложность эффективного использования информационных ресурсов заключается прежде всего в невозможности предоставления точного прогноза по их использованию всеми категориями потребителей.

Отметим, что информационная услуга характеризуется определенными особенностями, которые отличают ее от других видов услуг [4]. Среди основных из них, можно выделить следующие (см.: <http://geum.ru/ec-aref/informatsionnye-uslugi-v-sisteme-ekonomicheskikh-otnosheniy.htm>): наличие взаимосвязи между информационным продуктом и информационной услугой; возможность предоставления информационной услуги неограниченное количество раз в связи с возможностью долгого хранения информационного продукта на различных носителях, что обеспечивает преодоление локальности рынка услуг путем снижения риска производителя; удаленный доступ к информационному продукту, расширяющий территориальные границы рынка; участие посредника в процессе оказания услуги потребителю исполнителем.

Кроме того, следует учитывать влияние информационных услуг на развитие экономики [3, 6]. Для этого необходима дифференциация информационных услуг по ряду признаков. Так, например, по функциональному признаку информационные услуги могут быть представлены следующим образом: услуги по распространению информационных продуктов; услуги по созданию информационного продукта на заказ; информационно-консультационные услуги; услуги по обеспечению информационного взаимодействия субъектов экономики; услуги по обеспечению обмена информацией. В связи с различным влиянием на экономическую деятельность разных типов информации, информационные услуги могут быть поделены по типу динамики информации на (см. <http://geum.ru/ec-aref/informatsionnye-uslugi-v-sisteme-ekonomicheskikh-otnosheniy.htm>): услуги по предоставлению информации; услуги, составляющие интеллектуальный капитал предприятия; услуги по предоставлению бизнес-информации, приобретающей решающее значение в управлении.

В зависимости от выбранной базы данных информации и с учетом поставленных задач, информационные услуги делятся на: услуги издания информационных материалов; услуги ретроспективного поиска информации; услуги проведения маркетинговых исследований; услуги доступа к базам данных и поиска в них информации; услуги связи; подготовку и предоставление информационных услуг. Следует заметить, что базы данных являются источником и первичным информационным сырьем для подготовки информационной услуги. При этом признак социальной значимости и гарантированности со стороны государства позволяет определить границы рыночного сектора информационных услуг.

Отметим, что дифференциация информационных услуг по различным признакам позволяет выработать единый подход к ценообразованию и определению экономического эффекта информационных услуг. В целом, основные виды информационных услуг могут быть сведены к следующим (см. <http://reftrend.ru/911421.html>): подготовка источников информации; подготовка баз данных; выпуск печатных информационных изданий; информационное обслуживание. Отметим в этой связи, что в условиях рынка информационные услуги приобретают особую актуальность, так как позволяют предоставлять бизнес-информацию. Особенно сильно это проявляется в таких сферах, как финансы и торговля.

Происходящие рыночные процессы характеризуются динамичностью, что требует использования актуальных средств оказания информационных услуг. При этом, такие средства должны быть не только универсальными, но и доступными. В 2010 году правительством РФ был инициирован переход всех российских учреждений на свободное программное обеспечение. К 2015 году данный процесс должен был быть завершен. Основным локомотивом продвижения данного решения должно было выступать государство. Предполагалось, что такой подход обеспечит рост конкурентоспособности отечественных разработок программного обеспечения. Основными потребителями отечественных разработок должны были стать российские госкомпании (см.: <http://www.pcweek.ru/foss/news-company/detail.php?ID=161716>). Взятый государством курс на импортозамещение [1] является не единственным мотивом полноценного применения возможностей свободного программного обеспечения. Для бизнеса, IT-компаний рыночные инструменты являются основой дальнейшего роста их эффективности и повышения конкурентоспособности.

В свою очередь, долгосрочная программа развития российского веб-сегмента и связанных с ним отраслей экономики (см.: <http://www.3dnews.ru/919219>) должна была обеспечить решение таких важных задач, как развитие Интернет-инфраструктуры; регулирование интернет-отрасли; широкое использование IT-технологий; повышение прозрачности госуправления; обеспечение цифрового суверенитета; нейтрализация сетевых рисков. Изначально долгосрочную программу развития российского веб-сегмента и связанных с ним отраслей экономики можно было рассматривать как элемент рыночного механизма. Институт развития Интернета (ИРИ), созданный в марте 2015 года, выступил представителем интересов отечественной веб-индустрии. Основной целью создания ИРИ стало формирование и развитие отрасли современных технологий в России (интернет, софт и медиа), а также образование активно действующей дискуссионной межотраслевой площадки, позволяющей консолидировать отраслевые исследования и налаживать диалог с властью (информация с сайта: <http://ири.рф/about>).

Учет имеющегося зарубежного опыта и госпрограмм развития интернет-отраслей должен был позволить использовать наилучшие мировые практики с целью интеграции российских ИКТ со смежными отраслями экономики. Кроме того, предполагалось, что имеющийся зарубежный опыт обеспечит условия для создания основного Индекса Рунета. Отметим, что создание Индекса Рунета, по задумкам разработчиков программы, позволит системно комбинировать различные метрики развития Рунета, его экосистем и сегментов, а также смежных отраслей экономики (см.: <http://ири.рф/projects>). Кроме того, Индекс будет описывать состояние Рунета в целом, определяя взаимовлияние отраслей и сфер народного хозяйства. С помощью Индекса Рунета станет возможной оценка уровня Интернет-развития субъектов федерации. Актуальность данной меры определяется прежде всего тем, что в 2015 году индекс цифровой грамотности по всем субъектам РФ составил 4,79 из 10 возможных баллов. Изменение сложившейся ситуации требует объединения усилий государства и бизнес-сообщества при создании проектов, нацеленных на просвещение граждан в сфере информационных технологий (см.: <http://www.rg.ru/2015/12/29/strategiya.html>).

Таким образом, формирование и развитие рыночного инструментария в сфере информационных услуг в России должно базироваться на действенном правовом обеспечении, отражающем актуальные тенденции рынка. В настоящее время продолжается работа в данном направлении. При этом собственные технологические и программные разработки в сфере информационных услуг должны отвечать требованиям рынка и быть конкурентоспособными. В целом, проводимая государством политика в области информатизации должна способствовать оптимизации рынка информационных услуг при эффективном взаимодействии рыночных и нерыночных инструментов [2] с учетом исторических особенностей развития страны, ее социально-экономического уровня.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вертакова Ю.В., Плотников В.А. Перспективы импортозамещения в высокотехнологичных отраслях промышленности // Аналитический вестник Совета Федерации Федерального Собрания РФ. 2014. № 27. С. 7–19.
2. Государство и рынок. механизмы и методы регулирования в условиях перехода к инновационному развитию: коллективная монография в 2 томах. Том 1 / под ред. Дятлова С.А., Плотникова В.А., Максимцева И.А., Карлика А.Е., Миропольского Д.Ю. СПб.: Астерион, 2010. 394 с.

3. *Койда С.П.* Тенденции развития информационной инфраструктуры обеспечения предпринимательской деятельности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2012. № 5. С. 75–78.
4. *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.
5. Представление об информационных ресурсах. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://emelmarya.ucoz.ru/index/informacionnye_resursy/0-58 (дата обращения 30.11.2015 г.).
6. *Сигов В.И., Карпова Г.А., Сигова М.В.* Расширенное воспроизводство трудового потенциала как основной критерий становления и развития экономики знаний // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 5 (83). С. 4–13.

Зотова В.А.

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация. В статье представлено описание одного из элементов системы менеджмента качества в образовательной организации – системы студенческой оценки качества образования. Для проведения студенческой оценки качества образования необходимо наличие таких студенческих структур, как советы обучающихся по качеству образования, студенческие комиссии (отделы, комитеты, направления и т.п.). В данной работе подробно описаны функции, структура, методы сбора информации в рамках обратной связи, а также нормативно-правовые основы деятельности студенческих комиссий / советов по качеству образования.

Ключевые слова. Студенческая оценка качества образования, качество образования, образовательный процесс, студенты, образование.

Zotova V.A.

CREATING A SYSTEM OF STUDENT EVALUATIONS OF QUALITY OF A HIGHER EDUCATION

Abstract. The article describes one of the elements of quality management system in educational organization – a system of student evaluation of the quality of education. To carry out the student assessment of the quality of education the student must have such structures as advising students on the quality of education, student commissions (departments, committees, directions, etc.). In this paper we described in detail the functions, structure and methods for gathering information within the feedback, as well as the bases of activity of student committees/councils for quality education.

Keywords. Student evaluation of the quality of education, quality of education, educational process, students, education.

Одной из важнейших задач современной России является повышение конкурентоспособности выпускников образовательных организаций высшего образования как внутри страны, так и на международном уровне. Система менеджмента качества существует в каждой образовательной организации и играет важную роль в повышении уровня оказываемой услуги и оказывает влияние на уровень подготовки выпускников. В данной работе предлагается рассмотреть один из элементов системы менеджмента качества – систему студенческой оценки качества образования.

Одним из важнейших принципов менеджмента качества является принцип «ориентация на потребителя». Деятельность любой организации, в том числе образовательной, должна быть направлена на повышение уровня удовлетворенности своих потребителей. Реализация принципа «ориентация на потребителя» предполагает систематическое получение информации о требованиях и уровне удовлетворенности обучающихся, выпускников, работодателей различными аспектами деятельности образовательной организации [11]. Так ГОСТ Р ISO 9001-2015, пункт 9.1.2 «Удовлетворенность потребителей» устанавливает: «Организация должна проводить мониторинг данных, касающихся восприятия потре-

ГРНТИ 81.81.17

© Зотова В.А., 2016

Валерия Александровна Зотова – аспирант кафедры экономики и управления качеством Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 194354, Санкт-Петербург, Северный пр., д. 16 (Russia, St. Petersburg, Severny av., 16). Тел.: +7-911-002-23-51. E-mail: valeria.zototva@gmail.com.

бителями степени удовлетворения их потребностей и ожиданий... Примеры мониторинга восприятия потребителями могут включать опрос потребителей, отзывы потребителей о поставленных продукции и услугах, встречи с потребителями» [5, с. 35].

Мониторинг удовлетворенности обучающихся условиями и результатами обучения в образовательной организации позволяет обеспечить: получение актуальной информации, необходимой при подготовке и принятии политических и управленческих решений; выполнение критериев государственной аккредитации; поиск и внедрение в практику более эффективных образовательных технологий; постоянное совершенствование образовательного процесса с учетом требований потребителей [4, 8, 9, 11]. В Европе студенческая оценка качества образования уже более двадцати лет является важнейшим инструментом получения обратной связи в образовательном процессе, а также неотъемлемой частью внутренней системы менеджмента качества [1, 18].

В систему студенческой оценки качества образования входят:

1. Студенческие критерии оценки качества образования;
2. Методы оценки качества образования;
3. Студенческие структуры, которые проводят мониторинг и решают выявленные проблемы в образовательном процессе совместно с руководством образовательной организации.

Создание системы студенческой оценки качества образования в России позволит силами студенческих сообществ проводить мониторинг удовлетворенности обучающихся условиями и результатами обучения, систематически включать студентов в процесс управления образовательной организацией, мотивировать студентов на более осознанный подход к получаемому образованию, перевести обучающихся из состояния объекта образовательного процесса в состояние субъекта.

В 2014 году был разработан список критериев качества образования, создан «Студенческий стандарт качества образования» (далее – Стандарт). В обсуждении Стандарта на разных этапах приняло участие более 1500 человек из более чем 50 регионов Российской Федерации [3, 7]. Стандарт отражает необходимые требования студентов, как потребителей образовательной услуги, к образовательному процессу. Для проведения мониторинга (в том числе основываясь на Стандарте) были созданы методы оценки удовлетворенности обучающихся условиями и результатами обучения: стандартизованные (анкетирование; структурированное интервью (по протоколу)) и нестандартизованные (студенческие приемные; круглый стол с ректоратом; интервью (открытые вопросы)). Рассмотрим их более детально.

Анкетирование проводят обучающиеся каждый учебный семестр для выявления основных проблем в учебном процессе, используя стандартную анкету [6], либо разработанную совместно с администрацией образовательной организации. При проведении анкетирования необходимо опросить не менее чем 10% студентов выпускаемой специальности образовательной организации (для увеличения репрезентативности данных).

Для проведения структурированного интервью из числа студентов 2-го – 4-го курса (при необходимости магистрантов, аспирантов) различных специальностей, выбирается 10% обучающихся по выпускаемым специальностям. Комиссия / совет по качеству образования в отдельном кабинете проводит интервью по списку студентов (по расписанию). Анкета для интервью разрабатывается комиссией / советом по качеству образования.

Студенческие приемные представляют собой созданные в образовательной организации, а также при необходимости на отдельных факультетах / институтах, пункты приема обращений, пожеланий, жалоб от студентов. Данные приемные состоят из обучающихся, открыты не менее одного раза в неделю в определенное время. Члены студенческих приемных анализируют полученные обращения, систематизируют их, подготавливают отчет и направляют в структурные подразделения образовательной организации, в чьем ведении находится решение выявленных проблем.

Для выявления экстренных проблем в образовательной организации проводятся систематические встречи и круглые столы с ректоратом, на которых обучающиеся могут открыто задавать волнующие их вопросы напрямую руководству.

Для проведения интервью используется открытый список вопросов, сформированный в зависимости от особенностей, и по желанию дополняемый представителями студенческих комиссий / советов по качеству образования. Из числа обучающихся 2-го – 4-го курса выбирается 10% студентов по выпускаемым специальностям. Студенческая комиссия / совет по качеству образования, по расписанию, в отдельном кабинете проводит интервью по заранее подготовленному списку вопросов [6].

Для организации и проведения мониторинга удовлетворенности обучающихся условиями и результатами обучения в образовательных организациях России создаются советы обучающихся по качеству образования, либо студенческие комиссии, возможно, отделы, комитеты, направления и т.п. по качеству образования – сообщества потребителей образовательной услуги, которые выявляют и отражают мнение большинства обучающихся. Подобные структуры позволяют системно вести работу по оценке качества образования силами студенческого сообщества, а также решать выявленные проблемы совместно с руководством образовательной организации. К функциям студенческих комиссий / советов по качеству образования относятся:

1. Мониторинг качества образовательного процесса со стороны обучающихся. В него входят: оценка удовлетворённости студентов условиями и результатами обучения; выявление и систематизация проблем; подготовка отчета о выявленных проблемах, информирование администрации образовательной организации и обучающихся о результатах мониторинга;

2. Решение проблем, выявленных с помощью мониторинга: поиск решений выявленных проблем совместно с руководством образовательной организации; решение проблем посредством создания и реализации проектов; формирование отчета (рекомендации по повышению качества образования с учетом мнения студенческого сообщества);

3. Организация и проведение образовательных мероприятий, направленных на вовлечение студентов в процесс оценки качества образования, повышение мотивации к обучению.

В структуру студенческих комиссий / советов по качеству образования входят: отдел аудита (мониторинга, выявления проблем), деятельность которого направлена на выявление основных проблем в образовательном процессе – проведение мониторинга качества образования со стороны обучающихся методами: анкетирование, студенческие приемные (сайт/группа в социальной сети, «Живой кабинет») и др.; проектный отдел, деятельность которого направлена на решение выявленных проблем посредством формирования и реализации проектов и программ, нацеленных на оптимизацию образовательного процесса; образовательный (корпоративный) отдел, который формируется в целях: обучения студентов технологиям оценки и повышения качества образования в образовательной организации; привлечения новых членов в студенческую комиссию / совет по качеству образования; организации студенческих мероприятий по качеству образования; проведения семинаров и разъяснительных бесед относительно образовательного процесса со студентами.

На данный момент во многих образовательных организациях России студенческие комиссии / советы по качеству образования имеют подобную структурную организацию, работа в таких студенческих сообществах осуществляется на добровольных основах и зачастую такие организации исполняют роль органов самоуправления. Ниже приведены примеры деятельности некоторых советов и комиссий по качеству образования образовательных организаций России.

Совет обучающихся по качеству образования Сургутского государственного педагогического университета имеет следующую структуру: отдел аудита, проектный отдел, образовательный отдел. С момента основания были реализованы следующие диагностические мероприятия: мониторинг результатов анкетирования студентов «группы риска», мониторинг качества проведения индивидуальной работы, мониторинг качества проведения дисциплин по выбору и др. Были реализованы следующие рекомендации для администрации: индивидуальные консультации перенесены с утреннего времени на удобное для студентов; расширены формы реализации индивидуальной работы; студентам первого корпуса, отдаленного от других корпусов университета, предоставлена возможность посещать занятия в других корпусах [2].

В Северо-Кавказском федеральном университете после проведения масштабного анкетирования (им было охвачено 5 тыс. человек), комиссией по качеству образования были организованы круглые столы по результатам опросов, силами студентов была проведена работа с первым курсом на образовательном мероприятии «Школа актива СКФУ» в рамках мотивации к получению образования и повышения грамотности в сфере образования.

Совет обучающихся по повышению качества образования Южного федерального университета осуществляет сопровождение проектной деятельности обучающихся: методическая поддержка, организация работы междисциплинарных проектных групп и др. Для первокурсников выпущена брошюра «Получаем образование. Руководство к действию», в которой изложена основная информация, которая поможет студенту первого курса включиться в образовательный процесс.

В Санкт-Петербургском государственном экономическом университете студенческая комиссия по качеству образования провела анкетирование более 2 тыс. студентов, подготовила список студенческих рекомендаций по решению выявленных проблем. Отчёт по итогам анкетирования и предложения от студентов были представлены ректору университета. Ректор поддержал выдвинутые инициативы и дальнейшее развитие студенческой комиссии по качеству образования в направлении работы по оптимизации образовательного процесса. По итогам анкетирования весной 2015 года студенческим советом совместно с администрацией университета было принято решение ввести комплексные обеды.

Студенческая оценка в России существует сравнительно недавно, поэтому говорить о масштабных системообразующих результатах пока еще рано, однако и сейчас во многих образовательных организациях, вследствие деятельности таких структур, образовательный процесс становится более ориентированным на потребителя: в Уфимском государственном университете экономики и сервиса по желанию студентов осуществлено увеличение перерыва для принятия пищи; выполнено усовершенствование учебного расписания, исходя из потребностей обучающихся, в Рязанском государственном медицинском университете имени академика И.П. Павлова; произошло расширение зоны обеспечения интернетом для доступа к специализированной литературе в Уральском государственном педагогическом университете и др. Во всех образовательных организациях студенческие комиссии / советы по качеству образования выявляют мнение студентов, формируют отчеты и презентуют данные отчеты руководству образовательной организации, благодаря такой деятельности руководство может в кратчайшие сроки узнать о мнении потребителей и оптимизировать процесс обучения.

Основным регламентирующим деятельность студенческих комиссий / советов по качеству образования нормативным документом является Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» [12]. В своей работе комиссии и советы по качеству образования опираются на ряд нормативно-правовых документов: для формирования стратегического плана работы и подготовки отчетов для руководства образовательных организаций основным документом является Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2016–2020 годы [10], при подготовке критериев для проведения опросов студентов студенческая комиссия / совет по качеству образования использует документы, связанные с самообследованием образовательной организации [13, 14], мониторингом системы образования [12, 15, 16,], а также использует показатели, характеризующие общие критерии качества образовательной деятельности организаций [17].

На данный момент система студенческой оценки развита достаточно обширно, студенческие комиссии / советы по качеству образования созданы в большинстве образовательных организаций высшего образования. Практика развития обратной связи от студентов положительно принимается руководством образовательных организаций, и на основе данных студенческой оценки зачастую принимаются системные решения по оптимизации образовательного процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болонский процесс: Концептуально-методологические проблемы качества высшего образования (книга-приложение 3) / Под науч. ред. В.И. Байденко. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2009. 304 с.
2. Вестник Совета обучающихся по качеству образования СурГПУ / Под науч. ред. Е.Н. Подковко. Сургут: РИО СурГПУ, 2015. № 1 (1).
3. Общественная палата РФ выступила за участие студентов в управлении образовательным процессом. М.: ГАРАНТ-СЕРВИС, 2015.
4. Горлова С.Н., Толстых Д.С. Мониторинг удовлетворенности студентов качеством обучения на кафедре физвоспитания технического вуза // Вестник Воронежского института МВД России. 2012. № 2.
5. Система менеджмента качества. Требования ГОСТ ISO 9001-2015. М.: Стандартинформ, 2015. 65 с.
6. Зотова В.А. К вопросу о методиках оценки качества образования со стороны студенчества // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 8.
7. Зотова В.А., Козак Е.М., Новоселов И.А., Валиахметов Р.Н. К вопросу о создании студенческого стандарта качества образования // Качество образования: теория и практика оценки: материалы Всероссийской научно-практической конференции (20 марта 2015 г.). Глазов: Глазов. гос. пед. ин-т, 2015. С. 34–46.
8. Ларионова А.О. Оценка удовлетворенности потребителей образовательных услуг как элемент системы менеджмента качества учебного заведения // Вестник Бурятского государственного университета. 2012. № 15.

9. Новокрещенова Н.А. Оценка удовлетворенности потребителей как информационная основа совершенствования системы менеджмента качества вуза // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2011. № 24.
10. Об утверждении концепции ФЦП развития образования на 2016–2020 годы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://government.ru/media/files/mlorxfXbbCk.pdf> (дата обращения 30.01.2016).
11. Полутин С.В., Маколов В.И. Мониторинг удовлетворенности студентов обучением в вузе в системе менеджмента качества университета // Интеграция образования. 2007. № 1.
12. Постановление Правительства Российской Федерации «Об осуществлении мониторинга системы образования» от 5 августа 2013 г. № 662.
13. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении Порядка проведения самообследования образовательной организацией» от 14 июня 2013 г. № 462 // Российская газета. 2013. № 6127.
14. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении показателей деятельности образовательной организации, подлежащей самообследованию» от 10 декабря 2013 г. № 1324 // Российская газета. 2014. № 6310.
15. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении показателей мониторинга системы образования» от 15 января 2014 г. № 14 // Российская газета. 2014. № 6334.
16. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации «Об утверждении методики расчета показателей мониторинга системы образования» от 11 июня 2014 г. № 657 // Российская газета. 2014. № 6535.
17. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 5 декабря 2014 г. № 1547 «Об утверждении показателей, характеризующих общие критерии оценки качества образовательной деятельности организаций, осуществляющих образовательную деятельность».
18. QUEST. European Students Union. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.esu-online.org/projects/current/quest> (дата обращения 01.10.2015).

ВОСТРЕБОВАННОСТЬ ВЫПУСКНИКОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВУЗОВ НА РЫНКЕ ТРУДА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы взаимосвязи системы высшего образования и рынка труда молодых специалистов, приведены данные статистики трудоустройства выпускников экономических ВУЗов в современной России, проанализированы проблемы в данной сфере и обозначены направления их решения.

Ключевые слова. Рынок труда, образование, выпускники экономических вузов.

Koksharova M.Ya.

DEMAND FOR GRADUATES OF ECONOMIC UNIVERSITIES IN LABOUR MARKET OF MODERN RUSSIA

Abstract. In the article there are investigated the questions of interconnection of the high education system and labor market of young specialists, there is provided the statistical data of the employment of graduates of economic universities in modern Russia, there are analyzed problems in this sphere and described measures required to be taken for the solution of the existing problems.

Keywords. Labor market, education, graduates of economic universities.

Переход к информационной экономике обусловил приоритетность и важность эффективности использования всех видов ресурсов и, прежде всего, человеческого капитала, по сравнению с их обладанием. Поэтому в современном мире система образования, и в особенности – высшего образования, является тем институтом, который во многом определяет конкурентоспособность страны [4, 5, 6 и др.].

Одним из ключевых индикаторов деятельности ВУЗов является востребованность выпускников на рынке труда. Диспропорции в конъюнктуре и структуре рынка рабочей силы в России в настоящее время являются главными причинами неэффективной занятости, в частности в секторе молодых специалистов, так как у выпускников ВУЗов сокращаются шансы трудоустройства по профилю подготовки. Профессиональная и квалификационная разбалансированность спроса и предложения на рабочую силу, с одной стороны, и низкое качество и недостаток практических знаний, полученных в процессе обучения в ВУЗах, их оторванность от требований работодателей, с другой, по-прежнему являются двумя ключевыми нерешенными проблемами в системе воспроизводства рабочей силы на рынке труда молодых специалистов [1, 2, 3 и др.].

В первую очередь это относится к специалистам в гуманитарных сферах, в частности – к выпускникам экономических специальностей, которые преобладают среди выпускников российских вузов (см. табл. 1 и 2). К сожалению, в нашем распоряжении имеются данные лишь за период до 2012 года включительно, однако, полагаем, что тенденция сохранилась и в настоящее время.

Из данных Росстата следует, что количество молодых экономистов и менеджеров в России в 2012 году составило 359,3 тысячи человек, что соответствует 34,2% численности всех выпускников государственных высших учебных заведений, а их число в негосударственных высших учебных заведениях со-

ГРНТИ 06.77.61

© Кокшарова М.Я., 2016

Мария Яковлевна Кокшарова – старший преподаватель кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 194214, г. Санкт-Петербург, ул. Рашетова, д. 6, кв. 193 (Russia, St. Petersburg, Rashetova str., 6, 193). Тел.: 8 (921) 946-19-87. E-mail: koksharova_m@mail.ru.

ставило 59,4 тысячи человек, или 43,7% от всей численности выпускников. Общее количество молодых специалистов, выпущенных ВУЗами по этим направлениям подготовки в 2012 году, составило 514 тыс. чел. или 36,8% от общего выпуска. Безусловно, такое количество менеджеров и экономистов испытывает сложности при трудоустройстве по специальности.

Таблица 1

Выпуск специалистов с высшим профессиональным образованием государственными и муниципальными образовательными учреждениями по направлениям подготовки и группам специальностей в 2005–2012 годах (данные Росстата), тыс. чел.

	2005	2010	2011	2012
Выпущено специалистов – всего	978,4	1177,8	1157,3	1125,3
в том числе по группам специальностей:				
физико-математические науки	11,8	9,7	9,0	8,6
естественные науки	13,7	13,0	12,3	11,6
гуманитарные науки	145,1	178,9	175,7	177,1
социальные науки	11,2	16,4	16,0	13,3
образование и педагогика	129,0	116,3	103,8	93,4
экономика и управление	292,7	386,7	380,1	359,3
информационная безопасность	1,3	3,6	3,7	3,8
сфера обслуживания	6,3	14,3	15,5	15,9

Таблица 2

Статистика выпуска из негосударственных высших учебных заведений за период 2005–2012 гг. (данные Росстата), тыс. чел.

	2005	2010	2011	2012
Выпущено специалистов – всего	173,3	290,1	285,6	271,9
в том числе по группам специальностей:				
физико-математические науки	0,3	0,3	0,2	0,2
естественные науки	0,4	0,3	0,3	0,2
гуманитарные науки	55,7	70,8	69,2	65,4
социальные науки	0,7	0,8	0,8	0,8
образование и педагогика	3,1	3,4	3,7	4,4
экономика и управление	77,0	140,8	138,8	128,7
другие специальности	3,4	9,3	8,8	-
по направлениям подготовки	31,2	60,9	60,3	59,4
гуманитарные науки	17,1	29,1	29,5	27,5
экономика и управление	12,9	26,6	26,4	26,5

Одним из показателей эффективности деятельности ВУЗов является количество трудоустроенных по специальности выпускников в течение первого года после выпуска. Однако, недостатком этого показателя является то, что оценка осуществляется лишь на основании выборки определенного количества выпускников, обратившихся в службу занятости. Затем эта информация экстраполируется на весь выпуск. Поэтому показатель трудоустроенных в течение первого года после выпуска молодых специалистов, на наш взгляд, не отражает ни реального их трудоустройства по специальности, ни эффективности деятельности ВУЗов. В настоящее время этот показатель собираются рассчитывать на основании данных Пенсионного фонда Российской Федерации.

Приведение количества выпускников ВУЗов к интересам рынка труда сталкивается с рядом объективных и субъективных трудностей. Количество студентов в России увеличилось от 2,8 млн. человек в 1990 году, до 7 млн. человек в 2005 году и сейчас продолжает оставаться на уровне 6,0 млн. человек (данные Росстата). Теоретически предложение выпускников всегда превышает спрос, абстрактная ситуация, при которой спрос и предложение находятся в состоянии равновесия, не соответствуют состоянию современной российской экономики. В то же время быстрая смена производственных и социальных технологий требует постоянного пополнения и обновления полученных знаний и компетенций.

Для работников важным является признание полученных ими знаний, поэтому наряду с подготовкой кадров с высшим образованием для ВУЗов важным направлением деятельности является развитие дополнительного профессионального послевузовского образования. Специфика инновационного развития выдвигает требование формирования у студентов навыков применения полученных знаний. Для достижения этой цели важное значение имеет производственная практика студентов в течение всего периода обучения. Курсовые проекты и дипломные работы студентов должны иметь практическое применение, что обеспечивает их востребованность работодателями. Однако чем больше понижаются требования к компетенциям в рамках рабочих учебных планов ВУЗов, тем менее успешной является работа системы в целом.

Необходимо отметить, что наибольшее количество выпускников, ставших топ-менеджерами крупнейших компаний России, выпустили ведущие экономические вузы. По данным рейтингового агентства «РА-Эксперт» в правлении компаний из списка «Эксперт-400» больше всего выпускников МГУ (166), Финансового университета при Правительстве РФ (129), РАНХиГС (126), а также РЭУ им. Г.В. Плеханова (69), МГИМО (58). К сожалению, выпускников петербургских ВУЗов в рейтинге отмечено гораздо меньше (СПбГУ – 51). Среди выпускников технических ВУЗов руководителями крупнейших российских компаний работают специалисты, окончившие МАИ (50), МВТУ им. Баумана (49), НИУ МЭИ (44). Еще одним экономическим ВУЗом, 44 выпускника которого представлены в рейтинге топ-менеджеров, является ГУУ, пятьдесят первое место которого в рейтинге, по нашему мнению, не соответствует реальным возможностям университета по подготовке качественных и востребованных специалистов.

В таблице 3 представлен рейтинг экономических российских ВУЗов, составленный также по материалам агентства «РА-Эксперт». При этом сводный итоговый рейтинговый функционал рассчитывался исходя из трех факторов: «качество образования» с весом 0,5, «востребованность выпускников работодателями» с весом 0,3, «уровень научно-исследовательской активности» с весом 0,2.

Таблица 3

Рейтинг экономических ВУЗов России (по данным «РА-Эксперт»)

Место, 2015 год	Место, 2014 год	ВУЗ	Рейтинговый функционал
1	1	МГУ им. М.В. Ломоносова	93.72
2	2	ВШЭ	69.05
3	3	СПбГУ	38.98
4	4	МГИМО	31.55
5	5	РАНХиГС при Президенте РФ	24.06
6	6	Финансовый университет при Правительстве РФ	23.93
7	7	РЭУ им. Г.В. Плеханова	20.12
8	10	ВАВТ МЭР РФ	16.98
9	8	Новосибирский государственный университет	14.64
10	13	СПбГЭУ	11.96
11	9	Томский государственный университет	11.54
12	11	Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина	10.94
13	14	РУДН	9.19
14	15	К(П)ФУ	8.13
15	12	РЭШ	8.10
16	18	Сибирский федеральный университет	7.10
17	24	Алтайский государственный университет	6.14
18	17	МГУЭСИ	5.93
19	16	ЮФУ	5.72
20	21	Волгоградский государственный университет	5.38
21	23	ГУУ	4.67
22	19	Пермский государственный национальный исследовательский университет	4.58
23	20	Воронежский государственный университет	4.37
24	22	Новосибирский государственный университет экономики и управления	3.93
25	25	Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (НИУ)	3.27

Негативным фактором, влияющими на молодежную занятость, сегодня является низкое качество образования, не позволяющее выпускникам получить достойную работу. Привлекательность профессии определяется либо ее доходностью в будущем, либо ее доступностью (бесплатностью получения). Недостаточное количество лиц, сумевших подняться вверх по карьерной лестнице определяется еще и тем, что многие выпускники ВУЗов работают не по специальности. Сейчас среди молодежи превалирует потребительская мотивация к труду, а также мнение о том, что достижение человеком статуса в обществе является скорее результатом родственных и дружеских связей, нежели таланта и трудолюбия.

Согласно данным опроса, проведенного Фондом «Общественное мнение» 23.05.2014 г., накануне Санкт-Петербургского экономического форума, у представителей трех заинтересованных сторон: ректоров ВУЗов (107 респондентов), работодателей (100 респондентов), молодежи в возрасте от 18 до 25 лет (502 респондента), большинство российских юношей и девушек считают, что профессионализм и ответственное отношение к работе плохо оплачиваются работодателями. Переломить негативную тенденцию распределения трудовых ресурсов могут государственные меры поддержки граждан и семей, переезжающих после получения диплома в депрессивные регионы России.

Реализации этой цели служит формирование государственного заказа на подготовку профессиональных кадров высшего уровня квалификации и государственно-частное партнерство в подготовке специалистов высшего уровня квалификации. В рамках реализации Программы модернизации высшего образования государство использует предоставление жилья выпускникам и, конечно, интересную и перспективную работу по специальности. Большинство представителей работодателей и выпускников ВУЗов считают, что необходимо внедрить опыт обязательной практики по получаемой профессии, а также систему распределения выпускников на основе договоров между выпускниками, работодателями и высшими учебными заведениями.

Стоит отметить, что вопросы повышения эффективности политики молодежной занятости неоднократно рассматривались руководством нашей страны на различных уровнях. Одним из примеров успешной реализации проектов в этой сфере является готовящийся к открытию в мае 2016 года Московский центр трудоустройства молодежи, в задачи которого будет входить координация взаимодействия работодателей и выпускников учебных заведений различных уровней, реализация программ переобучения и подготовки кадров. Несмотря на наличие различных локальных служб данного профиля, это первый в России многофункциональный центр содействия молодежной занятости подобного масштаба. По нашему мнению данный опыт единого городского центра целесообразно транслировать и в другие регионы, включая Санкт-Петербург.

Подводя итоги, отметим, что высшее экономическое образование – социальный лифт, способствующий успешной карьере выпускников. Экономические специальности являются бесприоритетными направлениями подготовки студентов, так как обучают профессиональным навыкам, необходимым в любой сфере хозяйственной деятельности вне зависимости от собственности и отрасли и великолепно дополняют инженерные и естественнонаучные дисциплины. Для представителей таких направлений деятельности элиты общества, как бизнес и политика, знания в области экономики и управления являются основополагающими.

В условиях сокращения спроса на специалистов этих направлений на рынке труда важное значение приобретают качество знаний и практическая подготовленность выпускников. Чтобы сделать высшее образование более прикладным, студентам необходимо с первого курса выполнять задания, имеющие практическое значение для бизнеса: курсовые работы, бизнес-проекты, аналитические расчеты, обзоры, составление финансовой отчетности и ее анализ и т.д. в научных центрах и лабораториях, созданных при университете или сотрудничающих с университетами.

Заслуживает внимания создание сквозных взаимосвязанных проектов «школа-ВУЗ-предприятие-министерство», в которых будет совмещено формализованное и неформальное образование школьников-студентов-исследователей-практиков. Выбор ВУЗа, целенаправленная подготовка к поступлению в него и практическая работа по специальности будет начинаться со школьной скамьи и не заканчиваться получением диплома о высшем образовании. Реформа образования, в том числе высшего образования, представляет собой динамичный процесс, определяющий жизнь россиян на много лет вперед, поэтому задача Президента, Правительства, Министерства образования и науки, Рособнадзора, всех заинтересованных граждан и организаций России, не останавливаться на достигнутом уровне, а сделать нашу систему высшего образования одной из лучших в мире.

ЛИТЕРАТУРА

1. Демина С.А. Структурные диспропорции формирования рабочей силы в условиях реформирования экономики России. М., МЭСИ, 2012.
2. Дробышева Е.Э. Образовательные стратегии в структуре сервисной реальности // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2014. № 2. С. 13–21.
3. Ершова И.Г., Вертакова Ю.В., Плотников В.А. Моделирование спроса и предложения специалистов на рынке образовательных услуг: монография. СПб., 2013.
4. Конкурентоспособность предпринимательских структур в условиях информационного общества / под ред. Л.С. Леонтьевой; Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. М., 2015.
5. Сигов В.И., Карпова Г.А., Сигова М.В. Расширенное воспроизводство трудового потенциала как основной критерий становления и развития экономики знаний // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 5 (83). С. 4–13.
6. Сигова М.В., Банников С.А. Международные консорциумы как форма реализации сотрудничества в сфере науки и образования // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 6. С. 114–117.

Левицкий А.Г.

ТАВТОЛОГИЗМЫ КАК СТИЛИСТИЧЕСКОЕ СРЕДСТВО СКАЗОЧНЫХ ТЕКСТОВ

Аннотация. Статья посвящена функционированию тавтологизмов в текстах немецких сказок. Тавтологизмы – фразеологические единицы, представляющие собой соединения двух слов одинаковой частеречной принадлежности при помощи союзов или предлогов. В статье рассматриваются стилистические возможности названных фразеологических единиц при вербализации важнейших элементов сказочной информации: сказочного добра и зла, подвига сказочного героя и т.п.

Ключевые слова. Фразеологизм, часть речи, немецкие сказки, сказочное добро, сказочное зло, герой сказки.

Levitskiy A.G.

TAUTOLOGISMS AS STYLISTIC MEANS IN TEXTS OF TALES

Abstract. The article is devoted the analysis of the using of the phraseologisms of special kind in the German tales – tautologisms. The phraseologisms have two words of the same part of speech connected with conjunction or preposition. The article shows stylistic possibilities of these idioms by verbalization of most important types information's in the German tales. That are the notions such: well and evil in the tales, hero of tales and etc.

Keywords. Phraseologisms, parts of speech, German tales, well and evil in the tales, hero of tales.

Под тавтологизмами мы, вслед за А. Штер [6], понимаем фразеологизмы немецкого языка, в основе которых лежит соединение двух слов одинаковой частеречной принадлежности при помощи союзов или предлогов. Например, *jung und alt* (букв. «молодой и старый») ‘все’, *‘Schritt für Schritt’* (букв. «шаг для шага») ‘шаг за шагом’. Несмотря на то, что тавтологизмы немецкого языка принадлежат к древнейшему слою фразеологии, до настоящего времени они остаются актуальным полем лингвистических исследований. Эти выражения обращают на себя внимание историей своего возникновения, парадигматическими отношениями между конститuentами, разнообразием синтаксических форм и особенностями фонетического оформления.

Использованию тавтологизмов в современной художественной литературе уделяет большое внимание Г. Бургер. Он указывает на их устойчивость и относит к средствам выражения интенсивности действий и состояний в современном немецком языке [4, с. 46]. Интенсивность достигается вследствие особенностей синтаксического строения указанных фразеологизмов. Так, в выражении *beißen und brechen* сближению подверглись значения связанных с процессом еды глаголов немецкого языка *beißen* ‘откусывать’ и *brechen* ‘отламывать’. Следовательно, рассматриваемое выражение представляет собой плеоназм, характеризующий процесс еды.

Данные о происхождении различных типов тавтологизмов приводят в своей статье Д. Хюппер, Е. Топаловик и Е. Эльшпасс. Выражения, относящиеся к семье и родству, сообщающие о будничных делах или рассказывающие о процессах в природе, имеют индоевропейское или германское происхождение и часто встречаются в народных эпосах, песнях и пословицах XII и XIII вв. [5, с. 83]. К.М. Бланко перечисляет также фонетические особенности, характерные для тавтологизмов: аллите-

рация – mit Mann und Maus (букв. «с мужчиной и мышью») ‘с людьми и грузом’; ассонанс – durch Mark und Bein (букв. «через костный мозг и кость») ‘пронзительно’; рифма – in Fülle und Hülle (букв. «наполнение и оболочка») ‘изобилие’ [3].

Из сказанного вытекает, что тавтологизмы не только концентрируют внимание реципиента за счет своей экспрессивности, но и выделяются особенностями их синтаксического и фонетического строения. Это обстоятельство превращает обсуждаемые знаки немецкого языка в мощное стилистическое средство бытовой и художественной речи. Тем не менее, исследования, посвященные стилистическому эффекту от использования тавтологизмов в текстах художественной литературы в настоящее время отсутствуют. Мы попытаемся в данной статье способствовать в какой-то мере ликвидации этого пробела.

Материалом для исследования послужили немецкие народные сказки, главным образом сказки братьев Гримм (в дальнейшем КНМ, с указанием общепринятых в германистике порядковых номеров сказок). Основанием выбора стали особые композиционные и сюжетные свойства таких текстов. Благодаря своим особенностям, сказочные события и способ их рассказывания становятся крайне удобными объектами для изучения. Как известно, сюжеты народных сказок состоят из цепи последовательных событий, последнее из которых (как правило, это подвиг героя) является финалом сказочного повествования. Для волшебных и бытовых сказок таким событием является подвиг героя [2; 1, с. 128–138]. Герой сказки – концентрированный образ сказочной философии, средоточие положительных качеств и жизненного успеха. В сказках о животных центральная фигура повествования может быть выделена не во всех случаях. Тем не менее, в основе этих повествований также лежат сказочные, идеализированные представления о добре и зле [1, с. 128–138].

С точки зрения парадигматических отношений между компонентами, самой большой группой тавтологизмов в текстах сказок являются фразеологизмы, образованные сопряжением двух существительных. Такие выражения составляют 65% от всего объема фразеологии из рассмотренных нами немецких сказок. Фразеологизмы, составленные из конкретных существительных, могут принимать участие в экспликации сказочного добра. Добро в сказках – это все то, что помогает герою достичь сказочной цели. Так, в немецких сказках достаточно часто встречается тавтологизм *mit Haut und Haar* (букв. «с кожей и волосами») ‘целиком’. В текстах некоторых волшебных рассказов эта фразеологическая единица появляется в ситуациях, где помощник для содействия герою должен съесть что-либо.

- (1) ... und auf den dritten (den Riesen) stürzte sich der Löwe (der Zaubershelfer) und verschlang ihn *mit Haut und Haar* [Kostbarkeiten 1968, 14]

Например, в приведенном выше фрагменте (данная сказка взята нами из сборника E. Hering. *Kostbarkeiten aus dem deutschen Märchenschatz*, Altberliner Verlag, Berlin, 1968) волшебный помощник – лев, помогая герою, пожирает вредителя – великана. Из приведенного текста следует, что в волшебных сказках рассматриваемая фразеологическая единица дополняет сказочные представления о подвиге героя, показывая интенсивность действий волшебного помощника. Одновременно с этим наличие лексем *Haut* и *Haar* создает в сознании реципиента сказки наглядный образ поступка, совершенно сказочным персонажем. Лучшей запоминаемости созданного представления способствуют отношения аллитерации, существующие между указанными словоформами.

В бытовых сказках обсуждаемый фразеологизм используется при создании комизма. Так, во фрагменте 2 фразеологизм *mit Haut und Haar* обозначает мнимую опасность и является, следовательно, средством высмеивания трюсости:

- (2) Denn so sie (die handelnden Personen) fliehen wollten, war zu besorgen, das Ungeheuer setzte ihnen nach und verschlänge sie alle *mit Haut und Haar*. Also ... (KHM 119)

В большинстве волшебных сказок для достижения своей цели герой должен предпринять путешествие. В абсолютном большинстве случаев речь идет о пешем (реже конном) странствии по очень плохой дороге. В нижеследующем отрывке для вербализации обстоятельств пешего пути использована фразеологическая единица *über Stock und Stein* ‘без дороги’ (букв. «через корни и камни»). Герой

этой сказки (Опубликована в сборнике Е. Hering. *Kostbarkeiten aus dem deutschen Märchenschatz*, Altberliner Verlag, Berlin, 1980) предпочел трудной ходьбе волшебный способ передвижения:

- (3) Das Wandern *über Stock und Stein* behagte ihm (dem Helden) freilich noch weniger als je zuvor [Kostbarkeiten 1980, 108]

Следовательно, тавтологизм сопоставляет в сознании реципиента содержание сказочного эпизода с реальными атрибутами пешего пути. Эти фразеологизмы уточняют представления адресата сказки о путешествии, создавая в его сознании наглядный образ сказочного перемещения. Аллитерация слов *Stock* и *Stein* способствует (аналогично предыдущим примерам) прочному запоминанию выработанных ассоциаций.

Интересный стилистический эффект достигается использованием в текстах немецких сказок выражения *Gift und Galle speien* 'быть в ярости' (букв. «выплевывать яд и желчь»). Этот тавтологизм обеспечивает предметность экспликаций сказочного чувства гнева, соотнося нерегистрируемое визуально состояние человека с вызывающими неприятную ассоциацию веществами и показывая тем самым негативное отношение сказки к отрицательным чувствам. В отрывке 4, являющемся частью волшебного сказочного повествования (КНМ 69), гнев персонажа-вредителя (ведьмы) на героя настолько интенсивен, что переходит в ярость:

- (4) Wie sie den Joringel (den Helden) sah, ward sie böse, sehr böse, schalt, *spie Gift und Galle* gegen ihn aus, aber ...

Аналогичный стилистический эффект достигается использованием тавтологизма *durch Mark und Bein schreien* 'пронзительно' (букв. «через кости и мозг»). В сказке о животных (КНМ 27) приведенная фразеологическая единица принимает участие в экспликации несчастья, случившегося с петухом. Этот сказочный персонаж испытывает сильное чувство страха, так как на следующий день он должен попасть в суп:

- (5) da saß ... der Haushahn und schrie aus Leibeskräften. „Du schreist einem *durch Mark und Bein*“ sprach der Esel ...

В этом случае наглядность при описании состояния персонажа достигается путем соизмерения силы его крика с веществами, составляющими сердцевину тела.

В некоторых сказочных повествованиях осуждается легкомысленное поведение персонажей. В сказках о животных такое поведение ведет к сказочному несчастью, а в волшебных сказках вынуждает героя совершить один из подвигов на своем пути к сказочной цели. Описанное поведение может быть рассмотрено как сказочное зло в волшебных сказках и в сказках о животных. Для вербализации такого образа действий в сказочных текстах используется фразеологическая единица *in Saus und Braus leben* 'жить расточительно' (букв. «жить в свисте и шуме волн»). В примере 6 старшие братья, удовлетворившись найденными сокровищами, жили в свое удовольствие:

- (6) Als er (der jüngste Bruder) daheim anlangte, hatten sich seine Brüder von ihrem Silber und Gold ein schönes Haus gebaut und lebten in *Saus und Braus* (KHM 54)

Из 6 видно, что тавтологизмы расширяют сказочное понятие о зле, показывая интенсивность неблагоприятных действий вредителей. При этом осуждаемое поведение отождествляется с бесполезными явлениями действительности.

Материал примеров 1–6 позволяет сделать вывод: использование тавтологизмов с конститuentами, обозначающими предметы или вещества, обеспечивает наглядность экспликаций соответствующих сказочных процессов и состояний путем активизации в сознании реципиента связей сказочных сущностей с логически сопоставимыми объектами окружающего мира. Кроме этого, рассмотрение приведенных отрезков текстов иллюстрирует существующую в сказках тенденцию: тавтологизмы, содержащие в своем составе названия предметов, эксплицируют в абсолютном большинстве случаев

визуально регистрируемые состояния героев и персонажей сказок (см. 1–3, 6). Для вербализации внутренних состояний объектов сказочных событий применяются, главным образом, фразеологизмы с наименованиями веществ, имеющих отношение к функционированию организма (см. 4, 5). Еще одним аспектом концентрации внимания на содержании, передаваемом тавтологизмами, в 1–4 является наличие у рассмотренных фразеологизмов аллитерации, ассонанса – 5 и рифмы – 6.

Существительные, обозначающие абстрактные и собирательные понятия, находясь в составе тавтологизмов, инициируют работу воображения адресата сказочных текстов. Например, фразеологизм-тавтологизм *in Hülle und Fülle* ‘изобилие’ (букв. «и оболочка, и наполнение») используется в текстах волшебных сказок для описания понятия добра. Наличие в сказках указанного фразеологизма говорит о том, что в сказочном представлении материальное благополучие – это наличие жизненно необходимых ресурсов в исключительно большом количестве:

- (7) Willst du (gemeint wird der Vater) mich (den Zauberhelfer) zum Paten deines Kindes (des Helden) nehmen, so will ich ihm Gold die *Hülle und Fülle* und alle Lust der Welt dazu geben (KHM 44)

При восприятии этого выражения фантазия адресата перерабатывает конституирующие его абстрактные понятия в конкретные образы, в соответствии с его индивидуальными особенностями. В другой волшебной сказке тавтологизм, содержащий наименования абстрактных понятий, выражает скорбь героини. Фразеологическая единица *nicht Ruhe und Rast haben* с денотативным значением – не иметь покоя (букв. «не иметь ни покоя, ни отдыха») в этом сказочном повествовании эксплицирует состояние беспокойства девушки, узнавшей о том, что она невольно стала причиной проклятья своих братьев:

- (8) Allein das Mädchen ... glaubte es müßte seine Geschwister wieder erlösen.
Es *hatte nicht Ruhe und Rast*, bis es sich heimlich aufmachte und ... (KHM 25)

Рассматриваемый фразеологизм стимулирует творческие способности адресата сказки, совмещая два близких понятия – покой и отдых.

Обобщая сказанное, констатируем: тавтологизмы, конституируемые существительными, оказывают двоякое действие на сознание реципиента. С одной стороны, они создают в нем наглядные образы сказочных процессов, с другой стороны, указанные устойчивые выражения (примеры 7, 8) инициируют работу воображения, помогая ему самостоятельно сформировать представления о фрагментах сказочной действительности. Кроме этого, при вербализации зрительно регистрируемых действий героев или персонажей сказок используются фразеологические единицы, содержащие, в основном, названия предметов. Состояния в текстах сказок эксплицируются при помощи тавтологизмов, в основе которых лежат обозначения материалов, а также абстрактных и собирательных понятий.

Встречающиеся в сказках тавтологизмы с глаголами связывают состояния героев с хорошо известными адресату сказок действиями. Например, в повествовании о дровосеке упомянутый выше фразеологизм подчеркивает бедственное положение семьи лесозаготовителя:

- (9) Vor einem großen Walde wohnte ein armer Holzhacker mit seiner Frau und seinen zwei Kindern; ...
Er *hatte wenig zu beißen und zu brechen*, und einmal, als ... (KHM 15)

Кроме того, она дополняет сказочные представления о выработанном в древней культуре понятии зла как «антидобра»:

- (10) Als ... kamen die vier Brüder zu gleicher Zeit an dem Kreuzwege zusammen,
herzten und küßten sich ... (KHM 129)

Фразеологизм *herzen und küssen* ‘радоваться’ (букв. «ласкать и целовать») иллюстрирует меру радости братьев, не видевших друг друга четыре года. Фрагменты 9 и 10 показывают, что тавтологизмы с глаголами, обозначающими конкретные действия, помогают реципиенту создать в своем сознании кинетический образ изображаемых при помощи фразеологизмов событий.

Тавтологизмы с местоимениями и наречиями обозначают в текстах сказок различные состояния человека. Так, следующий пример взят нами из сказки, близкой к шванку. Герой этой сказки испытывает радость в связи со своим несурзным поступком: ему удалось обменять тяжелый кусок золота на лошадь:

(11) Hans war seelenfroh, als er auf dem Pferde saß und so *frank und frei* dahinritt (KHM 83)

Тавтологизм *frank und frei* 'свободно' (приблизительный буквальный перевод этой речевой единицы «свободно как франк») передает интенсивность ощущения свободы героем, севшим на лошадь.

Тавтологизм *hin und her* 'туда и сюда' создает в большинстве случаев представления об интенсивности действий героя или вредителя волшебной сказки. Так, один из подвигов героя на его пути к сказочной цели состоит в том, что он в корнях могучего дуба находит бутылку с заключенным в ней джином. Энергичность действий героя в рассматриваемом тексте эксплицируется с участием приведенного выше тавтологизма:

(12) Der Sohn (der Held) aber ging in den Wald ... So ging er *hin und her*, bis er endlich zu einer großen gefährlichen Eiche kam ... (KHM 99)

Поскольку наречия и местоимения непосредственно никаких явлений окружающего мира не обозначают, то фразеологические единицы 11–12 только иницируют индивидуальную деятельность воображения реципиента. Все тавтологизмы из фрагментов 7–12 характеризуются также упомянутыми выше фонетическими особенностями.

Таким образом, приведенные примеры показали: различные тавтологизмы по-разному функционируют в текстах немецких сказок. Фразеологизмы с наименованиями предметов вербализуют зрительно регистрируемые действия героя или персонажей, связанные с совершением сказочного подвига. Выражения, построенные на основе названий веществ, принимают участие в изображении негативно оцениваемых сказкой явлений. Это могут быть интенсивные чувства, возникшие на основе сильных отрицательных эмоций или действия вредителей. Следовательно, такие фразеологические единицы направляют работу воображения адресата, предоставляя ему конкретные образы, при усвоении понятий сказочного добра или зла.

Аналогично функционируют тавтологизмы с глаголами. Эти фразеологизмы создают наглядно-действенные представления в сознании реципиента. Фразеологические единицы с существительными, обозначающими абстрактные и собирательные понятия, выражают важные для сказочных сюжетов обстоятельства жизни сказочных героев и персонажей. Они иницируют индивидуальную работу воображения, побуждая воспринимающую личность к более глубокому проникновению в сущность стоящей за сказочными событиями народной философии. Фразеологизмы, конституированные наречиями и местоимениями, эксплицируют менее важные аспекты сказочной информации. Например, вместе с фразеологическими единицами других видов они могут быть средством экспликации сказочного комизма.

Итак, тавтологизмы выполняют в текстах немецких сказок следующие функции:

- принимают участие в вербализации важнейших элементов всех рассмотренных видов сказок, показывая интенсивность изображаемых состояний и действий;
- являются важным средством, помогающим работе воображения реципиента при усвоении им идеологических основ сказок;
- сближают тексты сказок с традиционной средневековой риторикой;
- способствуют лучшему запоминанию созданных ментальных конструкций.

Из сказанного следует, что тавтологизмы являются важным, многофункциональным и комплексным средством текстов сказок. Тип воздействия рассмотренных устойчивых выражений немецкого языка на адресата в значительной степени зависит от их частеречного состава. Наиболее важные для сказок понятия выражают фразеологические единицы, в составе которых содержатся существительные. Остальные тавтологизмы представляются менее существенными для усвоения реципиентом идей сказочных текстов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Костюхин Е.А.* Лекции по русскому фольклору. М.: Дрофа, 2004. 334 с.
2. *Пронн В.Я.* Морфология волшебной сказки. М.: Лабиринт, 2003. 144 с.
3. *Blanco C.M.* Historische Entwicklung der deutschen Paarformeln mit somatischen Komponenten // Neuphilologische Mitteilungen 3 XCIX 1998. Helsinki. S. 285–295.
4. *Burger H.* Idiomatik des Deutschen. Tübingen: Max Niemeyer Verlag, 1973. 117 s.
5. *Hüpper D.* Zur Entstehung und Entwicklung von Paarformeln im Deutschen // Phraseologie in Raum und Zeit. Hohehehren: Schneider Verlag, 2002. S. 15–45.
6. *Stöhr A.* Zwillingsformeln, Paarformeln und Wortpaare in der deutschen Gegenwartssprache. Grin Verlag München und Ravensburg, 2013. 27 s.

Николаев А.А.

СОВРЕМЕННЫЙ РЫНОК ЭНЕРГОРЕСУРСОВ КАК БАРОМЕТР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ ЭКОНОМИК

Аннотация. В статье анализируются перспективы экономик развивающихся стран на фоне шокирующего падения цен на энергоресурсы; подчёркивается, что при увеличении этих тенденций чётко вырисовывается ключевой вопрос экономической безопасности этих стран.

Ключевые слова. Развивающиеся страны, падение цен на энергоресурсы, экономическая безопасность.

Nikolaev A.A.

MODERN ENERGY MARKET AS A BAROMETER OF ECONOMIC SECURITY OF DEVELOPING COUNTRIES

Abstract. The article analyzes the prospects for the economies of developing countries against the backdrop of a shocking drop in energy prices; underlines that during the increase of these trends clearly emerges the key issue – the economic security of these countries.

Keywords. Developing countries, falling prices for energy resources, economic security.

Сейчас уже однозначно можно говорить о том, что наступивший 2016 год будет полон проблем и «сюрпризов» как экономического, так и политического характера, и в центре внимания окажутся, прежде всего, развивающиеся страны, в том числе и Россия. Почти все развивающиеся страны, может быть кроме Индии, 2015 год отметили значительным замедлением экономического роста на фоне снижения цен на биржевые товары при ужесточении финансовых ограничений. До сих пор повсеместно наблюдаются существенные проблемы для финансовой переориентации, характеризующиеся слабостью балансов государственных финансов, а также отсутствием общей гибкости и рациональности распределения ресурсов. Темпы экономического роста развивающихся стран ниже официальных целевых показателей в 2016 году могут вновь испугать мировые финансовые рынки и, как следствие, традиционные способы обеспечения выполнения целевых показателей роста могут лишь продлить существование экономических дисбалансов, чреватых последующими проблемами, что в итоге напрямую скажется на экономической безопасности ряда государств.

При этом устойчивый рост мировой экономики до сих пор остаётся труднодостижимым, а те факторы, которые в 2015 году тянули мировую экономику вниз, в наступившем году, скорее всего, сохранятся, а в некоторых случаях даже будут усилены. Еврозона, насладившись временной отсрочкой мер по жёсткой экономии, будет также ограничена в развитии вялой мировой торговли. Повышение процентных ставок ФРС США предвещает замедление роста и в США. Падение стоимости активов Китая может спровоцировать серьёзные финансовые потрясения на мировых рынках. А политики будут «дрейфовать», имея небольшое политическое влияние, чтобы остановить в дальнейшем эти тенденции.

Страны с развивающейся экономикой в 2016 году будут оставаться слабыми. В Societe Generale (см.: <http://www.vestifinance.ru/articles/66521>) считают, что падение развивающихся рынков может ещё

ГРНТИ 06.52.01

© Николаев А.А., 2016

Александр Алексеевич Николаев – аспирант кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 193318, Санкт-Петербург, ул. Подвойского, д. 14, к. 1, кв. 639 (Russia, St. Petersburg, Podvoyskogo str., 14/1, 639). Тел.: 8 (921) 907-32-18. E-mail: a.a.nikolaev90@mail.ru.

продолжаться в течение некоторого времени, т.к. крупные ЦБ в последние годы исчерпали возможности для манёвров, и это делает маловероятным тот факт, что они и на этот раз будут спасать мировые рынки. А согласно сообщению Bloomberg, в 2016 году ситуация на развивающихся рынках уже хуже, чем в тот же период азиатского финансового кризиса 1998 года, т.к. капитализация фондовых рынков в этом году уже упала более чем на \$2 трлн, а с начала года MSCI Emerging Markets упал уже на 13%, что стало худшим стартом года как минимум с 1998 года.

Кроме того, нынешнее крушение оказалось даже хуже ситуации 2009 года, когда стоимость акций снижалась на фоне глобального финансового кризиса. Падает не только фондовый рынок, происходящее на валютном рынке развивающихся стран не намного лучше, а трейдеры делают ставки на то, что власти не будут защищать обменные курсы дальше, так как это стало слишком дорого. В прошлом году инвесторы и компании вывели из развивающихся стран около \$735 млрд. И, наконец, долги развивающихся стран выглядят не лучшим образом. Сейчас инвесторы готовы держать облигации этих стран только в том случае, если они предполагают премию к облигациям США на уровне 481 базисного пункта (см.: <http://www.vestifinance.ru/articles/66521>).

Ко всему прочему, в 2015 году приток капитала в развивающиеся страны был заметно ниже прошлых лет, из-за чего часть резервов уже потрачена, суверенные спреды увеличились, национальные валюты ослабли, а в некоторых странах резко снизились темпы роста. Снижение курсов национальных валют оказалось чрезвычайно полезным для смягчения различных экономических шоков. Однако дальнейшее резкое падение цен на биржевые товары, в том числе на энергоносители, вызвало ещё большие проблемы для экспортёров, включая более быстрое снижение курсов национальных валют, что в итоге может привести к возникновению пока ещё скрытых факторов уязвимости в балансах хозяйствующих субъектов или подстегнуть инфляцию.

На этом фоне замедление экономического роста в Китае (как главном потребителе энергоресурсов) и управляемое ограничение инвестиций в период бума сырьевых товаров в нулевые годы снизили к настоящему времени цены на энергоносители до многолетних минимумов. Цены на энергоносители, вероятно, останутся низкими и в 2016 году. Хотя остаётся некоторая надежда на рост нефтяных цен во второй половине года, если ОПЕК удержит производство на максимальном уровне и небольшие компании, такие как сланцевые производители США, будут вынуждены сократить производство. При этом прогнозы цены на нефть от известных финансовых институтов сегодня постоянно меняются.

Так, Goldman Sachs устанавливает на 2016 год \$20 за баррель на марку Brent. В то же время большинство других экспертных оценок выглядят более оптимистично, прогнозируя изменение баланса спроса и предложения в конце 2016 года. Moody's устанавливает цену на сырую нефть Brent на отметке \$43 за баррель и WTI на отметке \$40. Аналитики Societe Generale ожидают отскок цен до \$60 в IV квартале 2016 г. (см.: <http://www.vestifinance.ru/articles/66060>). А пока WTI и Brent упали более чем на 40% и находятся сейчас в диапазоне примерно в \$30–35 за баррель. В ценах же на природный газ отмечен некоторый подъём в последнее время. Они немного отошли от 17-летних минимумов в результате неожиданно холодных прогнозов погоды на 2016 год, спровоцировавших рост спроса на этот вид топлива. И всё же, как нам кажется, избыточные поставки сырья продолжают оказывать давление на глобальный нефтяной рынок, а также рынок природного газа США в 2016 году. Более того, снятие санкций с Ирана приведёт к ещё большему увеличению поставок нефти на рынок, что компенсирует ожидающееся сокращение добычи в США.

Согласно прогнозам экспертов международного рейтингового агентства Moody's, по всей видимости мировые нефтяные и газовые компании сократят реальные инвестиции в 2016 году на фоне продолжающегося снижения цен на энергоресурсы. Низкие цены на сырьё уже привели к сокращению денежных потоков и ликвидности во всём мире, что ухудшило и без того ограниченную финансовую гибкость нефтяных и газовых компаний, имеющих спекулятивные рейтинги, отмечается в обзоре агентства (см.: <http://www.interfax.by/news/world/1198585>). Даже крупным диверсифицированным компаниям с инвестиционными рейтингами придётся столкнуться с ослаблением финансовой гибкости и увеличением финансового левериджа. Согласно прогнозу агентства, инвестиции нефтегазовых компаний в проекты по разведке и добыче сократятся в 2016 году на 20–25%. В целом нефтегазовый сектор, вероятно, ожидает роста числа стрессовых объёмов долга и дефолтов в 2016 году. Латиноамериканские нефтяные компании в результате ослабления денежных потоков столкнутся с растущими рисками рефинансирования. Кроме того, аналитики агентства прогнозируют снижение кредитных по-

казателей трёх крупнейших нефтяных компаний Китая (China National Petroleum Corporation, China Petrochemical Corporation и China National Offshore Oil Corporation), по крайней мере, до 2017 года.

Таким образом, полная загрузка существующих производственных мощностей, недоступность кредитования в развивающихся странах (из-за высоких процентных ставок) и отсутствие свободного капитала для создания новых мощностей уже в первом полугодии текущего года могут привести к серьёзной рецессии в их экономиках. А из жизненной практики видно, что глубокие изменения на рынке нефти никогда не ограничиваются чисто экономическими проблемами, из-за них неизбежно «вскрываются» политические проблемы, копившиеся годами. В качестве примера выступает Венесуэла, входящая в ОПЕК. Даже при цене в \$100 у страны были серьёзные проблемы. Когда нефть упала до \$50, в стране разразился полномасштабный кризис. В итоге в конце 2015 года действующая власть в Венесуэле потерпела сокрушительное поражение на выборах в парламент, и это – только начало глубоких политических и экономических изменений в этой стране, что может сказаться не только на национальной безопасности данного государства, но и всего региона в целом.

Как видим, рынок сырьевых товаров как барометр глобальной экономики рисует довольно мрачную картину для развивающихся стран. Что касается России, то слабый рубль пока помогает российским нефтегазовым компаниям держаться на плаву при низких ценах на нефть и газ, однако экономические санкции ограничивают доступ к привлечению долгосрочного внешнего финансирования на рынках США и ЕС. России в таких условиях следует ожидать активного использования резервного фонда для покрытия дефицита бюджета. За очередным падением курса рубля последует рост цен, увеличение тарифов монополий, снижение номинальных и реальных доходов населения, недоступность кредитования, что приведёт к снижению покупательной способности населения и существенному сокращению потребления.

Государственный бюджет в связи с резким сокращением доходов от экспорта перестанет быть двигателем экономики, остановится целый ряд программ и крупных проектов, которые составляли несколько процентов ВВП России. Отток капитала заморозит инвестиции и капитальное строительство, упадут цены на жильё, нежилые помещения и аренду. Практика ручного управления и огосударствления бизнеса приведёт к дальнейшему росту издержек, падению конкурентоспособности, снижению производительности труда [1, 2 и др.]. В сегодняшних реалиях России для всех становится очевидным, что нельзя полагаться на «русский авось», что вдруг всё резко изменится, цены на нефть вырастут, всё вернётся к ситуации двухлетней давности. Не вернётся. Даже если ситуация в какой-то степени улучшится, то всё равно необходимо решать структурные проблемы, избавляться от дисбалансов.

Добавим, что при этом в проекте федерального бюджета России лежит прогноз, согласно которому средняя стоимость нефти в 2016 году составит \$50 за баррель, среднегодовой курс – 63,3 руб. за \$1, что обеспечивает рост ВВП на 0,7% (см.: <http://www.finam.ru/analysis/investorquestion00001/pravitelstvu-rf-sleduet-narashivat-rasxody-chtoby-podderzhat-ekonomiku-20160112-12300>). На сегодня всё это выглядит, по меньшей мере, уже нереалистичным. Таким образом, и это мы уже замечаем повсеместно, известные политики и экономисты начали бить тревогу и предупреждать, что жёсткие продажи развивающихся рынков могут спровоцировать там ещё и кредитный кризис, а это сделает трудным обслуживание долгов, которые за последние 10 лет значительно выросли благодаря дешёвым кредитам на фоне товарного бума и мягкой денежно-кредитной политики. И всё это, в свою очередь, добавит ещё больше нестабильности мировой экономике и составит угрозу национальной безопасности ряда стран.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Киевич А.В.* Нефть разворачивается: сценарии и прогнозы для экономики России // *Современные аспекты экономики.* 2015. № 2 (210). С. 57–74.
2. *Пролубников А.В.* Программно-целевое управление конкурентоспособностью экономики (на примере развития электроэнергетики) // *Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии.* 2015. № 4 (26). С. 44–49.

РЕАЛИЗАЦИЯ КОМПЛАЕНС-ФУНКЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье раскрываются основные проблемы и тенденции развития российской промышленности, неопределенность, свойственная промышленному развитию. Рассматривается единство рисков и шансов в управлении предприятием. Анализируются содержание и методы реализации комплаенс-функции и комплаенс-риски на предприятии.

Ключевые слова. Промышленные предприятия, риски, комплаенс-функция.

Nikolaeva A.A.

THE IMPLEMENTATION OF THE COMPLIANCE FUNCTION IN THE INDUSTRY

Abstract. The article describes the main problems and trends-growing Russian industry, the uncertainty inherent in the industrial market. We consider the unity of the risks and chances in the management of enterprise. Analyzes the content and methods of implementation of the compliance function and compliance risk in the enterprise.

Keywords. Industrial enterprises, risks, compliance function.

Одним из наиболее сложных периодов в развитии российской промышленности стал период 1990-х годов, который характеризовался скорее не развитием, а приспособлением существующих производственных мощностей к стандартам рыночной экономики. В этот период зафиксировано снижение производства почти во всех отраслях промышленности. Наихудшие результаты отмечены в легкой промышленности (снижение на 49,8%), пищевой промышленности (на 25,7%), электроэнергетике (на 20,2%). В целом по промышленности фиксировалось снижение производства на 24,1%. Столь сложные и однозначно негативные тенденции были преодолены в нулевые годы, когда благодаря росту цен на углеводороды удалось стабилизировать экономическую ситуацию, что способствовало структурному оздоровлению промышленного комплекса Российской Федерации.

Спад показателей, отражающих развитие отечественной промышленности, наблюдался и в 2008–2009 гг. на фоне мирового финансово-экономического кризиса. Однако накануне этого периода (в 2007 г.) темп экономического роста был достаточно высок и составлял 106,8%. Новые вызовы и угрозы характеризуют период экономической нестабильности, начавшийся в 2014 г. с введением экономических санкций в отношении нашей страны. При этом в предыдущее десятилетие фиксируются весьма противоречивые результаты. В целом отмечается тенденция снижения индекса промышленного производства (на 3,4% за период с 2005 г. по 2014 г.). Однако в ряде отраслей в этот период наблюдался рост данного индекса: в добыче полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических – на 3,9%; производстве транспортных средств и оборудования – на 1,4%. Причем на отдельных этапах рассматриваемого периода (в частности в 2014 г. по сравнению с 2009 г.) в ряде отраслей промышленного производства рост индекса был весьма значительным: в обработке древесины и производстве изделий из дерева – 33,3%, в целлюлозно-бумажном производстве – 22,4%, в производстве резиновых и пластмассовых изделий – 24,3%, в производстве машин и оборудования – 44,3%.

ГРНТИ 06.71.03

© Николаева А.А., 2016

Арина Александровна Николаева – аспирант кафедры экономики и управления предприятиями 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: dekanat205@yandex.ru.

Автором был выполнен анализ современных тенденций в ключевых составляющих российской промышленности – топливно-энергетическом комплексе, металлургии, минерально-сырьевой базе, машиностроении, химическом и лесопромышленном комплексе, легкой промышленности. По результатам данного анализа выявлены основные проблемные точки – хроническое недоинвестирование большинства отраслей промышленности, структурный перекос в сторону сырьевых отраслей, технологическое отставание производств, невысокая производительность труда, заниженная средняя заработная плата, повышенная энергоемкость производства. Стала очевидной необходимость скорейшего решения задач по технологической реконструкции отраслей промышленности, изменения экспортно-сырьевого характера российской экономики, создания условий для реализации политики импортозамещения. Масштабы задач требуют перестройки управленческого аппарата, повышения эффективности взаимодействия органов государственного регулирования с субъектами промышленного бизнеса и обеспечения на этой основе реальной поддержки промышленного сектора.

Необходимым условием решения задач по переходу российской промышленности на качественно более высокий уровень является активизация инновационной деятельности. Успешное развитие промышленных предприятий и всего производственного комплекса обеспечивается через реализацию инновационного потенциала (как в текущем периоде, так и в обозримой перспективе). Автором исследованы данные, характеризующие основные показатели инновационной деятельности к моменту, когда актуализировалась проблема импортозамещения, т.е. те, которые косвенно характеризуют состояние инновационного потенциала на переходе к новой экономической политике. Представленные данные могут трактоваться по-разному. С одной стороны, инновационная активность организаций, то есть удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в рассматриваемом периоде, в общем числе обследованных организаций, имеет тенденцию к снижению – от 10,4% в 2011 г., к 10,3% в 2012 г. и 10,1% в 2013 г.

С другой стороны, значительно вырос объем отгруженных инновационных товаров – от 33 407 млн руб. в 2011 г., к 35 944 млн руб. в 2012 г. и 38 334 млн руб. в 2013 г., и, что более важно, вырос удельный вес инновационных товаров – от 6,3% в 2011 г., к 8,0% в 2012 г. и 9,2% в 2013 г. Наблюдается концентрация инновационных производств в рамках меньшего числа компаний – инновационному развитию следует все меньшее число предприятий (об этом свидетельствует, например, снижение удельного веса малых предприятий инновационного типа с 5,1% в 2012 г. до 4,8% в 2013 г.). При этом сам масштаб реализации инновационных продуктов растет, что в целом позволяет сделать вывод о поступательном инновационном движении российской промышленности.

Инновационное развитие российской промышленности не может быть реализовано без активного участия государства. При этом государство должно не только выступать формальным инициатором модернизационного рывка, но и поддерживать инновационное развитие предприятий на всех его стадиях, начиная от создания условий для доступного кредитования и заканчивая реализацией мер протекционизма в отношении предприятий инновационного типа, функционирующих (или способных функционировать) в соответствии с ориентирами современной концепции промышленного развития. Государственное регулирование в этой связи, как совокупность используемых в его рамках управленческих механизмов, преобразуется в одну из важнейших детерминант успешного развития промышленного производства.

Промышленные предприятия функционируют в условиях непрерывных изменений и неопределенности. Источниками неопределенности являются: субъект (предприятие, окружающая среда, взаимодействие между ними). Неопределенность присуща любому результату, но она может быть снижена за счет использования новых управленческих приемов, одним из которых является внедрение в управленческую практику функции мониторинга производственно-хозяйственной деятельности. Если использовать мониторинг в триединстве наблюдения, анализа и прогноза, можно сформулировать базу для разработки концепции функционирования предприятия, а также для поиска мер по снижению неопределенности, как в процессе разработки концепции, так и в процессе ее реализации [3].

Мониторинг следует осуществлять в пошаговом режиме, что позволит задать траекторию снижения неопределенности, в соответствии с которой она будет снижаться последовательно шаг за шагом. Анализ неопределенности, как правило, проводится в соответствии со структурой ее источников. Автор считает исключительно важным верно характеризовать неопределенность компонентов окружающей среды (природной, техногенной, экономической, социальной) и внутренней среды предпри-

ятия, представленной в форме его организационной модели. Особое внимание следует уделять неопределенности коммуникаций (взаимодействий) между окружающей средой и предприятиями как субъектами активности и, в частности, коммуникациями с органами государственного регулирования промышленности. Система регулирующих и регламентирующих актов со стороны государства подвержена динамике, к которой предприятия вынуждены активно приспосабливаться, используя функции, снижающие неопределенность, и в их числе – комплаенс-функцию.

Неопределенность следует рассматривать с позиций единства рисков и шансов [2]. В управлении предприятием следует ориентироваться не только на появление противодействующих факторов и оценивать риски их появления. Следует учитывать и появление стимулирующих факторов, отраженных в категории шансов. С позиций методологии управления конструктивна именно дихотомия риски/шансы. Но в реальной управленческой практике приоритетной является задача управления риском: его предвидение и снижение до приемлемого уровня. Получила развитие концепция приемлемого риска, которая реализуется за счет методов верного оценивания рисков и за счет совершенствования управленческих процедур в области управления рисками [2].

Функционирование промышленного предприятия в современных условиях базируется на принципах предпринимательства. Наличие рисков, как известно, относится к числу отличительных черт предпринимательства, т.е. в процессе управления предприятием необходимо учитывать возможность отклонения реальных результатов от запланированных, что и отражено в категории риска. На основе сравнительного анализа ряда трактовок категории «риск» автором принято за основу определение риска, в котором не только отражена неопределенность результата и возможность несовпадения полученного результата выдвинутым целям, но и субъективность собственно оценивания этого результата. Исследован подход к типологизации рисков, учитывающий их объективный или субъективный характер. Объективный риск рассматривается во взаимосвязи с видом деятельности (активности). Субъективный риск характеризует возможное наступление событий (неблагоприятных в случае риска и благоприятных в случае шансов), а также вероятность их наступления в зависимости от субъекта, осуществляющего деятельность.

Объективный и субъективный характер источников возникновения риска частично отражен в их делении на внешний и внутренний. Но если субъективный и внутренний риски в принципе тождественны, то при сопоставлении внешнего и объективного риска совпадения не наблюдается – внешний риск подразумевает не только необходимость действий по учету риска, но и по его снижению и активному влиянию предприятия на источник возникновения риска (например, на конкурентную среду). При этом внешний риск правомерно рассматривать как совокупность объективного риска и риска, обусловленного внешними условиями, имеющими значение именно для данного предприятия. Последний можно характеризовать как индивидуальный внешний риск. На рисунке представлена укрупненная структура рисков промышленного предприятия.



Рис. Структура рисков промышленного предприятия

При идентификации методов управления рисками следует опираться на четыре подхода к их определению: интуитивно-спонтанный, адресатно-целевой, ценностно-адресатный, субъективно-целевой. В рамках каждого из подходов исследуется адекватность применения конкретных методических приемов. При этом, несмотря на множественность приемов, их основу составляет ряд принципов: связи доходности и риска, вероятностного подхода, формализации, многовариантности решений, оптимизации, прогнозирования и моделирования. Предлагается дополнить данные принципы принципом информационной обеспеченности. Для реализации указанного принципа в управлении рисками на промышленном предприятии следует использовать все виды информации: фактическую, плановую, нормативную, справочную, внутреннюю и внешнюю, входящую и исходящую, активную и пассивную, текущую и оперативную, условно-постоянную и переменную (различающиеся коэффициентом стабильности).

Для обеспечения системности в работе с информацией, ее верного структурирования и упорядочивания, снижения зависимости от субъективизма в оценке риска предлагается активно пользоваться услугами внешних консультантов (экспертов), обладающих навыками работы с информацией и независимостью суждений. Для того, чтобы снизить дополнительный риск, возникающий в данном случае, – риск утечки информации, целесообразно ориентироваться на комбинированные экспертные группы, включающие внутренних экспертов (специалистов предприятия) и привлеченных внешних консультантов.

Возникновение риска всегда связано с неким событием или группой событий. Классификацию событий по отношению к категории «риск» целесообразно дополнить такими видами событий, как вызванные внешними факторами и вызванные внутренними факторами. Особого внимания заслуживают события, детерминированные внешними факторами, и в первую очередь к законодательными нормами, правилами и стандартами, что актуализировало исследование комплаенс-риска. Выделение относительно новой категории «комплаенс-риски» связано с необходимостью организации специфического вида деятельности экономического субъекта, а именно деятельности, нацеленной на минимизацию негативных последствий несоблюдения системы действующего нормативно-законодательного регулирования.

Как следует из этимологии слова «комплаенс-риск» – это риск возникновения у компании: юридической ответственности различных форм (административной, дисциплинарной, материальной, гражданско-правовой и уголовной) и соответствующих видов санкций (штрафов, дисциплинарных взысканий, материальных удержаний, лишения свободы); материальных и финансовых потерь в виде финансового убытка, дополнительных расходов, изъятия (неполучения) выручки; потерь нематериального характера в виде утраты доверия контрагентов, покупателей, компаньонов, социума; утраты репутации, бренда, торговой марки и т.п.; состояния прекращения бизнеса (полного или частичного). COMPLAENС-риски возникают при несоблюдении законодательных норм и связаны с определением круга мероприятий, а также оценкой негативных воздействий несвоевременного, неполного, несоответствующего сути выполнения регулятивов различного уровня.

Комплаенс-функция – это конкретная функция управления в которой присутствуют основные элементы управленческого воздействия (планирование, организация, регулирование и контроль). Объектом управления комплаенс-функции выступает вся компания в целом. Как конкретная функция, комплаенс-функция выполняет преобразование информации для достижения определенных выходных параметров. Входной информацией являются внешние законодательные требования и другая информация о необходимости соответствия. Выходными параметрами должны выступать характеристики (параметры) соответствия по каждому направлению комплаенса (трудовому, миграционному, налоговому, антикоррупционному и др.). Операторами преобразования информации от субъекта к объекту управления в комплаенс-функции служат внутренние комплаенс-стандарты, внутренняя комплаенс-политика и др.

Автор предлагает интерпретировать реализацию комплаенс-функции как деятельность, связанную с поддержанием функционирования компании в законодательно и антириск-ориентированной среде. Осуществление комплаенс-функции в компании на регулярной и систематической основе возможно в случае реализации процесса последовательного планирования, организации, регулирования, стимулирования и контроля за соблюдением (соответствием) внешних и внутренних регулирующих норм, политик и стандартов. COMPLAENС-функция реализуется в различных формах. Выбор форм зависит от организационной структуры компании, ее организационно-правовой формы, специфики отрасли, в которой она функционирует, наличия видов деятельности, регулируемых специальными нормами,

а также особенностей места официальной регистрации и юрисдикции компании. При этом возможно полное или частичное, своевременное или несвоевременное, формальное или сущностное соблюдение комплаенс-функции.

В комплаенс-функции наличествуют организационные, процессные и технологические элементы. Организационные элементы охватывают организационную структуру службы комплаенса и организацию собственно деятельности по оценке и предотвращению комплаенс-рисков (в том числе с привлечением внешних экспертов). Процессные элементы охватывают виды деятельности, связанные с достижением главной цели комплаенса (в частности, мониторинга). К технологическим относятся основные процедуры, условия и инструменты использования данной функции (карты рисков, их оценка и анализ, применение особых информационных систем, процедуры самооценки, формирование комплаенс-культуры и др.).

В качестве основного инструмента снижения комплаенс-риска рассматривается реализация комплаенс-контроля. Предлагается в формате такого контроля объединять функциональные задачи внутреннего контроля, внутреннего аудита, системы корпоративной безопасности предприятия и частично контроллинга. В рамках внутреннего контроля следует осуществлять проверку деятельности по регулированию технико-производственных и экологических рисков, в рамках внутреннего аудита – контроль с целью регулирования финансовых рисков и рисков, связанных с международными активами. Задачи систем корпоративной безопасности представлены деятельностью по регулированию репутационных, регуляторных рисков. Задачи контроллинга – это регулирование деятельности по управлению рисками в области охраны труда и промышленной безопасности, рисками в области персонала и социальными рисками.

Алгоритм управления комплаенс-рисками в промышленной компании включает в себя последовательность следующих стадий: определение субъектов и объектов реализации комплаенс-функции и контроля; формирование комплаенс-политики компании; определение комплаенс-рисков (реальных и потенциальных), разработка карт комплаенс-рисков с указанием величины приемлемого ущерба и методов выявления рисков; соотнесение обязанностей по управлению комплаенс-рисков с функционалом соответствующего структурного подразделения; характеристика значимости риска, методов его оценки; определение состава мероприятий по урегулированию рисков. Практическая реализация комплаенс-контроля может быть осуществлена на основе использования матриц комплаенс-рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений неопределенности: правила и предубеждения. Харьков: Гуманитарный центр, 2005.
2. Мадера А.Г. Риски и шансы: неопределенность, прогнозирование и оценка. М.: URSS, 2013.
3. Песоцкая Е.В., Русецкая О.В., Трофимова Л.А. Менеджмент. М.: Юрайт, 2011.
4. Тарануха Ю.В. Конкуренция: система и процесс. М.: Дело и сервис, 2012.

Цветков Н.Н.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО ВКЛАДА ГЕРМАНИИ В БЮДЖЕТ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация. В статье на базе данных официальной статистики анализируется финансовый вклад Германии в бюджет Европейского Союза. Изучается отношение вклада страны к её валовому внутреннему продукту. Делается вывод, что финансовый вклад Германии в бюджет Европейского Союза в современный период превышает все предыдущие уровни. Данная ситуация не является хорошим показателем для будущего функционирования и экономики страны, и экономики Евросоюза.

Ключевые слова. Германия, финансовый вклад, бюджет, Европейский Союз.

Tsvetkov N.N.

ANALYSIS OF GERMAN FINANCIAL CONTRIBUTION IN EUROPEAN UNION BUDGET

Abstract. In article on the basis of official data of state statistics analyzes financial contribution of Germany in European Union budget. Discusses ratio of German contribution to its gross domestic product. A conclusion is made that contemporary financial contribution of Germany in European Union budget exceeds previous levels. This situation is not good indicator for future functioning of Germany economy and economy of European Union.

Keywords. Germany, financial contribution, budget, European Union.

С самого начала развития европейской интеграции формирование бюджета стало одним из главных вопросов для нормального функционирования интеграционной структуры. Договор о создании ЕОУС 1951 года предусматривал формирование двух бюджетов: административного и операционного. В результате подписания договора 1957 года о создании Европейского Экономического Сообщества был введён единый бюджет, договора того же года об образовании Евратома – административный бюджет, а также бюджет на исследования и инвестиции. В дальнейшем были предприняты попытки по унификации и упрощению структуры европейских институтов, а, соответственно, и их бюджетов. Договор о слиянии 1965 года объединил административные бюджеты ЕОУС и Евратома в бюджет Европейского Экономического Сообщества. Также был образован единый операционный бюджет. Люксембургский договор 1970 года включил бюджет на исследования и инвестиции Евратома в общий бюджет. Таким образом, история единого бюджета Европейского Союза берёт начало именно с этого времени.

Конечно, каждое из государств, входящее в Сообщество, в том числе и Германия, было обязано участвовать в формировании бюджета организации. Германия с самого начала образования общего бюджета Европейского Союза всегда являлась его донором. Исходя из имеющейся статистической информации, дальнейшее развитие бюджета интеграционного объединения можно разделить на четыре периода: 1970–1975 гг., 1976–1978 гг., 1979–1998 гг. и с 1999 г. по настоящее время. В первом периоде имеется статистика только по доходам бюджета, остальные периоды отличаются единицей измерения: вначале счётная единица (unit of account – UA), затем ЭКЮ, а в настоящий период – евро.

ГРНТИ 06.51.51

© Цветков Н.Н., 2016

Николай Николаевич Цветков – аспирант кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 458-97-64. E-mail: ntfin14390@mail.ru.

Так, с 1970 по 1975 гг. взнос Германии в бюджет Европейского Экономического Сообщества составил 29,19% от общего объема бюджета организации. По объему внесенных средств Германии немного уступали Франция (25,34%) и Италия (20,01%). По расходной части бюджета за этот период статистических данных не имеется. Показатели по доходной части бюджета Европейского Союза с 1970 по 1975 гг. приведены в таблице 1. Данная таблица рассчитана автором на основе данных отчёта Европейской Комиссии «EU Budget. 2008 Financial report» [4].

Таблица 1

Доходы бюджета Европейского Экономического Сообщества в 1970–1975 гг.

Страна	Вклад в бюджет (в млн UA)	Доля (в %)
Германия	7 492,3	29,19
Франция	6 505,2	25,34
Италия	5 135,8	20,01
Нидерланды	2 532,9	9,87
Бельгия	1 961,3	7,64
Великобритания	1 665,9	6,49
Дания	222,3	0,87
Ирландия	107,8	0,42
Люксембург	44,9	0,17
Всего	25 668,4	100

Германия была главным нетто-донором бюджета в период с 1976 по 1978 гг., её доля составила 51,13%. Помимо неё, в это время донорами также являлись Великобритания (21,21%), Франция (17,62%), Бельгия (5,61%) и Италия (4,43%). Нетто-донорами бюджета Европейского Союза в период с 1979 по 1998 гг. стали 8 государств: Германия, Великобритания, Франция, Нидерланды, Италия и вступившие в 1995 году в интеграционное объединение Швеция, Австрия и Финляндия. Нетто-доноры бюджета Европейского Союза за период с 1979 по 1998 гг. приведены в таблице 2. Данная таблица рассчитана автором на основе данных отчёта Европейской Комиссии «EU Budget. 2008 Financial report» [4].

Таблица 2

Нетто-доноры бюджета Европейского Союза в 1979–1998 гг.

Страна	Нетто-вклад (в млн ЭКЮ)	Доля (в %)
Германия	133 815,9	61,11
Великобритания	43 611,0	19,91
Франция	20 661,9	9,44
Нидерланды	8 536,8	3,90
Италия	5 921,4	2,70
Швеция	3 722,5	1,70
Австрия	2 554,0	1,17
Финляндия	160,6	0,07
Всего	218 984,1	100,00

Общий нетто-вклад 8 государств в бюджет составил 218 984,1 млн ЭКЮ. Из них на долю Германии пришлось более 60%, на втором месте располагалась Великобритания (около 20%, в три раза меньше Германии), на третьем месте – Франция (около 9%). На три страны приходилось 90% нетто-вклада. За период с 1999 по 2014 гг. странами нетто-донорами Европейского Союза остались те же самые восемь государств, кроме этого, к ним присоединилась Дания. Германия осталась на первом месте с долей в 34,33%, Великобритания – на втором (17,64%), Франция на третьем с долей в 14,2%. Четвёртое место разделили Нидерланды и Италия по 11,9% у каждой из этих стран. 90% нетто-вклада в бюджет Европейского Союза за этот период уже пришлось на пять стран. Нетто-доноры бюджета Европейского Союза за период с 1999 по 2014 гг. приведены в таблице 3. Данная таблица рассчитана автором на основе данных отчёта Европейской Комиссии «EU Budget. 2008 Financial report», а также финансовых отчётов Европейской Комиссии с 2009 по 2014 гг. [4–10].

Таблица 3

Нетто-доноры бюджета Европейского Союза в 1999–2014 гг.

Страна	Нетто-вклад (в млн евро)	Доля (в %)
Германия	171 104,0	34,33
Великобритания	87 928,9	17,64
Франция	70 786,8	14,20
Нидерланды	59 323,0	11,90
Италия	59 286,3	11,90
Швеция	23 152,7	4,65
Австрия	10 841,6	2,18
Дания	10 778,3	2,16
Финляндия	5 189,4	1,04
Всего	498 391,0	100,00

Стоит отметить, что доля Германии за период с 1999 по 2014 гг. по сравнению с периодом с 1979 по 1998 гг. снизилась. Принимая во внимание тот факт, что ЭКЮ 1 января 1999 года было заменено на евро по курсу 1 к 1, можно сравнивать суммы взноса в бюджет Европейского Союза за два этих периода. В результате получится, что нетто-вклад Германии в бюджет ЕС за период с 1999 по 2014 гг. (16 лет) в 1,3 раза больше нетто-вклада за период с 1979 по 1998 гг. (20 лет). У Великобритании показатель больше в 2 раза, у Франции почти в 3,5 раза, у Нидерландов в 7 раз, у Италии в 10 раз. Общий нетто-вклад стран-доноров с 1999 по 2014 гг. больше нетто-вклада стран-доноров с 1979 по 1998 гг. в 2,3 раза.

Можно сделать вывод, что рост финансовой нагрузки на Германию в период с 1999 по 2014 гг., когда произошло расширение Европейского Союза практически в 2 раза (с 15 до 28 государств), был несколько ниже роста нагрузки на стран-партнёров. Доля Германии среди нетто-доноров Сообщества ежегодно стабильно высока. В 1980-е гг. она находилась на уровне не менее 42,27%, в 1990-е гг. не менее 41,95%, в 2000-е гг. опустилась вначале до 29,81% (2009 год), а в 2011 году до 28,17%. Однако Германия по-прежнему является главным донором Сообщества, страна остаётся лидером по ежегодному нетто-вкладу в бюджет ЕС. Вообще, за 39 лет, Германия только один раз не была лидером по ежегодному нетто-вкладу в бюджет ЕС – в 1978 году (36,16%), когда наибольший нетто-вклад внесла Великобритания (37,56%). Динамика изменения ежегодной доли Германии среди нетто-доноров Европейского Союза представлена на рис. 1. Данный рисунок сделан автором на основе данных отчёта Европейской Комиссии «EU Budget. 2008 Financial report», а также финансовых отчётов Европейской Комиссии с 2009 по 2014 гг. [4–10].

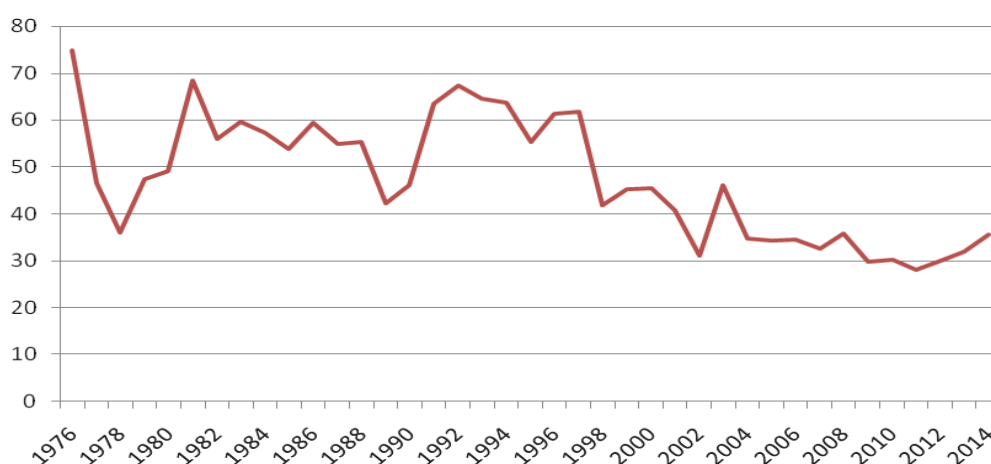


Рис. 1. Динамика изменения ежегодной доли Германии среди нетто-доноров Европейского Союза (в %)

Интересен вопрос по финансовому вкладу Германии в бюджет Европейского Союза по отношению к ВВП страны. С начала двадцатого века взнос Германии в бюджет ЕС колебался от 0,83% ВВП (в 2002 году) до 0,99% ВВП в 2012 году. В 2013 году, впервые, он превысил отметку в 1% (1,07%

ВВП), в 2014 году взнос составил 1,00% ВВП страны. Такая же ситуация наблюдается и по показателю нетто-вклада Германии в бюджет Европейского Союза по отношению к ВВП страны. С начала двадцатого века он колебался с 0,28% ВВП (в 2002 году) до 0,48% ВВП (в 2010 году). В 2012 году показатель составил 0,53% ВВП, в 2013 году достиг 0,60% ВВП, а в 2014 году превысил этот уровень (0,61% ВВП). Естественно, увеличение данного показателя в последнее время связано с имеющимся в еврозоне кризисом. Динамика изменения доли вклада (и нетто-вклада) Германии в бюджет Европейского Союза по отношению к ВВП страны представлена на рис. 2. Данный рисунок сделан автором на основе данных отчёта Европейской Комиссии «EU Budget. 2008 Financial report», финансовых отчётов Европейской Комиссии с 2009 по 2014 гг., а также информации статистического ведомства Германии [3–10].



Рис. 2. Динамика изменения вклада (верхняя линия) и нетто-вклада (нижняя линия) Германии в бюджет Европейского Союза по отношению к ВВП страны

Для сравнения, во Франции в 2014 году взнос страны в бюджет ЕС составлял 0,98% ВВП, то есть не превысил однопроцентный уровень, а нетто-вклад государства в бюджет ЕС составил только 0,35% ВВП [10, 11]. Нетто-вклад Германии в бюджет Европейского Союза в 2014 году превысил нетто-вклад Франции в 2,35 раза. Для сравнения можно указать, что вклад России в бюджет Евразийского экономического союза в 2015 году составляет всего 0,007% от размера ВВП за 2014 год. Конечно, постсоветская интеграция начинает только развиваться, в её рамках охватывается не такой широкий спектр экономической деятельности как в Европейском Союзе. Однако очевидно, что вклад Германии в бюджет своего интеграционного объединения в последнее время очень велик, перспектив по его снижению в ближайшее время нет, поэтому и у Германии в частности, и у Европейского Союза в целом могут возникнуть определённые финансовые проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. О производстве и использовании валового внутреннего продукта (ВВП) за 2014 год, Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/63.htm (дата обращения 28.11.2015 г.).
2. Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 2 декабря 2014 г. № 212 «О проекте решения Совета Евразийской экономической комиссии «О проекте решения Высшего Евразийского экономического совета «О бюджете Евразийского экономического союза на 2015 год» // СПС «КонсультантПлюс».
3. Detailed gross domestic product results for the 4th quarter of 2014, Destatis. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.destatis.de/EN/PressServices/Press/pr/2015/02/PE15_61_811.html (дата обращения 28.11.2015 г.).

4. EU Budget 2008 Financial report, European Commission. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2008/fin_report/fin_report_08_en.pdf (дата обращения 28.11.2015 г.).
5. EU Budget 2009 Financial report, European Commission. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2009/fin_report/fin_report_09_en.pdf (дата обращения 28.11.2015 г.).
6. EU Budget 2010 Financial report, European Commission. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2010/fin_report/fin_report_10_en.pdf (дата обращения 28.11.2015 г.).
7. EU Budget 2011 Financial report, European Commission. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/budget/library/biblio/publications/2011/fin_report/fin_report_11_en.pdf (дата обращения 28.11.2015 г.).
8. EU Budget 2012 Financial report, European Commission. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/budget/financialreport/2012/pdf/financialreport-2012_en.pdf (дата обращения 28.11.2015 г.).
9. EU Budget 2013 Financial report, European Commission. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/budget/financialreport/2013/lib/financial_report_2013_en.pdf (дата обращения 28.11.2015 г.).
10. EU Budget 2014 Financial report, European Commission. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/budget/financialreport/2014/lib/financial_report_2014_en.pdf (дата обращения 28.11.2015 г.).
11. Gross domestic product and its components at current prices (Billions of Euros), INSEE. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.insee.fr/en/themes/comptes-nationaux/tableau.asp?sous_theme=1&xml=t_1101 (дата обращения 28.11.2015 г.).

Михеева Н.А.

**15 ЮБИЛЕЙНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ АЛЕКСАНТЕРИ-ИНСТИТУТА
В ХЕЛЬСИНКИ «КУЛЬТУРА И РОССИЙСКОЕ ОБЩЕСТВО» – ДВА ПОДХОДА
К СОДЕРЖАНИЮ, ДВА АКЦЕНТА К ТРАКТОВКЕ СИТУАЦИИ**

Аннотация. В статье дается общий обзор содержания конференций, организованных Алексантери Институтом Университета Хельсинки, посвященных изучению различных проблем общественной жизни в России в период перестройки (конец XX – начало XXI вв.). Более подробно – на основе использования Программы и некоторых материалов – изложен анализ последней 15-й юбилейной конференции на тему «Культура и российское общество», проведенной 21–23 октября 2015 г. в Хельсинки.

Ключевые слова. Алексантери Институт, конференция, Россия, секция, доклад.

Miheeva N.A.

**15th ANNIVERSARY CONFERENCE ALEKSANTERI INSTITUTE
IN HELSINKI "CULTURE AND RUSSIAN SOCIETY" – TWO APPROACHES
TO CONTENT, TWO ACCENTS TO TREATMENT OF THE SITUATION**

Abstract. This article gives a General overview of the content of conferences organized by the Aleksanteri-Institute University of Helsinki, dedicated to the study of various problems of public life in Russia during the perestroika period (the end of XX – beginning of XXI centuries). In more detail – through the use of the Program and some materials – offered an analysis of the last 15-th anniversary conference on the theme "Culture and Russian society", held from 21 to 23 October 2015 in Helsinki.

Keywords. Aleksanteri-Institute, conference, Russia, section, report.

Введение

21–23 октября 2015 г. Александровский институт Университета в Хельсинки провел международную конференцию на тему «Культура и российское общество», которая стала юбилейной – 15-й в череде всех предыдущих конференций. Прежде, чем дать содержательный анализ прошедшей конференции, хотелось бы проанализировать всю хронологию ежегодных конференций этого Института. Если он был создан специально для научного исследования различных сторон жизни, проблем и достижений России и стран Восточной Европы (входят Белоруссия, Болгария, Венгрия, Молдавия, Польша, Румыния, Украина, Чехия, Словакия), то руководители этих конференций были достаточно последовательны в реализации этой идеи.

Об этом свидетельствуют, в первую очередь, названия прошедших с 2000 года конференций (первых двух – семинаров):

- 2001 – I-й Александровский семинар «Размеры российского регионализма» (публикация: «За пределами Садового кольца: размеры российского регионализма», ред. Маррку Кивинен и Катри Пинноиеми – журнал «Кикимора», 2002);

ГРНТИ 04.51.51

© Михеева Н.А., 2016

Натэлла Аршаковна Михеева – доктор социологических наук, доцент, профессор кафедры предпринимательства в туризме 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.: +7 911 997 39 09. E-mail: nat-nat1909@mail.ru.

- 2002 – 2-й Александровский семинар (позже – конференция) «Западная помощь и советы странам Восточной Европы – последствия и побочные эффекты»;
- 2003 – 3-я Александровская конференция «Знакомство с концепциями русской природы: средства для понимания русской культуры и экологической политики»;
- 2004 – 4-я Александровская конференция «Демократия в России и СНГ – концепции, проблемы и перспективы» (публикация: «Россия и СНГ – Янус с лицом демократии», под ред. Киммо Эло и Кати Руут – Алексантери Серии Статей, № 2, 2005);
- 2005 – 5-я Ежегодная Александровская конференция «Отражение трансформации в постсоциалистических сельских местностях»;
- 2006 – 6-я Ежегодная Александровская конференция «Конструирование новых идентичностей в трансформирующейся Европе: расширение и интеграция – совместимы ли?» (публикация «Сконструированные идентичности в Европе», ред. Маррку Кангаспуру. Александровская серия, № 7, 2007);
- 2007 – 7-я Ежегодная Александровская конференция «Пересмотр Перестройки – процессы и альтернативы»;
- 2008 – 8-я Ежегодная Александровская конференция «Благополучие, половая идентичность и организации в России и Восточной Европе»;
- 2009 – 9-я Ежегодная Александровская конференция «Холодная война – пересмотр взаимодействия»;
- 2010 – 10-я Ежегодная Александровская конференция «Заправки в будущем? Оценка роли России в Евразийском энергетическом комплексе»;
- 2011– 11-я Ежегодная Александровская конференция «Дракон и Медведь: стратегический выбор Китая и России»;
- 2012– 12-я Ежегодная Александровская конференция «Конкуренция и идеальное общество – Восточная модель»;
- 2013 – 13-я Ежегодная Александровская конференция «Россия и мир»;
- 2014 – 14-я Ежегодная Международная Александровская конференция «Перестройка государства и общества в России»;
- 2015 – 15-я Ежегодная Александровская конференция «Культура и российское общество».

По темам всех проведенных конференций можно судить о действительном интересе именно к России и, в гораздо меньшей мере, к странам Восточной Европы. За 15 лет были обсуждены проблемы и различные аспекты трансформации России и перестройки, развития регионализма, энергетического и экологического состояния, развития сельских местностей, конкуренции – внутри страны и в международном пространстве, международных взаимоотношений («Дракон и Медведь», «Россия и мир»). К сожалению, публикации материалов конференций были сделаны только по результатам их проведения в 2001, 2004 и 2006 гг. Но программы и информация о целях, темах секций, ключевых докладчиках и всех участниках конференций аккуратно предоставляются на странице Александровского института на сайте Университета Хельсинки (см.: <http://www.helsinki.fi/aleksanteri/conference2015>). Более подробно хотелось бы раскрыть информацию о прошедшей в октябре 2015 г. конференции на тему «Культура и российское общество».

Организация, состав участников и заявленная цель конференции

К 11 июня 2015 г. на конференцию зарегистрировались 407 участников, из них 115 – из России. Российские вузы в основном были представлены Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) (Санкт-Петербург и Москва) – 23 участника, СПбГУ – 21 участник, НОУ ВПО «Европейский университет в Санкт-Петербурге» (ЕУСПб) – 8 участников, Социологический институт РАН – 5 участников. Также были представлены МГУ, СПбГУ, Институт русской литературы (Пушкинский Дом) РАН, Музей антропологии и этнографии имени Петра Великого РАН (Кунсткамера), МГИМО, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, несколько периферийных вузов России. Зарубежные участники (по отношению к Финляндии как основному организатору) представляли вузы и научные центры Великобритании, США, ФРГ, Эстонии, Канады, Грузии, Швеции, Франции, Польши, Казахстана, Италии, Киргизии, Ирана, Индии, Чехии, Норвегии, Швейцарии, Бельгии, Нидерландов, Румынии, Франции [1].

На конференции были организованы Круглый стол (с участием И. Прохоровой, А. Троицкого, Р. Сенчина, К. Книивила), три пленарных заседания (при открытии и закрытии) и работа 67 секций. Они были обозначены как Панели (Panels), на каждой из них были заявлены Председатель (Chair) и Дискуссант (Discissant), в обязанность которого входило подведение итогов дискуссии. Обычно на секциях было представлено только 3–4 доклада – для подробного изучения и обсуждения вопроса или проблемы. Этим и объясняется планирование такого большого количества заседаний секций. Следует отметить, что в число Председателей секций и Дискуссантов вошло и 12 представителей российских научных учреждений, блестяще владеющих английским языком (Е. Богданова, М. Масловский, М. Кулева, Е. Вартанова, Б. Кнорре, В. Сидоров и др.).

Как и на предыдущих конференциях, здесь не было публикации докладов. Так что судить о содержании этой конференции можно только по опубликованной программе, личным впечатлениям автора как ее участника, а также любезно присланным автору презентациям П. Койвинен, И. Раннак, Д. Нельсоном и К. Гиринг.

Цели конференции были обозначены в Программном приветственном обращении Председателя Оргкомитета, профессора Александри Института Университета Хельсинки Санны Турома. В частности, она заявила, что роль культурной политики, практики и институтов велика, они имеют большое значение для решения в РФ общих политических вопросов в ранний период 21 века. Борьба с советским наследием в век постиндустриальной глобализации, цифровых медиа и культурного плюрализма создают возможности для решения проблем творчества, потребления и администрирования в сфере культуры в России. На данной конференции были предложены платформы для исследователей новой культурной политики и политики идентичности, интеллектуальной продукции, процесса цивилизационного дискурса и геополитических дебатов, философской культуры и деятельности религиозных общностей, лингвистических и образовательных проблем и в общем – всего богатства российского культурного наследия [1, с. 3].

Ключевыми проблемами, вынесенными организаторами конференции на первый план, стали две. Первая – это культура России, причем как в широком философском, социологическом и культурологическом понимании этого термина, так и в узком, связанном с конкретными проблемами отрасли культуры и культурными событиями. И вторая проблема – это процесс модернизации и результаты перестройки в России в свете современной государственной политики в стране. Именно эта тема – «Возможные направления российской модернизации» – является одной из основных в социологических исследованиях Центра, возглавляемого проф. М. Кивиненом, и ей была посвящена значительная часть сообщений.

Таким образом, наметились два подхода к содержанию конференции – это проблемы культуры и процесс перестройки и модернизации России, и два акцента – это разные, порой полярные трактовки происходящих событий в России, как в сфере культуры, так и в общественной жизни в целом.

В фокусе – проблема культурной идентичности

В первую очередь, следует обратить внимание на культурологические аспекты, связанные с теоретическими вопросами культурной идентичности и этнической принадлежности, плюрализма, роли масс-медиа и рекламы, работы учреждений культуры и статусного положения их сотрудников, сохранения традиций и культурного наследия в целом. Все эти темы и проблемы нашли отражение в работе большинства секций. Для примера: теоретические аспекты социологии и культурологии (секции «Российская философская культура», «Культурная социология»); сохранение культурного наследия (секция «Наследие, памятники и культурные пейзажи»); управление процессом творчества в современной России, изучение культурных функций масс-медиа (секции «Управление креативностью в современной России», «Функции медиа и информационный прием», «Медиа и конфликт»); деятельность религиозных общностей (секция «Российские ортодоксальные христиане как культурные предприниматели»); наука и образование (секции «Образование и социокультурная идентичность в переходный период российского общества», «Образование и наука – проблемы выбора»); литература и язык (секции «Литература и общество», «Русский язык сегодня»); гендерные аспекты и семья (секции «Пол, дискриминация и культурная интеракция», «Концепция семьи в современном обществе», «Новые перспективы в российском женском образовании», «Культурные контексты, поколения и молодые люди в России»); криминальная (уголовная) культура (секция «Юридические реформы и криминальная культура в российском и советском обществе»); международные и национальные культурные отношения (секции «Российская

культура в Средней Азии: как собственная или как иностранная?», «Еврейская культура в Российской империи», «Этническая и культурная политика»); явления ностальгии и патриотизма (секции «Ритуал, ностальгия и политическая память», «Славянское язычество в России»).

Сохранение культурного наследия России бесспорно играет большую роль в ее самобытной идентификации. Но на секции «Наследие, памятники и культурные пейзажи» прозвучал довольно критический упрек по поводу роли общественных движений за сохранение культурного наследия России. Корин Гириг (Университет Гессена, Германия) в своем сообщении проанализировала и сопоставила деятельность общественных организаций и движений по защите культурного наследия в советское время (на примере организации ВООПИК, в которой в те времена состояло 10 млн членов) и современных организаций типа «Живой город» в Санкт-Петербурге, члены которого дают свои отчеты и публикации на сайте «Мартиролог». Есть определенные трудности и сложности в общении добровольцев с государственными органами и экспертами. Поэтому автор и называет их «Разочарованные энтузиасты». Недостатки государственных решений в культурной политике связаны с излишней централизацией и ограниченностью полномочий на местах, недостатком финансовых средств, отсутствием квалифицированных кадров.

Автор сравнивает зарубежное и отечественное законодательство в этой сфере. Если в законодательстве зарубежных стран большее внимание уделяется идентичности, но меньшее – роли граждан в сохранении культуры, то в российском законодательстве наоборот – меньше уделяется внимания идентичности, но больше – активному участию граждан в деле сохранения наследия и его защиты. По мнению К. Гириг возникает парадокс, который выражается в расхождении заявленных целей государственной культурной политики и реальной ситуации, сложившейся в общественном движении [1, с. 8].

Новый взгляд на историю участия Российской империи, Советского Союза и Российской Федерации в международных выставках и ярмарках был представлен в докладе Пиа Койвинен (Университет в Тампере) «Выставляющаяся Россия. Российская культурная дипломатия на международных ярмарках». Это участие представлено как политические и рекламные мега-события, цель которых – формирование и продвижение положительного имиджа страны в мировое пространство. Так использовалась и используется «мягкая власть» могущественной державы. Даны редкие фото российских и советских павильонов на международных выставках [1, с. 9].

Результатами социологических опросов подкреплены выводы ряда докладов, посвященных практическим аспектам культурной деятельности. Например, Ольга Гурова (Университет Хельсинки) в докладе на тему «Молодые дизайнеры одежды как предприниматели» представила результаты опроса дизайнеров, проведенного в Москве, Санкт-Петербурге и Новосибирске. Она отметила их особую приверженность к своей профессии и работе, самостоятельность и ответственность, игнорирование проблем ее ненадежности. Обнаружена схожесть в развитии модельного бизнеса в России и Финляндии, и в первую очередь – в интерпретации молодежной моды.

Маргарита Кулева (ВШЭ, Санкт-Петербург) на этой же секции – «Управление креативностью в современной России» – также посвятила свое исследование молодым специалистам сферы культуры и проблемам их трудоустройства. Тема ее доклада «Трудовой распорядок молодых менеджеров культуры в «новых» и «старых» учреждениях культуры». По мнению автора, различные источники финансирования учреждений культуры по-особому влияют на организацию труда молодых сотрудников, развитие их карьеры, наличие социальных гарантий. Замечена довольно жесткая эксплуатация ответственности и энтузиазма молодежи. Результаты проведенного ею социологического опроса 25 человек в возрасте до 30 лет по трудоустройству в государственных и негосударственных учреждениях культуры выявили особые трудности в поиске работы у выпускников творческих вузов (например, Театральной академии Санкт-Петербурга) [1, с. 6].

Большое внимание участников конференции было уделено печатным и электронным средствам массовой информации. Названия ряда секций позволяют выделить различные проблемы и аспекты их функционирования: «Язык СМИ как средство культурного взаимодействия», «Культура журналистики – проблемы инновационной журналистики и медиа-менеджеров», «Медиа и конфликт», «Методология изучения коммуникативных агрессий», «Функции СМИ и общественный прием», «Политическая культура российских журналистов как часть культуры общества» и т.д.

Но некоторые проблемы СМИ в докладах иностранных ученых были представлены на несколько устаревших примерах. Например, доклад Саары Ратиланен «Молодежное любительское телевидение

и он-лайн аудитория» был посвящен скандальным ситуациям в России, ярко представленным на ТВ. В качестве примера упоминается неосторожная демонстрация видео оренбургских школьниц с танцем «тверкинг», осужденным обществом, а также демонстрация на ТВ фильма-сериала с сомнительными достоинствами «Стервочки». Значительной части молодежи эти сюжеты нравятся, и она даже старается подражать их героям и героиням. Именно к таким выводам пришла автор исследования. Это действительно становится серьезной проблемой для руководства ТВ и общества в целом, на которую следует обратить особое внимание [1, с. 6].

О расчетливой риторике печатных СМИ сообщила в своем докладе «Почему русские не боятся экономических санкций?» А. Казун (ВШЭ, Москва) на секции «Функции медиа и информационный прием» [1, с. 9].

«Идентификация» («идентичность») – один из наиболее употребляемых терминов на конференции. Этот термин стал предметом интересного исследования И. Раннак (Таллинн – СПб, СПбГЭУ), на тему «Социокультурная идентификация русскоговорящего населения Эстонии в процессе эволюции туристической активности». В своем докладе она сделала попытку раскрыть особенности влияния различных туристических практик в Эстонии, прибалтийских немцев и других этнических групп на социокультурную идентификацию русскоговорящего населения Эстонии и его участие в разных видах эстонского туризма. Основными концептами туристов являются мотивация, опыт, выбор, предпочтения личности как туриста. А важными критериями туристической активности в настоящее время служат время и пространство, новое переживание и познание себя – т.е. происходящая идентификация личности в условиях новых туристических практик [1, с. 7].

Апофеозом освещения проблемы культурной идентичности прозвучал доклад Влада Струкова (Университет Лидса, Великобритания) на последнем Пленарном заседании – «Консервативный поворот: культура как политика в Путинской России». Им сделана попытка рассмотреть этот вопрос на трех уровнях: подпольные акции (реклама на асфальте) – наличие советских и российских символов в других видах рекламы (например, на футболках) – образцы политизированных сюжетов в программе И. Ургант «Вечерний Ургант». Отождествление культурной политики с консерватизмом здесь правомерно только частично. Но отсутствие жесткого государственного контроля за «смелыми» организаторами индивидуального предпринимательства, без какого-либо страха и сомнения дающих свои телефоны на асфальте – вот действительная проблема для общественного и государственного контроля в сфере рекламы [1, с. 11].

Серьезная тема для конференции – это вопросы культурной политики государства. В Федеральном законе «Основы законодательства РФ о культуре» от 9 октября 1992 г. уточняется, что «государственная культурная политика – это совокупность принципов и норм, которыми руководствуется государство в своей деятельности по сохранению, развитию и распространению культуры, а также сама деятельность государства в области культуры». Строгому теоретическому анализу данной дефиниции уделялось внимание на таких секциях, как «Цивилизационные перспективы в российской культуре, политике и обществе – I» (рук. М. Кивинен, Директор Алексантери Института), «Культура и политика. Политика культуры», «Культурные факторы в процессе модернизации России», «Политическое использование истории и культурного наследия», «Радикализм и экстремизм в современных культурных практиках». Но полностью раскрыть роль культурной политики в общественном обустройстве россиян и, тем более, в процессе модернизации России оказалось достаточно сложным делом.

Большинство сюжетов конференции было все же связано с насущными проблемами культурного образа меняющейся России. Поэтому нередко в названия секций и докладов просто вносилась «культурологическая» окраска для большего их соответствия заявленной теме конференции.

Модернизация и государственная политика в процессе социальной трансформации России

Если рассматривать наличие второго подхода к содержанию конференции, не обозначенного в ее названии и неясно провозглашенного в целях конференции – а это модернизация, перестройка, государственная политика – то здесь тоже можно воспользоваться уже упомянутой программой конференции и некоторыми ее материалами, доступными в виде презентаций докладов. Вот некоторые примеры названий проведенных секций этого плана:

- «Гражданское общество и социальная политика» (неправительственные организации и их роль в поддержке пожилых людей, развитие гражданского общества в России);
- «Закон и права личности: практики и проблемы» (способы участия экспертов в решении проблем активистов, борющихся за права человека; о социальной ответственности российских адвокатов);

- «Понятие семьи в современной России» (изменение интерпретации понятия семьи в российской социальной политике, проблемы заботы о сиротах, о реализации права ребенка на семью);
- «Авторитаризм и демократия» (о привлекательности авторитарности в некоторых демократических обществах, интеллектуальная оппозиция модернизации в России на рубеже веков);
- «Маркс и Россия» (особенности постсоветской школы марксизма, Маркс и российский анархизм);
- «Николай Бухарин – альтернатива, которая не осуществилась» (об интерпретации Бухариным марксизма как альтернативы сталинизму, о московском процессе против Бухарина в 1938 г.);
- «Путин и российская идея» (о восстановлении однородной и геополитической российской идентичности в национальной политике, трактовке понятия «Россияне» как «Русские»);
- «Синдром общественной немоты: проблемы общественных дебатов в России» (о попытках преодоления общественной афазии в практике проведения общественных дебатов);
- «Насилие, конфликт и его разрешение» (память как ресурс в конфликтах, военный конфликт с Грузией и его разрешение);
- «Теории заговора в советском и постсоветском периодах» (теории заговора и социальное доверие, альтернативные методы их нейтрализации);
- «Происхождение современного российского патриотизма» (духовные основы нового российского патриотизма, истоки войны в Донбассе);
- «Модернизация в России и выбор православной церкви» (об уникальном опыте правления Св. князя Владимира как примере для современного общества);
- «Крым в российских культурных и политических практиках» (российско-украинский конфликт и его отражение в СМИ, Крым в истории России);
- «Россия в польской политической науке» (влияние польских СМИ на восприятие поляками России, сравнительные перспективы развития российской и польской демократии);
- «Интеграция в постсоветском пространстве» (об урегулировании конфликтов в Грузии и Нагорном Карабахе, Таджикистане).

Очевидно, что на вышеупомянутых секциях анализировались острые проблемы социальной жизни России, последствия важных для страны современных политических событий и военных конфликтов, развитие гражданского общества, состояние правового обеспечения жизнедеятельности граждан. Попытки раскрытия и обсуждения востребованных в современной научной среде концептов модернизации и цивилизации были предприняты на секции «Цивилизационные перспективы российской культуры, политики и общества – II».

В.В. Козловский (СПбГУ) в своем выступлении на тему «Режимы цивилизационного порядка в современном российском обществе» обратил внимание на такие особенности процесса модернизации в России, как многообразие социальных форм и направлений, культурное разнообразие, социальное неравенство. Дилемма модернизации как проекта социальной стратификации может разрешиться с учетом: развития форм капитализма, социальной структуризации, консьюмеризма, нового институционального порядка, культурного, религиозного и этнического разнообразия.

Р. Браславский (Социологический институт РАН) в докладе на тему «Интерпретативные паттерны российской модернизации» представил слушателям следующие модели модернизации российского общества: запаздывающей модернизации, конвергенции, «рецидивирующей модернизации», «мир-системной модели», институциональной матрицы, «бюрократического общества», «локальных цивилизаций», «евразийской цивилизации», «многокультурной модернизации», «рыночной модернизации», технологической модернизации, «авторитарной модернизации». Но в итоге делается вывод, что российская модернизация приходит не к желаемой трансформации, а к воспроизводству базовых институтов [1, с. 11].

Роль личности в истории – всегда востребованная тема. На трех секциях конференции она была связана с личностями К. Маркса, Н. Бухарина, В. Путина. Но на других секциях докладчики раскрывали значение для русской истории и других выдающихся деятелей, как например, святого русской православной церкви Игнатия Брянчанинова (А. Чуркин, Санкт-Петербург) [1, с. 9]. Или Св. князя Владимира Красное Солнышко, крестившего Киевскую Русь в Крыму, в Херсонесе в 988 году (доклад Епископа Митрофана (Россия) на тему «Св. князь Владимир и его уникальный опыт правления как пример для современного общества») [1, с. 8].

Именно Крыму было посвящено заседание самой востребованной слушателями секции «Крым в российских культурных и политических методах работы». На проблеме принадлежности Крыма в разные времена «скрестили свои шпаги» три докладчика из Германии, России и Финляндии.

Джон Нельсон (Университет Хельсинки) в своем сообщении «Путин, Крым и Украина – так что нового?» углубился в исторические корни современных событий, нашел литературные и даже музыкальные аргументы в защиту своих идей. Эти аргументы в пользу позиции современной России были заложены в стратегии императрицы Екатерины Второй, включившей Крым в 1783 г. в состав Российской империи с помощью хитроумной политики, полпредом которой стал князь Г. Потемкин. Ничего нового и в реакции европейских стран на это событие. Раньше – это отрицательная реакция Папы Пия VI, королей Испании, Франции, Англии, Германии, хана Турции Селима III, представленная на карикатуре 18 века, посвященной этим событиям в авторской презентации. На повторное событие в 2014 г. тоже произошла отрицательная реакция, но уже с объявлением экономических санкций европейскими странами и США. Так что ничего нового. А приведение в завершение доклада Д. Нельсоном слов В. Януковича о том, что «Россия была, есть и будет для нас страной, связанной с нами кровью, историей, религией, духовными ценностями» (2004 г., конференция Партии регионов) как бы свело на «нет» некоторую тенденциозность доклада [там же, с. 6].

В завершение обзора хотелось бы раскрыть идеи доклада Веры Толз (проф. Университета в Манчестере, Великобритания), высказанные ею на Пленарном заседании в первый день работы конференции, тема которого «Проектирование нации: медиа-события и изменение трактовки государственности в Путинской России». Они таковы [там же, с. 5]:

- обсуждение на ТВ вопросов, связанных с представлением о государственности, становится все более окрашенным в краски этничности. Особое значение придается категории «русские люди», она становится более значимой, чем категория «российское государство». Этот подход активно используется при обсуждении вопроса присоединения Крыма к России, ведь там большинство населения – русские;
- ТВ-события подчинены процессу мобилизации общественной поддержки современного политического режима, в связи с этим парадоксально усилился уровень ответственности известных журналистов, участвующих в дискуссионных телепрограммах;
- одновременно конструируется антимиграционная политика, негативное отношение к исламу, к радикально настроенным группам (приводится пример с PussyRiot).

Главный вывод доклада В. Толз: Россия – это бастион традиционных ценностей. Этим докладом была как бы задана основная тональность для последующих выступлений на конференции. Но полностью эту роль он не выполнил, содержание конференции было более многогранным, многоаспектным, многоплановым, что стало очевидным даже при обзоре ее программы.

Выводы

Несомненно, на конференции был представлен серьезный критический анализ современного состояния культуры и модернизации России, раскрыты различные стороны общественного обустройства и общественной жизни России, состояния ее культуры, пропитанной духом истории и современных новаций, исследованы малоизвестные факты и события. Для россиян, участвовавших в конференции, была интересна их трактовка и интерпретация со стороны иностранных ученых.

Такие встречи чрезвычайно полезны и помогают совместной выработке научно обоснованных объективных критериев и оценок всех происходящих событий. И сетования Директора Александровского института М. Кивинена о том, что в мире не ждут от финнов заметных теоретических новшеств в социологии, т.к. это слишком маленькая страна, не оправдываются [2, с. 10]. Действительно, в Финляндии есть своя социологическая традиция, сложились свои подходы к изучению структурного развития и Финского, и Российского обществ. И цикл проведенных конференций, в том числе и последней, юбилейной – тому доказательство.

ЛИТЕРАТУРА

1. 15th Annual Alecsanteri conference «Culture and Russian Society» // Alecsanteri news. 2015. Issue 3–4. 21 October.
2. Социология: призвание и профессия. Интервью с профессором Маркку Кивиненом // Журнал социологии и социальной антропологии. 2013. № 4.

СТАТИСТИКА

Багров Н.М., Плотников В.А.

**ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ
НАСЕЛЕНИЯ**

Аннотация. В статье, на основе анализа официальных статистических данных, рассматривается динамика занятости в России и ее структурные особенности. Делается попытка выявления взаимосвязи между занятостью, трудовыми доходами и уровнем жизни населения.

Ключевые слова. Население, уровень жизни, социально-экономическое развитие, трудовые ресурсы, экономическая активность.

Bagrov N.M., Plotnikov V.A.

**LABOUR RESOURCES AND LIVING STANDARDS OF
POPULATION**

Abstract. The article, based on an analysis of official statistical data, considered employment dynamics in Russia and its structural features. The authors have attempted to identify the relationship between employment, labor income and standard of living.

Keywords. Population, living standards, social and economic development, labour resources, economic activity.

В России, после длительного периода спада, в последние годы наконец достигнут перелом в динамике демографических показателей [1]. Но, с позиций экономической науки и практики государственного управления, само по себе увеличение численности населения не является самоцелью, хотя и служит важным индикатором, характеризующим общее состояние страны. Важно, чтобы это население (его экономически активная часть) имело достойную работу и соответствующий уровень оплаты труда, повышающийся уровень жизни. Проанализируем показатели российской статистики в этой области.

Численность экономически активного населения (рабочей силы) в РФ, по данным Росстата, во втором тысячелетии колебалась в пределах 72,770–75,779 млн человек и составила в 2014 г. 75,428 млн человек. Уровень экономической активности (отношение численности экономически активного населения к общей численности населения) составляет 68,9–70,7% (рис. 1, построен по данным [2]). Это довольно высокий показатель, в сравнении с другими странами СНГ. Так, по данным Статистического комитета СНГ (см.: <http://www.cisstat.com/eng/gr-population2013-4.pdf>), в 2012 году уровень экономической активности в Молдове составлял лишь 40,7%, в Беларуси – 60,6%, Украине – 64,6% и т.д.

ГРНТИ 83.29.27

© Багров Н.М., Плотников В.А., 2016

Николай Михайлович Багров – кандидат экономических наук, доцент, доцент Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Владимир Александрович Плотников – доктор экономических наук, профессор, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: plotnikov.v@unecon.ru.

В среднем по всему СНГ этот показатель составлял 66,4%, т.е. Россия по уровню занятости лидирует в этой группе стран, уступая лишь Казахстану (71,7%).

Следует указать и на тот примечательный факт, что до начала периода рыночных реформ (см. на рисунке 1 данные за 1992 год) официальная занятость и уровень экономической активности населения в России были выше. Это – косвенное свидетельство широты распространения неформальной занятости и роста числа россиян, работающих «на себя». В то же время, численность такого рода работников, как свидетельствуют данные, представленные на рисунке, постепенно сокращается. По мнению авторов, это – положительная долгосрочная (она прослеживается на горизонте более 20 лет) тенденция, которая свидетельствует о стабилизации социально-экономической системы и повышении эффективности мер государственной политики, направленных на вывод трудовых отношений из «серой зоны».

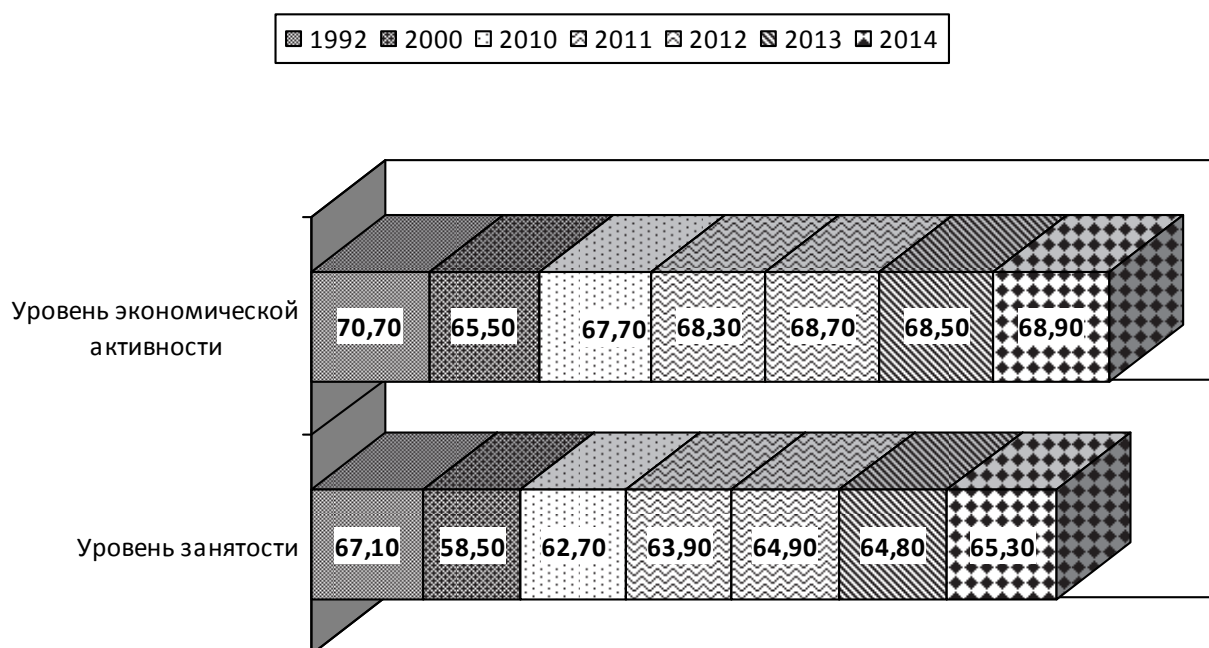


Рис. 1. Уровень экономической активности и занятости населения в возрасте 15–72 года [2], %

Отметим, что несмотря на отмечаемую рядом отечественных и зарубежных специалистов тенденцию огосударствления хозяйственной деятельности в России, статистика рынка труда это не подтверждает. Частные работодатели доминируют на национальном рынке труда. В 2014 г. 60,5% занятого в экономике населения работало на предприятиях частной формы собственности и только 27,9% – на государственных и муниципальных предприятиях. Численность безработных уменьшилась с 10,6% в 2000 г. до 5,2% в 2014 г. (рис. 2, построен по данным [2]). При этом тезис о том, что «безработица имеет женское лицо» не подтверждается. Уровень мужской безработицы выше, чем женской. В 2014 г. Он составил 5,5% и 4,6%, соответственно.

За последние 15 лет существенно изменилась структура занятости в России, в экономике наблюдаются перераспределительные процессы, связанные численностью работающих в различных отраслях экономики (рис. 3). Так, значительно упала численность занятых в сельском хозяйстве, снижается

численность работающих на предприятиях обрабатывающей промышленности, при этом значительно выросла и продолжает расти численность работающих на предприятиях торговли, а также на предприятиях, занимающихся операциями с недвижимым имуществом, услугами и строительством. Следовательно, имеющиеся данные о занятости подтверждают тенденцию «сервисизации» экономической деятельности.

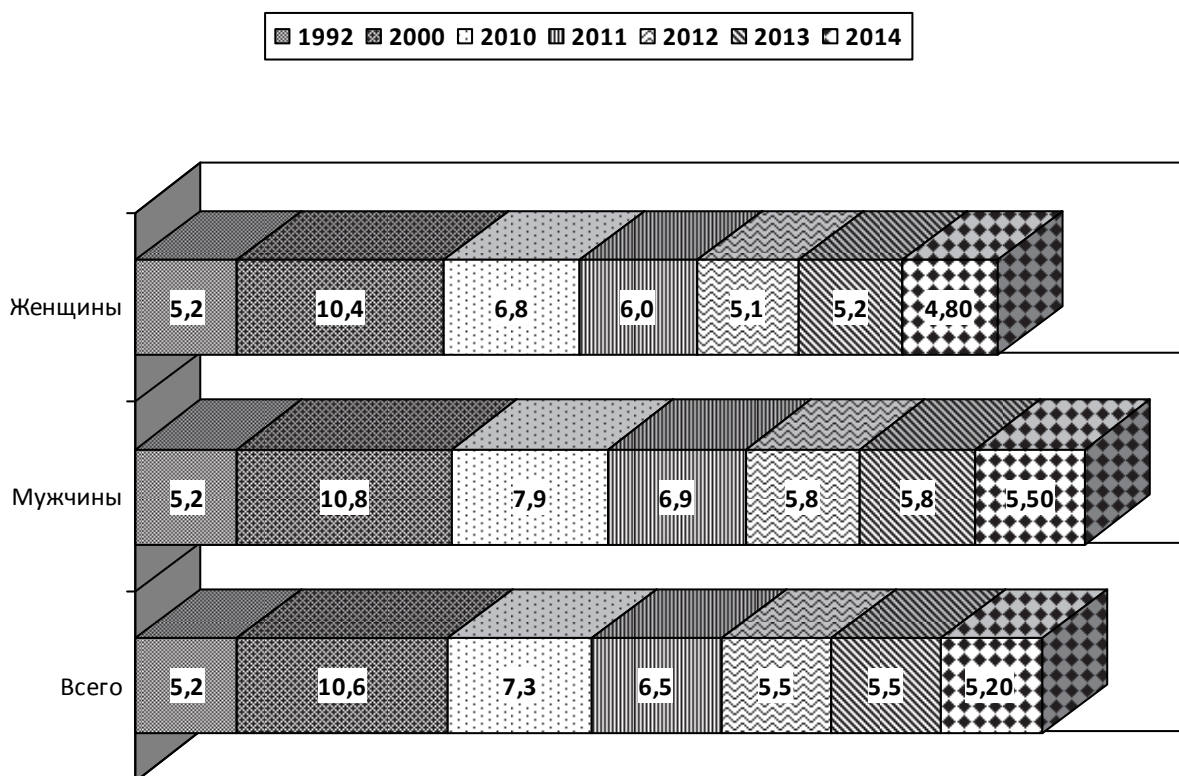


Рис. 2. Уровень безработицы экономически активного населения (в возрасте 15–72 года) [2], %

Интерес представляет сопоставление структуры занятости в рамках СНГ. Структура численности населения, занятого в различных отраслях экономики в странах СНГ, значительно отличается от структуры занятости в российской экономике (рис. 4). И дело, на наш взгляд, здесь не только в особенностях географического положения различных стран. Структура занятости отражает структуру экономики (с поправкой на дифференциацию производительности труда в различных видах экономической деятельности), уровень ее развития. Данные, приведенные на рисунке 4, свидетельствуют, что значительная часть населения в странах СНГ, кроме Белоруссии, работает в сельском хозяйстве (17,5–52,9%). В Белоруссии эта доля составляет 10,4%, в России – 6,6%. Белоруссия же лидирует по занятости в обрабатывающих отраслях промышленности – 22,1%. Основная часть экономически активного населения в странах СНГ, как и в России, занята в торговле и в оказании различных услуг.

Как мы отмечали ранее, с переходом к рынку в РФ выросла и продолжает расти среднегодовая численность работающих на предприятиях, находящихся в частной собственности (рис. 5). Что касается возрастной структуры занятости, то она довольно равномерна. Численность работающих, рассматриваемая по возрастным группам, примерно стабильна (кроме лиц до 19 лет и пенсионеров, которых, естественно, меньше) (рис. 6).

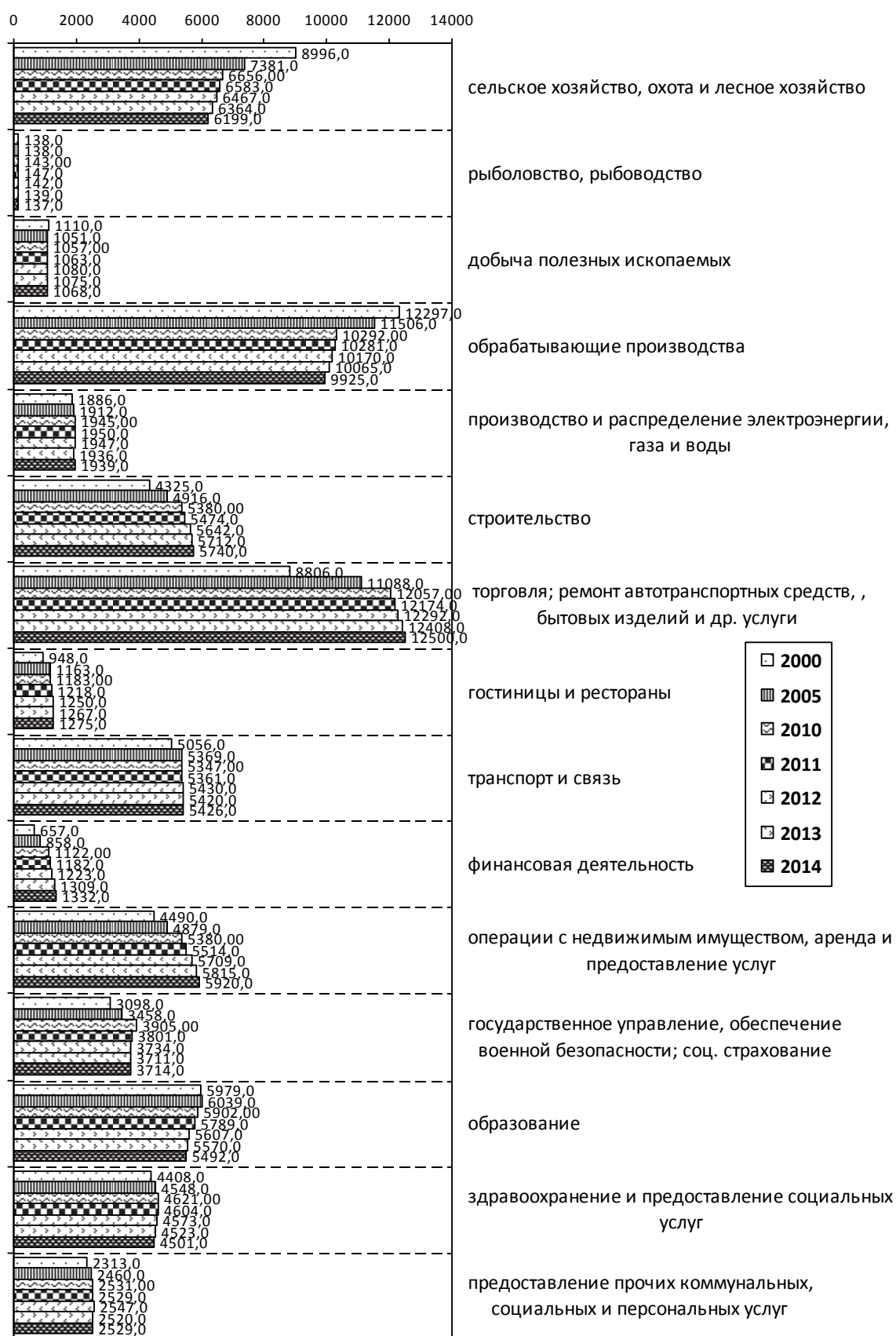


Рис. 3. Среднегодовая численность занятых в экономике России по видам экономической деятельности в 2000–2014 гг., тыс. чел. [2, 3]



Рис. 4. Численность занятых в экономике России и стран СНГ по видам экономической деятельности (по данным выборочного обследования рабочей силы в среднем за год) [2]

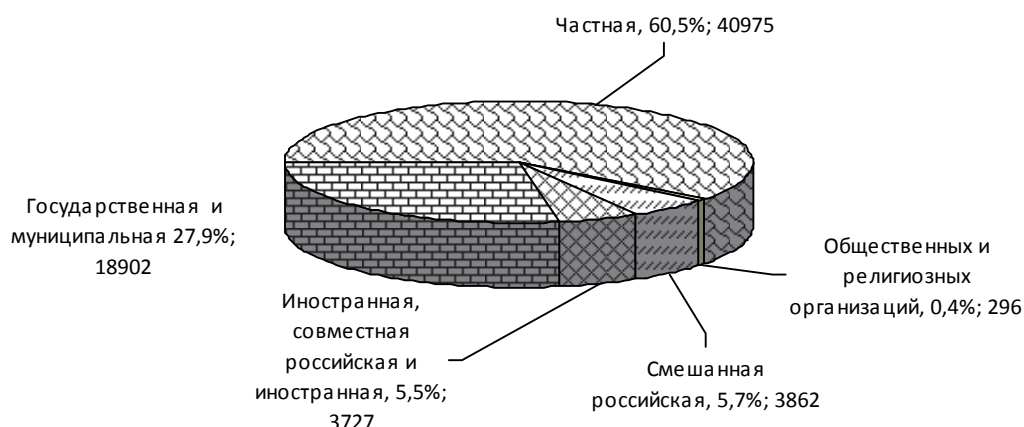


Рис. 5. Среднегодовая численность занятых в экономике России по формам собственности в 2014 г. [2]

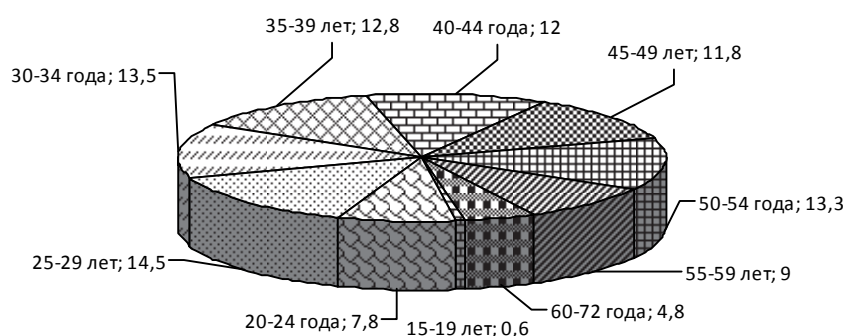


Рис. 6. Распределение численности занятых в экономике по возрастным группам в 2014 г. [2]

Занятость населения не является самоцелью. С позиции самих работников занятость – это, прежде всего, источник дохода. Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций в России непрерывно растет (рис. 7). Это касается всех видов доходов. Конечно, этот рост доходов – номинальный, но в последнее время, вплоть до 2015 год он, всё же обгонял инфляцию. И ситуация 2000 года, когда средний размер пенсий составлял всего 57% от прожиточного минимума, а среднедушевые доходы населения превышали этот минимум лишь на 72%, не имеет предпосылок к повторению, даже в среднесрочной перспективе.

Подтверждает наш тезис о сохранении сравнительно высокого уровня жизни россиян, который определяется объемами потребления, неуклонным ростом этого показателя (рис. 8). Если рассматривать весь оцениваемый период, то в целом в экономике среднемесячная номинальная начисленная заработная плата выросла от 2223 руб. в 1992 году до 32611 руб. в 2014 году (рис. 7), т.е. в 14,7 раза.

Различные виды экономической деятельности в России существенно дифференцированы по уровню оплаты труда. Наиболее высокая среднемесячная заработная плата – у работников в сфере финансовой деятельности – 69 163 руб. в 2014 г., наименьшая – в сельском хозяйстве (17 627 руб.) (рис. 9). Разница показателей составляет более, чем 3,9 раза. В обрабатывающей промышленности размер среднемесячной оплаты труда в 2014 году сложился на уровне 29 486 руб. Это почти в 1,7 раза выше, чем в сельском хозяйстве, но всё равно более, чем в 2,3 раза ниже, чем в финансовой деятельности.

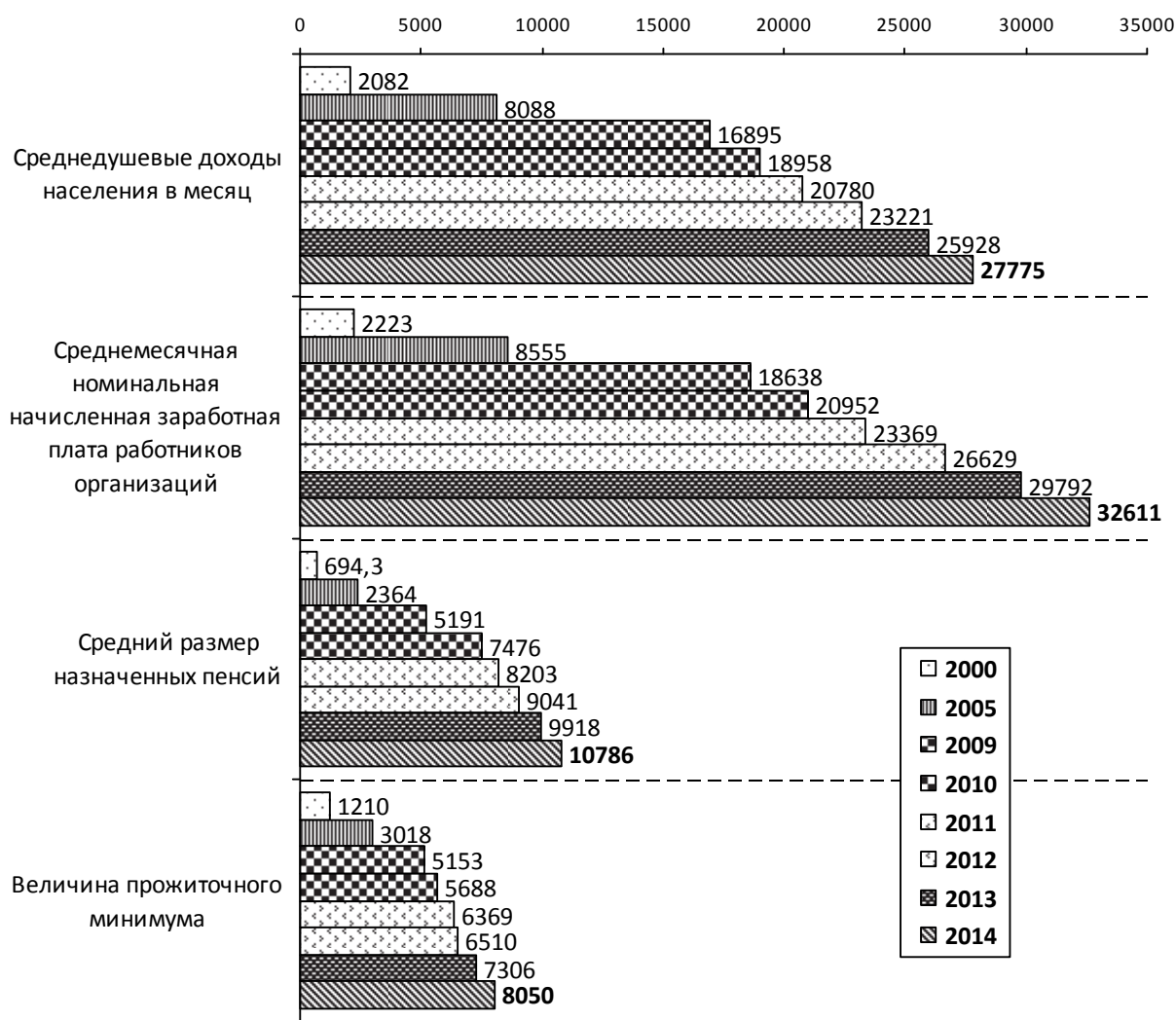


Рис. 7. Доходы населения, руб. в месяц [2]

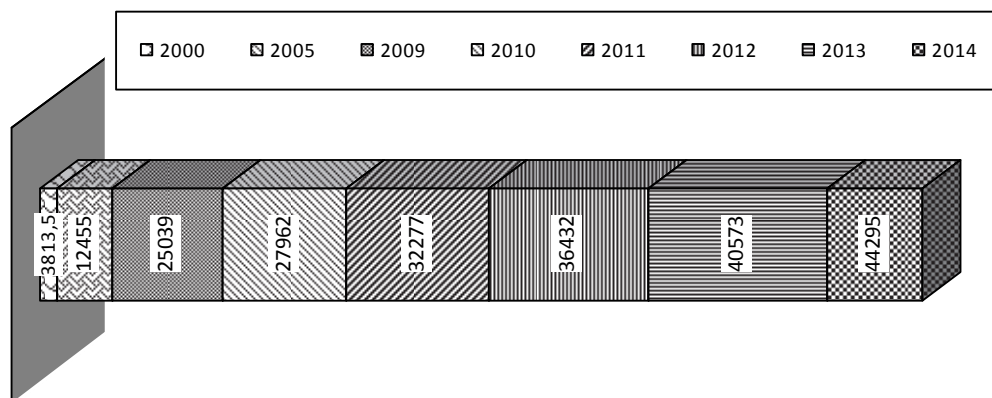


Рис. 8. Фактическое конечное потребление домашних хозяйств в России (в текущих ценах) в 2000–2014 гг., млрд руб. [2]

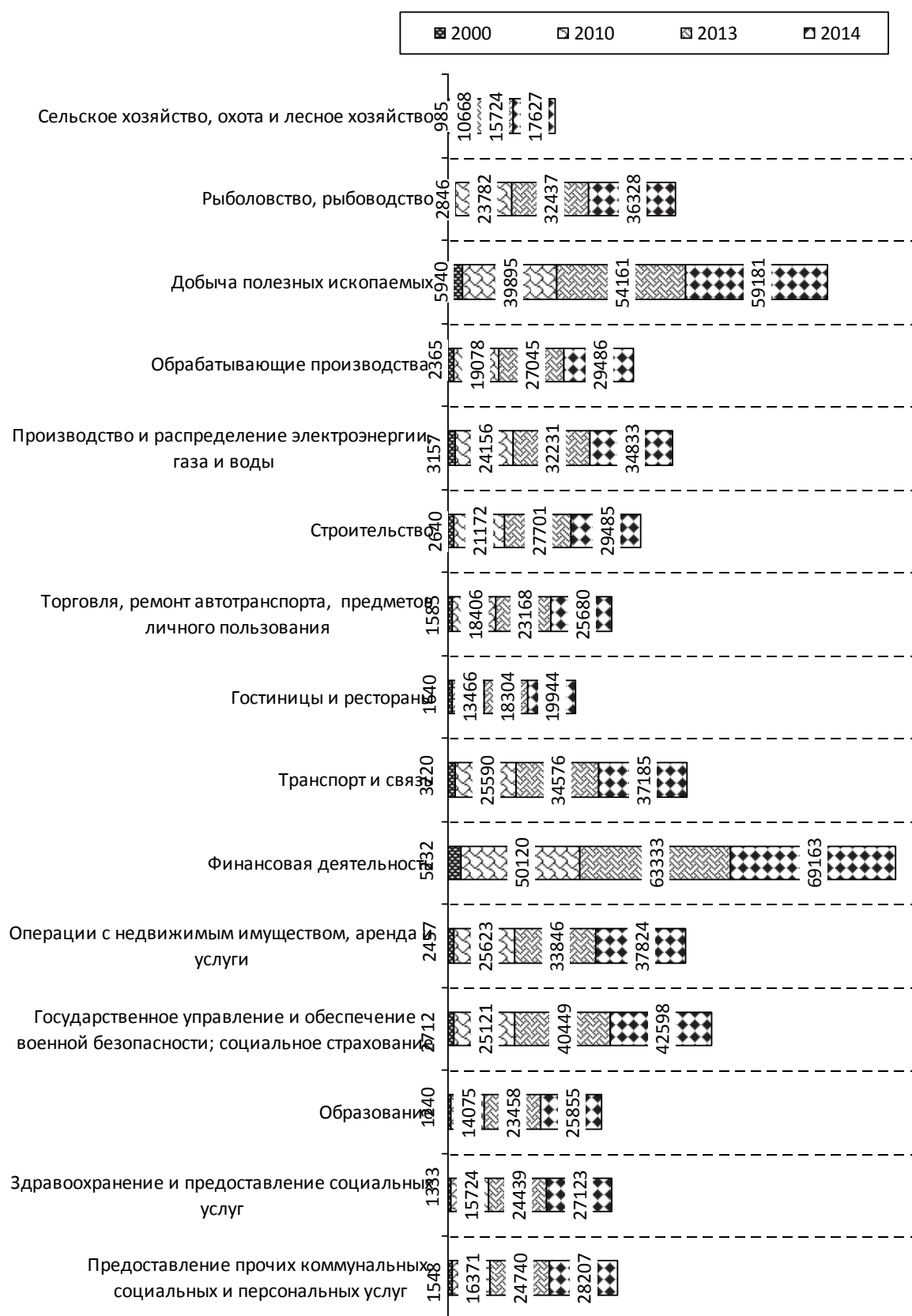


Рис. 9. Среднемесячная номинальная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности (рублей) [2]

Такой существенный разрыв является мощным стимулом для молодежи при выборе типа высшего образования (о существенной прямой зависимости уровня оплаты труда от уровня образования – см. материалы статьи М.П. Декиной, опубликованной в текущем номере журнала – *прим. ред.*). Несмотря на часто повторяемый тезис о том, что «рынок переполнен экономистами, менеджерами и т.д.», в существующих экономических реалиях спрос на качественное финансово-экономическое образование навряд ли будет демонстрировать тенденцию к существенному снижению.

Как было нами отмечено выше, минимальная достаточность доходов населения определяется их соотношением с прожиточным минимумом. Понятие прожиточного минимума и порядок его установление регламентируются Федеральным законом от 24.10.1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 27.05.2000 г. № 75-ФЗ, от 22.08.2004 г. № 122-ФЗ, от 24.07.2009 г. № 213-ФЗ). Прожиточный уровень – это минимальный уровень совокупного дохода, который необходим для того, чтобы обеспечить социально-приемлемый уровень жизни гражданина в своей стране. Его величина в последние десятилетия в России также непрерывно растет (рис. 10). Причем темпы этого роста опережают инфляцию.

Это не исключает внутригодовых колебаний данного показателя. Так, в 2015 году (см. табл.), в третьем квартале произошло снижение величины прожиточного минимума (на момент подготовки материала статьи, официальных данных за четвертый квартал 2015 года еще не было). Это снижение не является экстраординарным событием. Мы проанализировали поквартальные данные о значениях этого показателя с 2000 по 2015 гг. и установили, что снижение прожиточного минимума в III квартале относительно II – достаточно типичное явление. Оно наблюдалось в рассмотренном периоде в 2002, 2003, 2005, 2006, 2008, 2011, 2014 годах, то есть всего 8 раз за 16 лет наблюдений – ровно в половине случаев. Данный эффект связан с методикой расчета стоимости потребительской корзины, куда входит значительное количество свежих продуктов питания растительного происхождения, цены на которые в июле-сентябре в России обычно снижаются. Кроме того, отмеченный эффект был зарегистрирован дважды в четвертом квартале – в 2009 и 2013 годах.

Таблица

Величина прожиточного минимума в целом по Российской Федерации в 2015 г., руб.

Квартал	Прожиточный минимум				Нормативный акт (Постановление Правительства РФ)
	в целом на душу населения	для трудоспособного населения	для пенсионеров	для детей	
III	9673	10436	7951	9396	№ 1291 от 30.11.2015
II	10017	10792	8210	9806	№ 902 от 28.08.2015
I	9662	10404	7916	9489	№ 545 от 04.06.2015

С ростом доходов населения изменяется структура их распределения (рис. 11). Естественно, что доходы, выраженные в номинальных показателях, в среднем растут. Например, доля населения, чей доход составляет свыше 40 тыс. руб., выросла с 3,3% от общей численности населения в 2009 г. до 15,8% в 2014 г. В то же время, это приводит к интересным эффектам, наглядно отраженным на рисунке. С одной стороны, происходит «сжатие» доли населения, получающего низкие доходы с одновременным увеличением численности номинально высокодоходных групп. В то же время, «медианные» группы сохраняют свою численность на примерно одинаковом уровне. Наиболее ярко это проявляется в диапазоне среднемесячных доходов 14–19 тыс. рублей (см. рисунок). Мы затрудняемся дать объяснение данному обнаруженному феномену. Вероятно, он требует дальнейшего углубленного изучения.

Интересно отметить и еще один эффект трансформации доходов, волнующий россиян в последние 2 года. Речь идет о номинальном пересчете рублевых доходов в иностранную валюту. Де-факто такой «базовой» валютой для сравнений для россиян выступает доллар США. Его крайне неустойчивая динамика в последние годы приводит к тому, что как сбережения, так и текущие доходы, номинированные в долларах (пересчет по рыночному обменному курсу), снижаются. Это наглядно приведено на рисунке 12, где приведены данные о динамике среднемесячной заработной платы в РФ, в том числе пересчитанной в доллары США. Крайне интересно продлить это график и на 2015 год, но, к сожалению, официальных данных по нему пока еще нет.

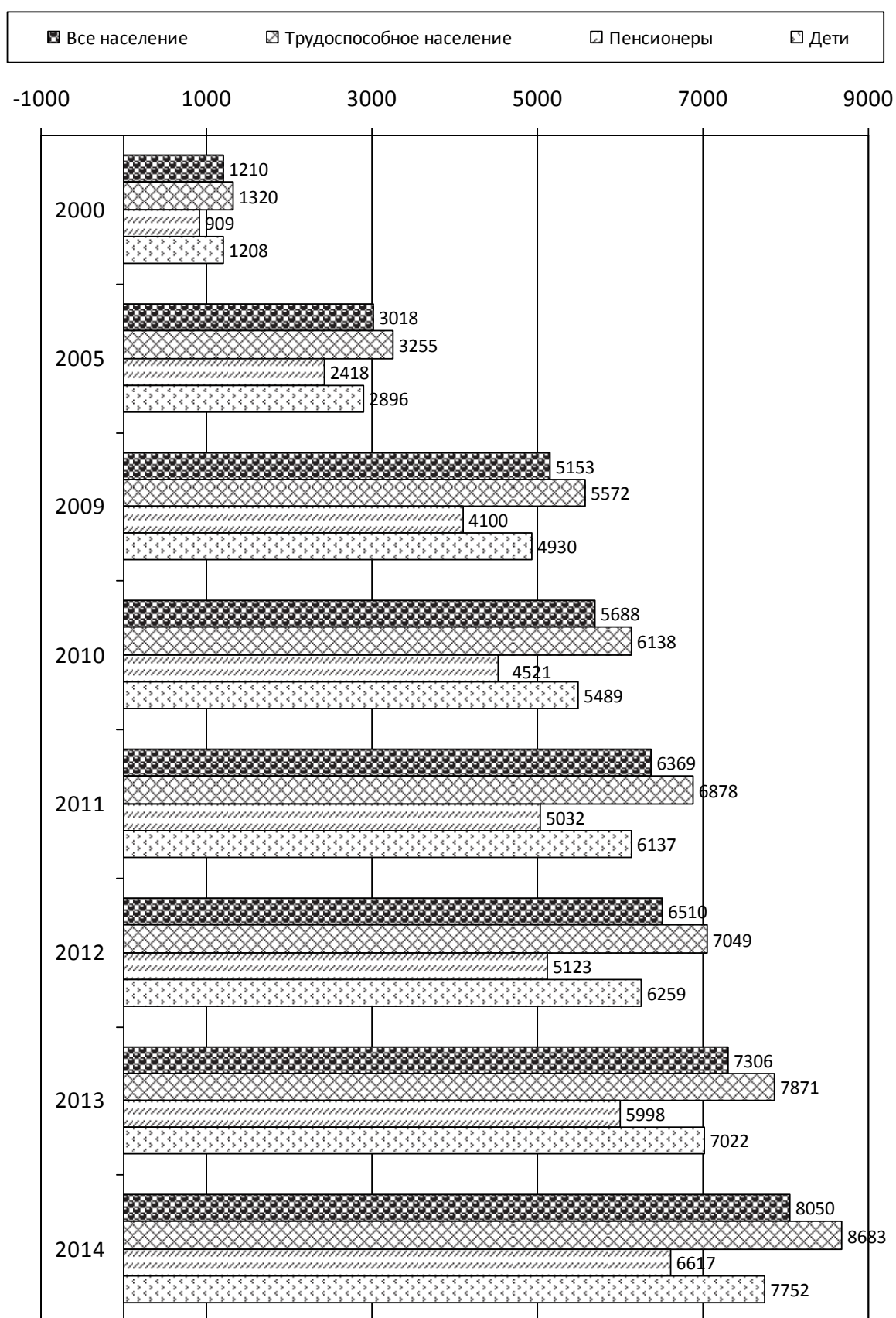


Рис. 10. Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения, руб. в месяц) в 2000–2014 гг. [2]

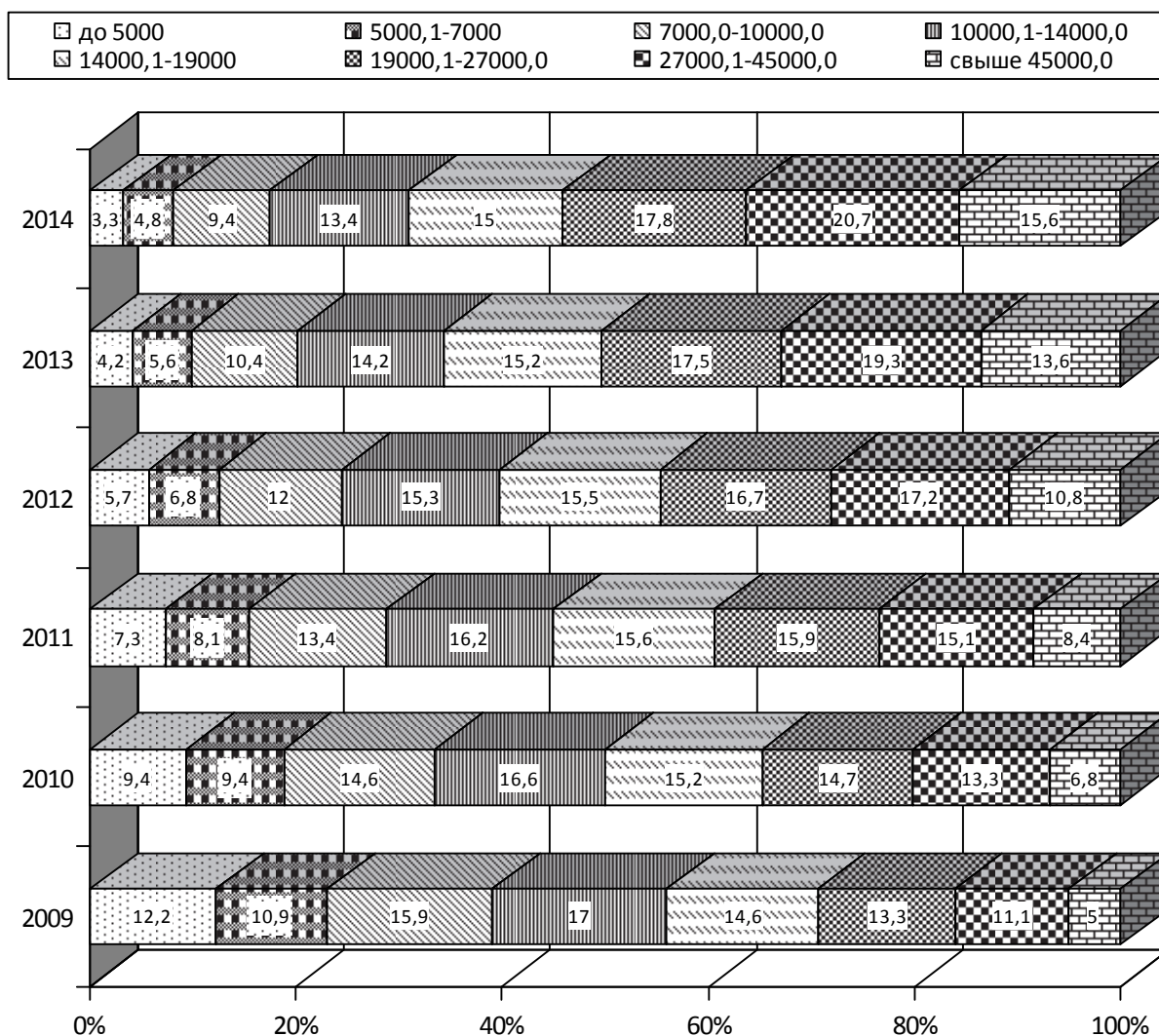


Рис. 11. Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов (в процентах к доходу, всего 100%) [2]

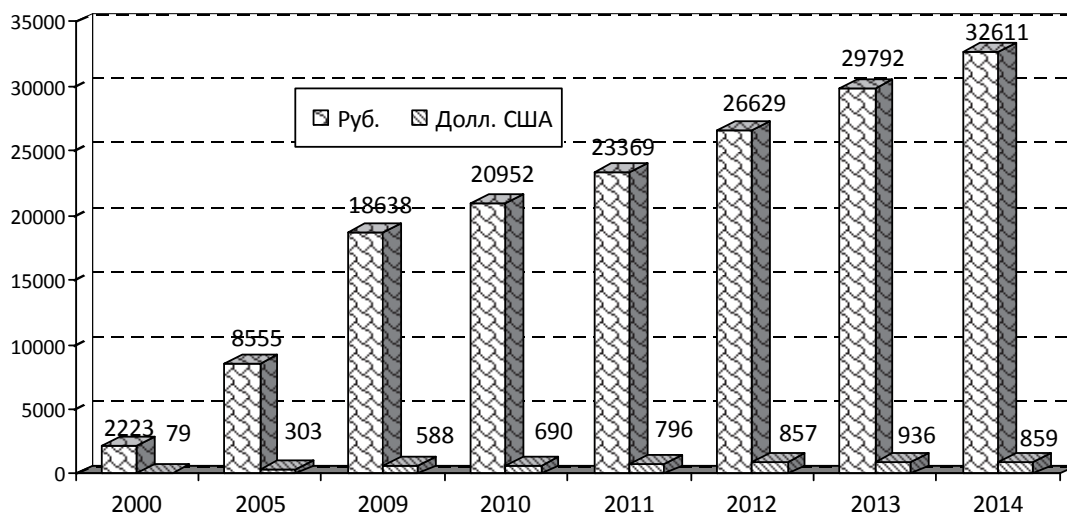


Рис. 12. Среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций [2]

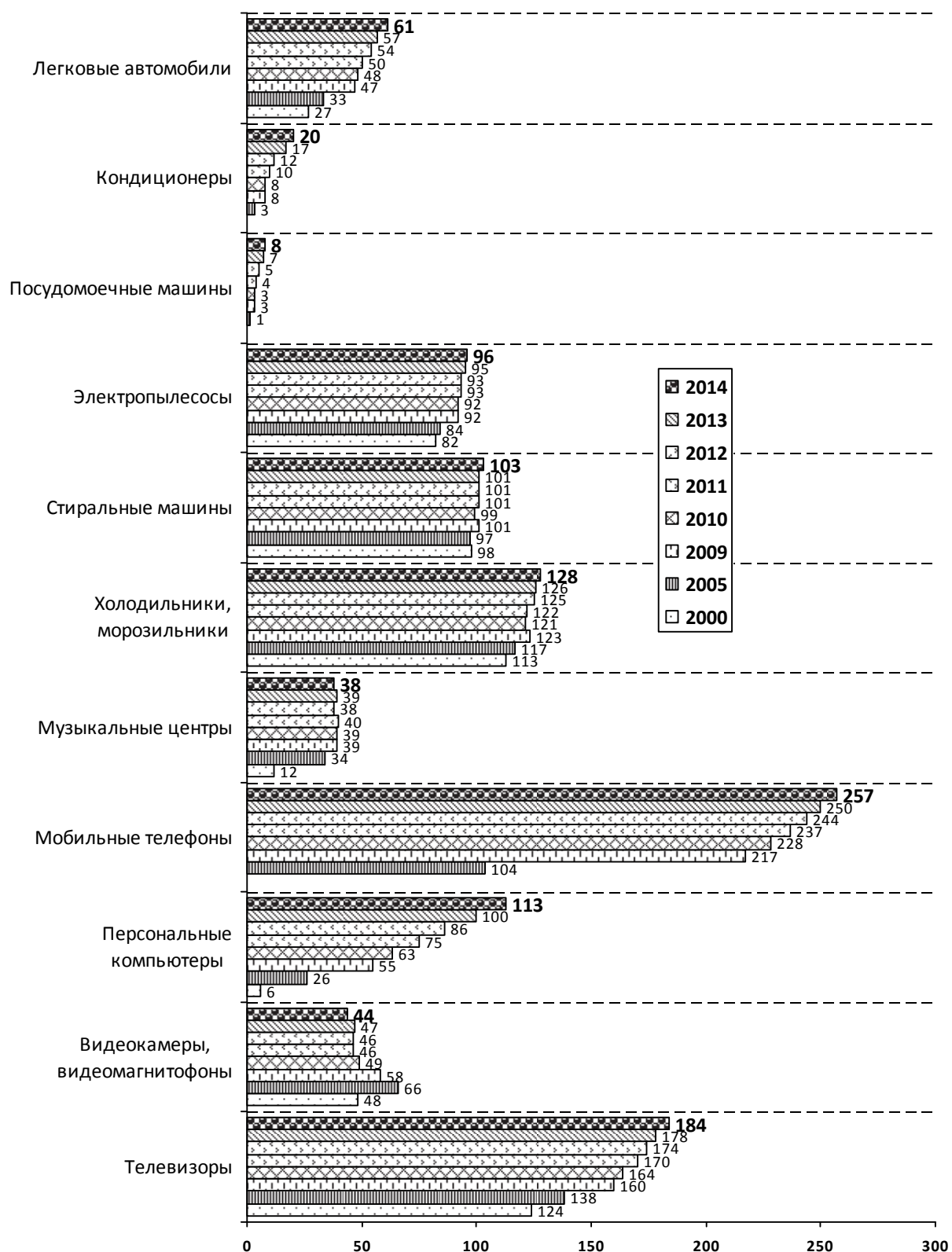


Рис. 13. Наличие предметов длительного пользования в домашних хозяйствах, штук на 100 хозяйств [2]

Приведенные на рис. 12 показатели динамики заработной платы, номинированной в долларах США, показывают, что в 2014 году, впервые за 15-летний период наблюдений, произошло ее снижение. В то же время, оно, по нашему мнению, не является критическим. Произошел лишь возврат данного показателя на уровень 2012 года. Конечно, любое понижение доходов – всегда негативный результат. Но степень этого снижения в 2014 году еще не была значительной (повторим, что полных данных за 2015 год пока нет).

При этом мы убеждены, что уровень жизни измеряется не только и не столько денежными доходами, тем более номинированными в иностранной валюте. Например, по имеющимся оценкам, опубликованным в открытой печати, загранпаспорта сегодня есть примерно у 10–15% жителей России (данные «Российской газеты» со ссылкой на Федеральную миграционную службу, см.: <http://www.rg.ru/2014/02/21/zagranpassport-site-anons.html>). Остальным гражданам России потратить иностранную валюту на законных основаниях попросту невозможно. Поэтому и обеспокоенность «валютной девальвацией» зарплат охватывает далеко не все общество, а преимущество обладателей средних и выше среднего доходов, проживающих в крупных городах.

Денежные суммы, доходы нужны людям, в конечном итоге, для того, чтобы их истратить. Мы уже останавливались на номинальном росте потребления (рис. 8). Что происходит в его реальном, физическом представлении? Это отражает динамика количества предметов длительного пользования в домашних хозяйствах (рис. 13). Нормой для современного российского домохозяйства является наличие 2 телевизоров, 3 мобильных телефонов (в докладе Всемирного банка «О глобальном финансовом развитии. 2014» Россия признается одним из мировых лидеров по данному показателю), персонального компьютера, пылесоса, стиральной машины, холодильника. Легковые автомобили имеются более, чем в половине домохозяйств. На наш взгляд, это – довольно высокие показатели. Конечно, желательно было бы, чтоб они были еще выше. И это обязательно произойдет, судя по наблюдаемой динамике.

Подводя итог нашему краткому анализу, отметим, что, несмотря на наблюдаемые в последние 2–3 года в экономике России негативные явления, они пока не находят «угрожающего» подтверждения в статистических показателях, характеризующих трудовые ресурсы и уровень жизни населения. Социально-экономическая система, как свидетельствуют приведенные нами данные, достаточно инерционна. Изменить направленность тренда ее развития за столь короткий срок затруднительно. Это позволяет надеяться, что, при условии согласованных совместных продуктивных действий государства, общества (населения) и бизнеса, наблюдаемые негативные явления и тенденции будут преодолены, а уровень жизни россиян прекратит снижаться и вновь начнет расти по всем показателям.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багров Н.М., Плотников В.А. Социально-экономическое развитие России в зеркале демографии // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 6. С. 157–164.
2. Россия в цифрах. 2015: Крат. стат. сб. / Росстат. М., 2015. 543 с.
3. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат. сб. / Росстат. М., 2014. 693 с.

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 нередатируемых материалов (например, сканированных рисунков или формул). Статья должна быть снабжена кодом ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации). Статья должна быть снабжена заголовком (наименованием) на русском и английском языке;
2. Аннотацию статьи на русском и английском языке, объемом 400–500 знаков;
3. Ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языке);
4. Сведения об авторе, включающие:
 - Ф.И.О. полностью на русском и английском языке;
 - учёная степень, учёное звание (при наличии);
 - должность и место работы / учебы (обязательно);
 - контактные данные для публикации в журнале на русском и английском языке (адрес с почтовым индексом, номер контактного телефона, e-mail);
 - контактные данные для переписки с редакцией (номер домашнего, мобильного и рабочего телефонов, e-mail, а также другую контактную информацию, по усмотрению автора – на русском языке), которые приводятся в сопроводительном письме.
5. Сканированную рецензию на статью, подписанную доктором наук, являющимся специалистом в предметной области исследования, в которой выполнена статья, заверенную печатью.
6. Все материалы присылаются в редакцию по электронной почте: plotnikov.v@unecon.ru. Рекомендуется в названиях файлов использовать фамилию и инициалы автора, а в заголовке письма указывать, что в нем содержатся материалы статьи, предлагаемые для публикации в журнале «Известия СПбГЭУ».

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Объём статьи (включая аннотацию, ключевые слова, сведения об авторах, список использованной литературы) для лиц с ученой степенью / званием – от 4 до 7 страниц, для лиц без ученой степени / звания – от 3 до 5 страниц.

2. Формат страницы А4, ориентация – книжная. Поля: верхнее 3,1 см, нижнее 2,9 см, левое 2,2 см, правое 1,7 см. Без колонтитулов, расстояние от края страницы до верхнего колонтитула 2 см, до нижнего – 1,27 см. Функция «Автоматическая расстановка переносов» должна быть отключена. Страницы не нумеруются. Не допускается использование в тексте статьи автоматически нумерованных списков. Общие свойства абзацев для всего материала: без отступов до и после абзаца, межстрочный интервал – одинарный.
3. Все материалы статьи должны быть оформлены шрифтом Times New Roman.
4. На первой строке без абзацного отступа с выравниванием по правому краю, через запятую размещаются фамилии и инициалы соавторов (первая буква прописная, остальные строчные) на русском языке. В статье рекомендуется наличие не более чем 3–4 соавторов. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное.
5. После пропуска пустой строки, без абзацного отступа, с выравниванием по центру размещается название статьи на русском языке. Размер шрифта 12 пт, начертание полужирное. В конце наименования делается сноска, в которой указаны сведения об авторах (см. далее).
6. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещается аннотация статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится слово «Аннотация» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сам текст аннотации.
7. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещаются ключевые слова статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится словосочетание «Ключевые слова» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сами ключевые слова (словосочетания), разделенные запятыми.
8. Две пустые строки.
9. Повторяется информация, указанная в пп. 4–7 на английском языке, с теми же правилами оформления. В англоязычном блоке вместо слова «Аннотация» указывается слово «Abstract», а вместо словосочетания «Ключевые слова» – «Keywords».
10. Две пустые строки.
11. Текст статьи оформляется на русском языке с абзацным отступом 0,6 см (самый первый абзац статьи – без абзацного отступа), с выравниванием по ширине. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование без крайней необходимости других типов шрифтов. При необходимости, в тексте статьи могут быть выделены разделы (например, «Введение», «Анализ литературы», «Методика исследования», «Основные результаты и их обсуждение» и т.п.). Если статья подготовлена при финансовой поддержке какого-либо фонда, выполнена в рамках государственного задания и т.д., то это указывается в последнем абзаце, завершающем статью (перед списком использованной литературы). Порядок оформления этого абзаца: отступ 0,6 см, выравнивание по ширине, размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. В тексте могут приводиться рисунки и таблицы, которые размещаются непосредственно после их упоминания, либо на следующей странице. На все рисунки и таблицы должны быть ссылки. При необходимости в тексте статьи приводятся формулы. Статья оформляется без приложений.
12. По тексту статьи должны иметься ссылки на все позиции, приведенные в списке литературы. Ссылки по тексту оформляются в квадратных скобках, с указанием номера позиции в списке литературы. Например: [11]. Если ссылка идет на конкретную страницу (диапазон страниц), это указывается. Например: [2, с. 12] или [4, с. 8–9]. Если ссылка идет на несколько позиций списка литературы, то они перечисляются в общих квадратных скобках, по возрастанию номеров, с разделением точками с запятой. Например: [3, с. 78; 4; 8, с. 11–14; 10] (неправильно: {3}, {5}). Если ссылка на литературу стоит в конце предложения, то оканчивающий предложение знак препинания ставится после закрывающей квадратной скобки (правильно: «... ряда авторов [7; 8].» неправильно: «...ряда авторов. [7; 8]»).
13. При необходимости в статье могут быть приведены постраничные ссылки, которые оформляются без абзацного отступа, с выравниванием по ширине. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование постраничных ссылок без особой необходимости.
14. Рисунки оформляются только в черно-белом варианте, рисунки должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все рисунки должны

быть пронумерованы, если рисунок в статье один, то он не нумеруется. В тексте статьи рисунки подписываются снизу, без абзацного отступа, с выравниванием по центру. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. В подписи сначала идет сокращение «Рис. X.» (где X – номер рисунка), наклонным шрифтом. Затем приводится наименование рисунка, без точки в конце. До и после наименования рисунка пропускается одна пустая строка, рисунок сверху от текста также отделяется одной пустой строкой.

15. Таблицы должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все таблицы должны быть пронумерованы, если таблица в статье одна, то она не нумеруется. Размер шрифта таблиц 10 пт, начертание обычное. В тексте статьи таблицы подписываются сверху, без абзацного отступа. Таблица отделяется от текста сверху и снизу пустой строкой. Над таблицей с выравниванием по правому краю, размер шрифта 10 пт, начертание наклонное пишется: «Таблица X» (где X – номер таблицы). Затем приводится наименование таблицы, без точки в конце (выравнивание по центру без абзацного отступа, шрифт 10 пт, начертание полужирное).

16. Рекомендуется в таблицах и рисунках указывать источник информации.

17. Формулы оформляются с использованием встроенного средства оформления формул программы текстового редактора.

18. Список литературы оформляется в конце статьи. Сначала оформляется его заголовочная часть (выравнивание по центру, без абзацного отступа, шрифт 11 пт, начертание обычное): пустая строка; слово «ЛИТЕРАТУРА»; пустая строка. Затем в виде нумерованного списка приводится сам список литературы (шрифт 10 пт), выравнивание абзаца – по ширине.

19. Сведения об авторах приводятся в обязательной сноске внизу первой страницы. Они оформляются шрифтом 10 пт, начертание обычное; выравнивание абзаца – по ширине, без абзацного отступа. Эти сведения содержат (каждая позиция с новой строки):

- код ГРНТИ статьи, который указывается без точки в конце. Например: «ГРНТИ 06.81.12»;
- авторский знак, затем через запятую фамилии и инициалы соавторов, затем год публикации. Например: «© Попович А.А., Янгелова Е.А., 2016»;
- сведения об авторах (каждый автор – с новой строки), включающие имя, фамилию, отчество и, после тире, ученую степень (при наличии), ученое звание (при наличии), наименование должности и организации (для высших учебных заведений и других организаций не рекомендуется использовать без крайней необходимости сокращенное обозначение организационно-правовой формы, например не рекомендуется использовать аббревиатуру «ФГБОУ ВО»), если из наименования организации неочевидно, в каком населенном пункте она находится, в скобках приводится название города. Например: «Николай Федорович Иванов – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Южно-Сибирского института стратегического анализа (г. Темиртау)»;
- контактные данные для связи с автором. Если авторов несколько – указываются данные только одного из них, при этом в скобках указывается его фамилия и инициалы. Они включают адрес с почтовым индексом на русском и английском языке, контактный телефон и адрес электронной почты. Например: «Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 310-47-60. E-mail: plotnikov.vl@unecon.ru».

Некомплектные статьи, статьи, оформленные не по установленным правилам и с неправильно оформленным списком литературы, НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:

<http://unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyayemyh-trebovaniya> и

http://unecon.ru/sites/default/files/shablon_iformleniya_stati.docx.

При поддержке



Евразийская ассоциация
университетов



Правительство Санкт-Петербурга
Комитет по науке и высшей школе

Организаторы



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

XI Международная научно-практическая конференция «Современный менеджмент: проблемы и перспективы» 7–8 апреля 2016 года

Цель конференции: Цель конференции: организация евразийской научно-практической площадки для конструктивного профессионального обсуждения широкого круга теоретических проблем управления и лучших практик менеджмента в различных функциональных областях и сферах деятельности

Организатор конференции: Комитет по науке и высшей школе Правительства г. Санкт-Петербурга, Санкт-Петербургский государственный экономический университет.

Место проведения: Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21, ул. Марата, д. 27.

К участию в конференции приглашаются российские и зарубежные ученые, руководители и специалисты государственных и коммерческих организаций, преподаватели, консультанты. Приветствуется участие аспирантов.

На конференции планируется работа следующих секций:

- Секция 1.** Традиционная и инновационная парадигмы менеджмента
- Секция 2.** Промышленная политика: вызовы модернизации
- Секция 3.** Техническое регулирование и управление качеством в повышении конкурентоспособности экономик стран ЕАЭС
- Секция 4.** Управление инновационными процессами в экономике
- Секция 5.** Культурное разнообразие в международном бизнесе: возможности и опасности
- Секция 6.** Бизнес-моделирование и маркетинговые стратегии: влияние диджитализации коммуникаций
- Секция 7.** Логистические инновации в современном менеджменте: глобальные и региональные аспекты
- Секция 8.** Современная образовательная среда менеджмента в условиях международной интеграции

Форма проведения: очная, заочная

Язык: русский, английский.

Публикация материала: к началу работы конференции издается и выдается при регистрации сборник материалов, а заочным участникам – высылается после завершения работы конференции в течение 10 дней по почте, в соответствии с указанным в заявке адресом. Доклады участников размещаются в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ).

Организационный взнос:
1000 рублей.

В стоимость участия входят: кофе-брейк, сертификат участника, сборник материалов конференции. Оплата проезда, проживания и питания производится участниками конференции самостоятельно. Организационный комитет содействует в организации проживания по заявкам участников конференции.

**Срок приема докладов
в электронном виде – 15 февраля 2016 г.**

Комплект сопроводительных документов (для оплаты организационного взноса) будет направлен участнику на электронную почту после получения регистрационной формы.

**С вопросами о конференции можно
обращаться по e-mail: mmconf@unecon.ru**

Подробности на сайте:
<http://unecon.ru/info/konferenciya-sovremenny-menedzhment-problemy-i-perspektivy-0>



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@unescon.ru

Редакторы:

С.С. Алмаметова, Ю.А. Безуглая

Обложка художника *А.А. Сивакова*

Оригинал-макет *Е.С. Ужондиной*

Подписано в печать 02.03.16 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 20,0. Уч.-изд. л. 20,0. Тираж 1000 экз. Заказ 45.

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.