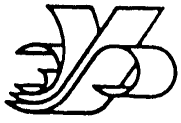
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 4 (100)



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. Миэринь, д-р экон. наук, проф.; *А.Н. Петров*, д-р экон. наук, проф.;
В.А. Плотников, д-р экон. наук, проф. (заместитель главного редактора);
В.М. Разумовский, д-р геогр. наук, проф.; *М.В. Романовский*, д-р экон. наук, проф.;
И.Б. Руберт, д-р филол. наук, проф.; *Г.В. Савинов*, д-р техн. наук, проф.;
И.А. Сафронов, д-р филос. наук, проф.; *А.С. Селищев*, д-р экон. наук, проф.;
В.И. Сигов, д-р социол. наук, проф.; *Б.А. Старков*, д-р ист. наук, проф.;
В.Е. Чернявская, д-р филол. наук, проф.; *В.А. Ямшанова*, д-р филол. наук, проф.

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

До 2013 года научный журнал «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета» издавался под названием «Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов».
С 2014 года название журнала изменено в связи с реорганизацией университета-учредителя.
Преемственность выпуска и редакционной политики сохранены. Изменения коснулись лишь наименования журнала.

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

Точка зрения редакции может не совпадать с мнениями авторов статей.
Ответственность за достоверность приводимых статистических данных, фактов, ссылок на источники несут авторы статей.
При перепечатке материалов ссылка на «Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета» обязательна.

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

Подписные индексы по каталогу агентства «Роспечать» – **15395** и **37154**.
Условия подписки приведены на последней странице журнала.

Учредитель издания – федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный экономический университет».
Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-57287.

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

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

Афанасенко И.Д. Страницы истории Санкт-Петербургского государственного экономического университета 7

Дедюхина Н.В., Назаров П.В. Влияние теорий учета на развитие экономических систем: опыт Германии и США 29

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Ковтун А.Ю., Славецкая Н.С. Управление импортом капитала: современный подход, общие рекомендации и принципы 36

Завгородний А.Ф., Лукинова Н.Н., Полянина А.И. Экономические и социальные последствия присоединения России к ВТО 42

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Евстафьева И.Ю., Иванова Н.Г., Шубаева В.Г. Методология и практика повышения финансовой грамотности населения России 48

Лебедева М.Е., Васильев С.А., Козырева А.Д. Валютная политика Российской Федерации: особенности и перспективы 57

Ильясов Р.Х., Куразова Д.А. Анализ динамики индикаторов российского фондового рынка 64

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Салимьянова И.Г., Трейман М.Г. Использование альтернативных источников энергии как инновационное направление для развития энергопотребления Российской Федерации 70

Белякова Г.Я., Воробьева Т.Н. Вопросы повышения эффективности деятельности органов власти субъектов Российской Федерации в области развития экономики 76

Кизиль Е.В. Методологический подход к определению потенциала развития локальных социально-экономических систем 80

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Карпова Г.А., Максанова Л.Б.-Ж. Проблемы совершенствования управления туризмом на уровне региона 87

Макеева Е.С. Освоение природно-ресурсного потенциала Ленинградской области на рубеже 1920-1930-х гг.: факты и их теоретическое осмысление 94

Козьменко С.Ю., Матвиишин Д.А. Экономические тенденции пространственной организации регионального хозяйства Западной Арктики 100

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Васильев Ю.М., Уният С.В., Фридман Г.М. Решение задачи равномерного разбиения рейсов летного расписания авиакомпании: эвристические алгоритмы 107

Корелин В.В., Габуниа Н.Г. Инструменты обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия 114

Шутилин В.Ю. Торговые индикаторы отраслевых преимуществ: принципы построения и возможности применения в конкурентном анализе 117

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Прико П.А., Сулейманкадиева А.Э. Экономико-социальная ответственность и программа макроэкономической политики 123

Панарин А.А. Формирование политики развития высшего образования в условиях изменяющихся потребностей рынка труда в России 129

Ющенко А.Л. Система образования как фактор развития предпринимательской сферы региона 133

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Бабаков А.В. Задачи инновационного развития и методы корпоративного стимулирования разработчиков 138

Баркар А.А. Балльная модель антикризисной диагностики предприятий, сдающих коммерческую недвижимость в аренду 145

Вязова Н.С. Актуальные проблемы трудоустройства молодежи (на примере Санкт-Петербурга) 150

Кустов О.М. Экономическая безопасность системы государственного здравоохранения: структура ресурсного потенциала 155

Макаренко Н.С. Система и номенклатура показателей профессионального соответствия кадров в организации 159

Стяжкина И.В. Особенности проведения процедуры дью дилидженс в России 163

Суровнева К.А. Анализ современных тенденций в структуре фондирования российской банковской системы 167

Тер-Мартиросян Н.А. Фиктивный капитал в современной экономике 173

Третьяков О.В. Формирование методики использования инструментов социального инвестирования в управлении корпорацией 178

Фьерару В.А. Трансформация городского пространства: креативные кластеры как новый инструмент повышения туристической привлекательности Санкт-Петербурга 184

СТАТИСТИКА

Багров Н.М., Плотников В.А. Позиции России в мировой промышленности (на примере металлургии) 187

CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

Afanasenko I.D. Pages of history of Saint-Petersburg State University of Economics 7

Dedykhina N.V., Nazarov P.V. Accounting theories impact on the economic systems development: Germany and the USA experience 29

GLOBALIZATION PROCESSES

Kovtun A.Y., Slavetskaya N.S. Management of import capital flows: modern approach, general principles and recommendations 36

Zavgorodny A.F., Lukinova N.N., Polyanina A.I. Economic and social consequences of accession of Russia to the WTO 42

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Evstafieva I.U, Ivanova N.G., Shubaeva V.G. Methodology and practice of improvement financial awareness in Russia 48

Lebedeva M.E., Vasil'ev S.A., Kozyreva A.D. Monetary policy of the Russian Federation: features and prospects 57

Ilyasov A.D., Kurazova D.A. Analysis of the dynamics at the russian stock market indicators 64

STATE REGULATION OF ECONOMY

Salimjanova I. G., Treiman M. G. The use of alternative energy sources as an innovative direction for the development of energy of the Russian Federation 70

Belyakova G.Y., Vorobyeva T.N. Improving the efficiency of activity of the authorities of the Russian Federation subjects of economic development 76

Kizil' E.V. Methodological approach to determination of the development potential of the local socio-economic systems 80

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

Karpova G.A., Maksanova L.B.-Zh. Problems of tourism optimization management on the regional level 87

Makeeva E.S. Developing the natural resource potential of the Leningrad region the turn of the 1920s and the 1930s: facts and their theoretical interpretation 94

Koz'menko S.Yu., Matviishin D.A. Economic trends of the spatial organization of the Western Arctic regional economy 100

MANAGEMENT

Vasiliev Yu.M., Uniyat S.V., Fridman G.M. On solution to unform partitioning problem for airline flight schedule: heuristic algorithms....107

Korelin V.V., Gabunia N.G. Tools of economic security of industrial enterprise....114

Shutilin V.Yu. Trade indicators of industry advantages: the principles of construction and the possibility of application in the competitive analysis....117

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

Priko P.A., Suleymankadieva A.E. Economic and social responsibility and programme of macroeconomic policy....123

Panarin A.A. Policy development of higher education in the changing needs of the labour market in Russia....129

Yuschenko A.L. The education system as a factor of development of entrepreneurial sector in the region....133

YONG RESEARCHERS' WORKS

Babakov A.V. Tasks of innovation development and corporate methods of inventors' stimulation....138

Barkar A.A. Scoring model of crisis diagnosis for companies renting commercial real estate....145

Viazova N.S. Current problems of youth employment (on the example of St. Petersburg)....150

Kustov O.M. Economic security of public health care: the structure of resource potential....155

Makarenko N.S. The system and nomenclature of stuff professional compliance indicators in the organization....159

Stiazhkina I.V. Features of the due diligence procedure's conduction in Russia....163

Surovneva K.A. The analysis of current trends in the funding of russian banking system....167

Ter-Martirosyan N.A. Fictitious capital in modern economy....173

Tretyakov O.V. Creating procedure of use of tools of social investment management corporation....178

Fieraru V.A. Urban space transformation: creative clusters as a new tool of tourist attractiveness of Saint Petersburg....184

STATISTICS

Bagrov N.M., Plotnikov V.A. Russia's position in the global industry (for example, metal production)....187

Афанасенко И.Д.

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Аннотация. *У СПбГЭУ славная история и непростая судьба. Университет берёт начало от первого проекта государственной системы высшего профессионального образования, которая позволила России в начале XX столетия сохранить интеллектуальную безопасность, отстоять суверенитет и обрести устойчивый экономический рост. В 1930-е годы выращенные этой системой экономисты и инженеры способствовали утверждению России на четвёртом технологическом укладе. В годы косыгинских реформ ЛФЭИ разработал новую модель экономиста и стал головным вузом в подготовке специалистов широкого профиля. ЛФЭИ – первый вуз в стране, получивший статус экономического университета. СПбГУЭФ в течение многих лет являлся лидером среди экономических вузов РФ. Духовная энергия многих поколений и историческая память помогли и новому университету (СПбГЭУ) достойно выдержать тяжелейшие испытания объединительного периода.*

Ключевые слова. *Образовательное пространство; обучение и просвещение; историческая память; формы образовательных систем; социально-экономическое развитие.*

Afanasenko I.D.

PAGES OF HISTORY OF SAINT-PETERSBURG STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS

Abstract*. SPbSEU have a glorious history and a difficult fate. It originates from the first draft of the State system of higher professional education, which enabled Russia in the early 20th century to preserve intellectual security, defend sovereignty and achieve sustained economic growth. In 1930-ies grown this system, economists and engineers have helped Russia establish itself on the fourth way of technology. In the Kosygin's reform period has developed a new model LFEI economist and became the main institution in the preparation of generalists. LFEI – the first University in the country, the economic status of the University. "FINEC" was for many years the leader among economic universities of the Russian Federation. Spiritual energy of many generations and historical memory and the new University helped (SPbGEU) worthy to endure the hardest tests the unification period.*

Keywords. *Educational space; training and education; historical memory; form of educational systems; social-economic development.*

Понятие «история» включает три дополняющих друг друга аспекта: история – повесть о событиях, деяниях, о том, что было; историческое – то есть достоверное, невымышленные факты, к истории относящиеся; историчность – наличие в повествовании исторического и его состояние [1]. И ещё одно важное примечание: в исторической памяти сохраняется не всё, что было, а только то, что оставило по

ГРНТИ 06.01.45
© Афанасенко И.Д., 2016
Иван Дмитриевич Афанасенко – доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, заслуженный работник высшей школы РФ, почётный профессор 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) 310-40-37.

себе след в общем потоке событий. История формируется в пространстве трехмерного времени, учитывает «что было или есть». Мы живём в эпоху глубоких перемен. Происходит и переосмысление прошлого. Оценка прошедшего из настоящего всегда таит соблазн исказить историческое, заменить его вымышленным.

Мы рассматриваем историю Санкт-Петербургского государственного экономического университета не только для того, чтобы вспомнить о былом, о событиях давно минувших дней. Предстоит решить две задачи: отыскать источники развития университета, которые сформировались в прошлом, но и ныне сохраняют своё значение, однако могут быть утрачены в пылу очередных преобразований; заглянуть в будущее – в реальных событиях сегодняшнего СПбГЭУ попытаться выделить историческое. Сочетание проверенных временем источников движения и правильных ориентиров создаёт базу для выработки стратегии развития вуза.

Определение начала исследования – это выбор способа и средства достижения цели. У университета славная история и непростая судьба. Обычно повествование начинают, взяв за точку отчёта решение об учреждении вуза. Это наиболее простой подход, но только не для СПбГЭУ: у него таких точек отчёта не одна, а три. И каждая по-своему объясняет причину превращения данного факта в историческое событие, поскольку все они связанны с историей не только отдельного вуза, но и страны в целом. Уж так получилось, что исторические развороты в судьбе университета были непосредственно обусловлены коренными переменами в государственной системе высшего экономического образования.

Университет – это сложнейший и главное живой организм. Он развивается по законам социальных систем, проявляя завидную устойчивость в сохранении своей первородной общности. Отдельная личность вплетена здесь в сеть общего движения и живёт по её законам. Её роль определяется участием в общем историческом процессе. На социальное поведение личности большое влияние могут оказывать процессы объединения и расформирования вузов и внутривузовские структурные изменения. Личность, проявившаяся в прежней среде, может не найти себя в новой обстановке, и наоборот. В силу чего она может нести положительный заряд или стать причиной негативных явлений. Предстоит определиться: начинать с описания истории отдельных личностей или, наоборот, роль конкретной личности раскрывать через тот след, который она оставила в истории вуза.

В нашей стране продуманная концепция профессионального образования сформировалась в конце XIX – начале XX вв. Видимо, будет правильно, если начнём наше повествование с объяснения причин, определивших необходимость принятия государственной программы высшего профессионального экономического образования в России, которая опосредовала историчность конкретного вуза как элемента общей системы.

Поскольку наша статья носит исследовательский характер, нам предстоит уточнить несколько исходных понятий. Человек рождается с одними задатками. Знания о мире и навыки поведения он должен приобретать сам. Для этого ему нужно войти в образовательное пространство, созданное его социумом. Образование в самом общем виде – процесс приобретения индивидом знаний и навыков общественного поведения, протекающий в форме обучения и просвещения.

Обучение – процесс приобретения индивидом знаний и профессиональная выучка; объектом воздействия здесь является интеллект человека (ум, рассудок, разум). Другая задача обучения – развитие у человека мыслительной способности. Просвещение – запуск в человеке в процессе обучения механизма саморазвития, расширение его сознания, осознание индивидом полученных знаний до той степени, когда они превращаются в свойство духовной жизни и порождают у обучаемого чувство ответственности за применение полученных знаний. Стереотип социального поведения человека мыслящего опосредуется уровнем его сознания. Если две линии процесса образования не пересекаются, наступает кризис системы народного образования.

Понимание сущности образовательного процесса сложилось в середине XIX столетия, в «серебряный век» русской культуры. По определению В.И. Даля, просвещение предполагает «развитие умственных и нравственных сил человека; научное образование, при ясном сознании долга своего и цели жизни. Просвещение одною наукою, одного только ума, одностороннее, и не ведёт к добру» [2, с. 412]. Такое понимание образовательного процесса и роли в нём просвещения – ценнейший вклад русской культуры в мировую культуру. Вывод В.И. Даля о недопустимости одностороннего образования как никогда актуален и в наше время. Следует иметь в виду, что в культуре Западного мира нет

понятий «образование» и «просвещение». Образовательное пространство там ограничивается обучением.

Образовательные национальные системы формируются с учётом культурных особенностей данного народа, которые в виде принципов закреплены в формах социальной практики и формах мышления. Система просвещения впитывает в себя обычаи, нравственность, приличия, право, то есть всё, что относится к нормативным формам организации социального опыта. Выделим некоторые закономерности формирования, развития и разрушения образовательного пространства.

Первое – основание образовательного пространства образует выносная (социальная) память социума. И поскольку каждый народ по-своему воспринимает окружающий мир и в соответствии с этим его переустраивает, то сохранение в образовательных системах национальных различий, несхожестей имеет значение объективной необходимости. Многообразие национальных форм здесь – источник развития самой мировой системы образования: она представляет собой объединение разнообразного, а не простого однообразия.

Второе – социальная память переходит во времени от поколения к поколению. Образование относится к унаследованным системам. Практическая ценность унаследованных систем имеет особое измерение – она наработана творчеством огромного количества людей в течение длительного исторического времени. Народное образование есть тот слой национальной культуры, который является основой жизненного пути целой нации.

Третье – народное образование, с точки зрения восприимчивости нововведений и реакции на них, относится к действиям с отложенным эффектом: основной результат может проявиться только спустя длительное время, исчисляемое иногда десятилетиями.

В нашем повествовании мы постараемся проследить, в какой мере эти принципы и закономерности учитывались при разработке, а потом и практическом применении образовательной программы подготовки специалистов на Экономическом отделении Санкт-Петербургского политехнического института – флагмана новой российской высшей школы, которая сформировалась в конце XIX – начале XX вв.

Итак, образование – важнейшая сфера жизнедеятельности нации. Это процесс с отложенным эффектом; образовательная система наследуется через обучение и воспитание, передаётся от поколения к поколению. Здесь особая мера социальной ответственности: от того, что мы оставим потомкам – чему учили и как учили, зависит судьба нации. Поэтому сфера народного образования во всех странах является объектом государственного стратегического управления. Стратегия – искусство руководства общественными процессами, основанное на достоверных и далеко уходящих в будущее прогнозах. Стратегическое планирование начинается с поиска вектора приложения сил, с выбора наиболее приемлемого из ряда возможных решений и его научного обоснования. При этом следует учитывать, что стратегическим является только такое решение, которое приводит в движение все остальные факторы развития.

Выбор вектора развития связан с целевой установкой. Возможны два подхода: а) моделирование вектора развития из настоящего в будущее; б) моделирование вектора развития из будущего в настоящее. Учитывая особенности сферы образования, можно уверенно сказать, что для него подходят оба способа определения вектора развития, но второй всё же предпочтительнее. Только для выработки стратегии этим способом требуются особые условия – наличие стратегов, стратегически мыслящих людей, способных представить будущее в его конкретных характеристиках, выделить из настоящего истоки будущего и сделать ставку на их развитие.

Необходимость профессионального экономического образования обнаружилась прежде в торговом деле. В России торговлей могли заниматься все сословия. В XIX столетии наметился переход к профессиональной деятельности. Торговое дело закрепляется за купеческим сословием. Переход к профессиональной деятельности в основных отраслях производства определил потребность в создании национальной системы профессионального образования. Вот здесь и пришлось, возможно, впервые в российской истории, прибегнуть к искусству стратегического планирования. Особенность проблемы состояла в том, что существующие университеты, как центры культуры, уже не могли охватить, аккумулировать всю полноту новых знаний.

В прежние времена секреты ремесленного мастерства передавались продолжателю рода, они носили семейный (наследственный) характер. Информация хранилась и передавалась в устной форме и,

как правило, не фиксировалась в письменных источниках. Обучение и передача «секретов» осуществлялись индивидуально: отец передавал свои знания и опыт сыну и т.д. Специальной формы обучения (школ, училищ) не было. Такая система профессионального обучения связана с большим риском. Нашему народу пришлось на себе проверить его силу. Во времена монгольских нашествий были разрушены ремесленные центры, многие мастера погибли, других угнали в рабство. Знания и технологии оказались утрачены и многие навсегда, что замедлило процесс экономического развития России на столетия. Россия искала способы накопления профессионального опыта. Приглашение специалистов из-за границы часто осложнялось недружелюбием западных стран.

С возникновением крупных центров цивилизации опыт промышленного мастерства начинают обобщать и закреплять в письменных источниках. В России существовала практика ученичества у лучших мастеров, а иностранных мастеров, приглашённых на работу, обязывали брать к себе учеников из местного населения. Новые условия жизни потребовали и новых знаний, главным образом в сфере технических и экономических наук. Технические науки имели слишком большие отличия от традиционных наук и не были приняты университетами в их среду. Стали возникать самостоятельные технические высшие учебные заведения.

Экономическим наукам повезло больше – они сделались предметом университетского образования, но заняли «подчинённое положение», войдя в состав юридических, а кое-где и философских факультетов. Профессор В.Э. Ден, непосредственный участник разработки национальной программы профессионального экономического образования, писал: «Итак, мы видим, что технические и экономические науки представляют из себя два разряда дисциплин, выдвинутых современным хозяйственным и культурным развитием и не принятых ещё в качестве самостоятельных отраслей знания в состав университетского преподавания. В этом заключается их общая черта, и в этом же лежит та причина, по которой мы иногда в настоящее время и встречаем эти две области знания рядом в одних и тех же высших учебных заведениях. В России такое совмещение мы впервые видим в С.-Петербургском политехническом институте» [3, с. 7].

Примечательно, что потребность в профессиональной подготовке для экономической и промышленной деятельности обнаружилась одновременно в странах Западной Европы и России. Произошло это в конце 80-х годов XVIII столетия. В 1772 году на средства, выделенные предпринимателем П.А. Демидовым, учредили первое «Воспитательное училище из купеческих детей для коммерции». Позже появились коммерческие училища, школы, академии. Но государственная система профессионального образования как таковая ещё не сложилась.

Отсутствие чужеземного опыта как объекта подражания сыграло положительную роль. Россия самостоятельно разрабатывала вопрос о создании системы профессионального экономического образования, «поскольку на Западе этот вопрос отнюдь ещё не был разрешен» [4, с. 34]. При разработке такой системы столкнулись с определёнными сложностями: на Западе к тому времени уже сложилась система среднего профессионального образования. А у нас «средних коммерческих школ было 8 по всей стране». Пришлось «приниматься за постройку всего снизу до верху» [там же].

Инициатива создания государственной системы высшего профессионального экономического образования исходила из двух источников: от властных структур и от торгово-промышленного класса. Так, Государственным Советом 15 апреля 1896 года при обсуждении Положения о коммерческом образовании «была в принципе официально признана необходимость высшего коммерческого образования». В журнале Государственного Совета от 18 января того года говорится о том, что высшая коммерческая школа в России необходима, «дабы коммерсанты по своей предварительной подготовке могли стать на один уровень с их соперниками на иностранных рынках». Положением о коммерческом образовании от 15 апреля 1896 года на министра финансов была возложена разработка вопроса об организации в России высшего профессионального коммерческого образования.

Отметим важное: разработку системы высшего экономического образования Государственный Совет поручил министру финансов. Тогдашним министром финансов был С.Ю. Витте. В то время министерство финансов курировало также торговлю и промышленность. Вот как рассказывает об этом сам С.Ю. Витте: «В моё управление я значительно расширил в департаменте торговли отдел образования коммерческого. Во главе этого дела поставил бывшего члена совета министра просвещения Анапуло» [5, с. 241]. (Заметим, термином «коммерческий» тогда определяли всё экономическое.)

Создание государственной системы экономического профессионального образования началось с укрепления системы среднего образования. Снова обратимся к С.Ю. Витте: «Я провёл через Государственный совет положение о коммерческом образовании, благодаря которому последовало значительное расширение сети коммерческих училищ. По этому положению я возбудил инициативу между самими промышленниками и коммерческим людом, дав им значительную инициативу, как в учреждении коммерческих школ, так и в их управлении. Вследствие этого они охотно начали давать средства на устройство и поддержание коммерческих училищ».

Коммерческие училища, о которых упоминает С.Ю. Витте, являлись разновидностью реальных училищ. В отличие от гимназий, где преобладающая роль отводилась древним языкам – латинскому и греческому, реальные училища имели ясно выраженное практическое назначение. Основное внимание в них уделялось естественным и точным наукам. Вместо древних языков здесь преподавались современные (европейские). Реальные училища имели шесть основных классов и седьмой дополнительный для тех, кто собирался пойти учиться дальше. Реальные училища не давали права поступления в университет. Но зато выпускники реальных училищ могли поступать в специальные институты технического и естественного профиля. Коммерческие училища давали общее и специальное образование. Они имели семи- и восьмилетний курс обучения. Создавались коммерческие училища в основном на средства торговой и промышленной буржуазии. В 1913 г. в России имелось 260 коммерческих училищ, почти столько же, сколько реальных училищ, число которых в том году насчитывалось 276.

С.Ю. Витте говорит и о новой инициативной среде – о торговых и промышленных предпринимателях, которым он предоставил «значительную инициативу, как в утверждении коммерческих школ, так и в их управлении». Уже на первом съезде русских деятелей по техническому и профессиональному образованию, собравшемуся на каникулах в декабре 1889 – январе 1890 годов, в специальном докладе был поставлен вопрос о коммерческом институте. В те же годы в Москве на базе средней школы под названием «Практическая академия коммерческих знаний» образовалась инициативная группа коммерсантов и промышленников, которая «выделила специальную комиссию по вопросу о создании в Москве Коммерческого Института».

Итак, выделим главное: система профессионального экономического образования создавалась по инициативе высшей власти при активном участии промышленников и купечества. Государство непосредственно входило в образовательное пространство и брало на себя заботу о народном образовании. Система начального и среднего профессионального образования функционировала успешно. Коммерческие знания получали в коммерческих училищах, торговых школах, торговых классах и на курсах. В 1913 году работали 1563 торговые школы, 265 торговых классов и 566 курсов коммерческих знаний. В них обучалось около 90 тысяч учащихся.

Средние учебные заведения были как общественные, так и частные. Характерен социальный состав обучающихся: удельный вес детей мещан в коммерческих училищах доходил до 42%; дети крестьян составляли 50-60% в торговых школах и классах и около 26% в коммерческих училищах. Удельный вес детей купцов достигал 15%. В меньшем количестве были представлены выходцы из других сословий. Таким образом, отряд коммерсантов пополнялся в основном выходцами из производящих классов.

С развитием экономического профессионального образования экономическую работу в целом по стране поставили на более высокий уровень. Но системы высшего профессионального экономического образования ещё не было. Экономистов готовили на юридических факультетах университетов. Качество их подготовки не соответствовало возросшим требованиям: должного внимания специальным (экономическим) дисциплинам не уделяли. Необходимость создания государственной системы высшего профессионального экономического образования становилась всё более наглядной.

В январе 1899 года состоялся доклад министра финансов С.Ю. Витте Государственному Совету как отчёт о «выполнении порученного ему дела». «Речь шла об утверждении в Петербурге Политехнического Института. С.Ю. Витте вводил в его состав экономическое отделение. Оно должно было стать рассадником просвещённых коммерсантов и промышленников. Этого требовал и торгово-промышленный класс крупных российских центров». Вместо учреждения отдельного коммерческого института власти пошли на создание Экономического отделения Политехнического Института.

Необходимость включения экономического отделения в состав нового вуза объяснялась так: «Интересы прежде всего государственной службы требуют в настоящее время учреждения высшего учеб-

ного заведения, в котором на преподавание экономических наук и тесно связанных с ними отраслей знания было бы обращено внимание гораздо большее, чем то, которое уделяют и могут уделять юридические факультеты наших университетов». «При современном осложнении хозяйственной жизни и при непрерывном развитии функций государственных агентов, признанных регламентировать экономические отношения, в высшей степени важно, чтобы агенты эти стояли на высоте своего положения, а для этого им должна быть дана возможность получить в школе надлежащую подготовку по всем отделам экономических наук» [4, с. 32].

Чтобы новую идею провести в жизнь, нужно было заручиться поддержкой Императора Николая II. 19-го февраля 1899 года Министр финансов С.Ю. Витте представил доклад на Высочайшее рассмотрение, в котором «в доказательство необходимости высшего экономического образования говорилось, во-первых, о недостатке в лицах, специально подготовленных к государственной и частной деятельности в области банковского дела, кредита и вообще о финансовых операциях; во-вторых, о потребности в людях с высшим коммерческим образованием для некоторых отраслей государственной службы, в том числе консульской; в-третьих, о нужде в лицах для замещения должностей преподавателей в коммерческих учебных заведениях и, наконец, в-четвёртых, о надобностях в людях для ведения обширных и сложных операций, в особенности на всемирном рынке» [там же].

Итак, инициаторы создания собственного образовательного пространства, не уступающего западным системам, исходили из необходимости обеспечения интеллектуальной безопасности России её государственного суверенитета. С.Ю. Витте применил в своих воспоминаниях оборот: «В моё управление». В литературе этот период нашей истории характеризуется по-разному. Но нельзя отрицать того, что в годы управления Министерством финансов С.Ю. Витте «выросли огромные отрасли государственного капитализма в виде железнодорожного предпринимательства и казённой продажи вина, чрезвычайно увеличилось хозяйственное значение государственного банка, был разрешён валютный вопрос (введение золотого рубля) и решались важнейшие вопросы таможенных тарифов и торговых договоров. Правительство, а в первую очередь Министерство финансов, остро почувствовало слабую подготовленность местных исполнителей». С.Ю. Витте, как государственный деятель, чувствовал «неотложную надобность в экономически просвещённых агентах, способных занять ответственные места в той огромной системе хозяйственных органов, которая должна была служить мирному развитию России».

Об идее соединить подготовку экономистов и инженеров под крышей общего учебного заведения С.Ю. Витте говорит следующее: «Создав сеть коммерческого образования в России, у меня явилась мысль устроить высшие заведения – коммерческие и технические университеты в России – в форме политехнических институтов, которые содержали бы в себе различные отделения человеческих знаний, но имели бы организацию не технических школ, а университетов, т.е. такую организацию, которая наиболее способна развивать молодых людей, давая им общечеловеческие знания» [5, с. 242].

В.Э. Ден теоретически обосновывает доводы С.Ю. Витте и приводит дополнительные аргументы в пользу объединения под общей крышей экономических и технических наук: «Науки технические и экономические, при всей своей разнородности, имеют и немало точек соприкосновения: предмет изучения у них, строго говоря, один и тот же – хозяйственная деятельность людей, и различия между ними заключаются лишь в той точке зрения, с которой каждая из этих двух дисциплин этот предмет рассматривает. Технические науки изучают хозяйственную деятельность людей с точки зрения целесообразности тех приёмов, которыми человек пользуется при удовлетворении своих потребностей. Экономические науки изучают её с точки зрения тех общественных отношений, которые на её почве возникают. В практической деятельности обе эти стороны нераздельны. Отдавая себя той или другой отрасли хозяйственной деятельности и применяя к ней те или другие технические приёмы, каждый человек вместе с тем втягивается в те общественные отношения, которые связывают совместно хозяйствующих людей бесчисленным множеством нитей. Поэтому желательно, чтобы каждый техник по образованию был в известной мере экономистом, а экономист – техником» [3, с. 11].

Выбор формы высшего учебного заведения воспринят был по-разному. Мы вернёмся и этому вопросу, а сейчас определимся с самими формами. С.Ю. Витте выделяет главное: речь идёт об университете, той организации высшего образования, которая даёт обучающимся «общечеловеческие знания», развивает в них личность. Такая изначальная целевая установка определила вектор развития си-

стемы высшего профессионального экономического образования на целое столетие. Для нашего повествования этот факт имеет принципиально важное значение.

Нам следует определиться с понятием «университет». Университет, согласно классическому определению, это высшее учебно-научное заведение, объединяющее в своём составе несколько факультетов, на которых представлена совокупность различных дисциплин, составляющих основы научного знания. Главным признаком университета является, таким образом, совокупность дисциплин, составляющих основы научного знания. А.А. Богданов, создатель науки о всеобщей организованности, выделяет и другой признак университета – «совокупность образовательных и научных учреждений разных ступеней, в их общей связи, в единстве их целого». В современной России к университету относят многопрофильное учебное заведение с большим выбором учебных программ в самых разных областях знания.

Институт как учреждение – это специализированное учебное заведение. В отличие от университета к институтам ныне относят высшие учебные заведения, которые занимаются подготовкой специалистов для работы в определённой области человеческой деятельности. Но понятие «институт» включает и другое значение – установление: институт – определённая социальная форма организации общественной жизни; он же – элемент социальной структуры общества.

Граф С.Ю. Витте проявил себя как выдающийся стратег: он избрал для подготовки экономистов с высшим профессиональным образованием особую форму учебного заведения – политехнический институт, которая объединяет многомерное понятие «институт» с политехнизацией и позволяет применять широту образования, которая свойственна университету. Такое сочетание предполагало, что студенты будут изучать не только экономические дисциплины, но и ознакомятся с теорией и практикой основных отраслей производства, получат широкую общенаучную подготовку.

Итак, политехнический институт позволял сохранять широту образования университета и готовит специалистов широкого профиля. Выбор статуса нового типа учебного заведения был, видимо, продиктован и политическими соображениями: «Я встречал затруднения в организации и устройстве этого института не только в смысле денежных затрат, ибо мне указывали, когда я задумаю что-нибудь такое сделать, то нахожу деньги, а когда другие просят у меня деньги на свои потребности, я скуплюсь; но, кроме того, я встречал затруднения и политические: мне указывали, что я устраиваю такое заведение, которое впоследствии может внести смуту; говорили: разве мало у нас университетов, и с университетскими студентами мы не можем справляться, постоянные беспорядки, а тут Витте под носом желает устроить еще новый громаднейший университет, который будет новым источником всяких беспорядков» [5, с.243]. Можно предположить, что название «институт» не так остро резало слух у противников этого дела.

После резолюции 15 апреля 1896 года Государственного Совета и Высочайшего утверждения доклада Министра финансов 19 февраля 1899 года открыто возражать против создания высшей коммерческой (экономической) школы было нельзя. Поэтому Министерство просвещения избрало обходную тактику: заявило о преждевременности такого опыта (он, дескать, недостаточно испытан на Западе). Оно выступило с резкой критикой проекта Министерства финансов, заявив, что Витте отошёл от возложенной на него задачи. В самом деле, желая соединить задачи высшей коммерческой школы с задачей научной подготовки нужных агентов государственной службы, Витте не мог не прийти к типу высшей школы с широким общеэкономическим основанием, тем более, что Экономическое отделение должно было «служить рассадником преподавателей специальных предметов в усиленно развиваемых Министерством финансов коммерческих училищах и подготавливать новые кадры учёных экономистов».

Министерство просвещения в качестве недостатка проекта подчёркивало излишнюю «Энциклопедичность программы экономического отделения», то есть широту образования. Министерство просвещения отметило также, что при разнородности входящих в образовательную программу Экономического отделения дисциплин в ней есть стержень в виде «обширного цикла экономических наук и указывает, по их мнению, на научную шаткость и необоснованность экономических наук», «неразработанность и неопределённость начал и принципов» в них. По смыслу записки Министерства просвещения, «эти науки бесполезны экономисту-коммерсанту и немногим более полезны чиновнику-хозяйственнику». Оно отстаивало то, что российская практика уже отвергла: экономической базой Экономического отделения Политехнического института должен быть юридический факультет университета.

Министерство финансов ответило на критику Министерства просвещения (ответ на записку Министерства просвещения готовили от имени Министерства финансов разработчики проекта профессора А.С. Посников и А.Г. Гусаков), да так, что отмеченные им недостатки само собой превратились в преимущества. Главный недостаток программы в глазах Министерства просвещения – широта образовательных задач – Министерство финансов посчитало главной своей заслугой: если целью является подготовка «образованных слуг администрации, а также просвещённых коммерсантов», то для достижения этих двух целей требуется широкая образовательная программа. Две другие цели – подготовка педагогов и подготовка учёных – не особые задачи, влияющие на характер программы, а сами вытекают из её характера, обусловленного первыми двумя целями.

Чтобы провести новую идею в жизнь, пришлось преодолеть немало трудностей. С.Ю. Витте говорит об этом лаконично: «Должен сказать, что устройство этого института было мной осуществлено не без различных затруднений, и только благодаря моему влиянию, которым я в это время пользовался как у его величества, так и в Государственном совете, мне удалось провести это великолепное учреждение». 19 февраля 1899 года – день утверждения доклада Министра финансов императором можно считать датой зарождения национальной системы высшего экономического профессионального образования в России. Оно стало важным историческим событием в культурной и хозяйственной жизни страны и первой точкой отчёта истории СПбГЭУ.

Подчеркнём ещё одну важную особенность: российская система профессионального экономического образования изначально включала системы начального, среднего и высшего образования, как внутренние подсистемы. 23 ноября 1900 г. в Государственный Совет было подано «Представление Министра финансов» об учреждении Политехнического института – главного звена этой системы. В нём «очень много внимания и места уделено экономическому отделению». Перед новым высшим учебным заведением ставилась задача, чтобы «на преподавание экономических наук и тесно связанных с ними отраслей знания было бы обращено внимания гораздо больше, чем то, какое уделяют и могут уделять юридические факультеты наших университетов».

Только 2 мая 1902 года проект Положения о Политехническом Институте был утверждён в Государственном Совете. Мы вышли на вторую точку отчёта истории СПбГЭУ. В Положении о Политехническом Институте были значительные отступления конституционного характера от режима, присущего русской высшей школе того периода. Поэтому и после открытия института дискуссии не прекратились, только они переместились в другие области. Дело в том, что при утверждении образовательной программы экономического отделения обнаружилось разное понимание его образовательных задач: с точки зрения профессора А.С. Посникова, ставшего первым его деканом, и с точки зрения Министра финансов С.Ю. Витте.

А.С. Посников на первое место ставил задачу «создания класса просвещённых предпринимателей». С.Ю. Витте и в «Всеподданейшем докладе», и в Представлении в Государственный Совет на первом месте поставил «подготовление образованных слуг администрации», прежде всего финансовой, хотя рядом с этой главной целью признавалась важность «подготовления руководителей предприятий». Проблема широты образования и разное понимание образовательных задач, стоящих перед Экономическим отделением, их первоочередность, в конечном счёте, определили судьбу самого Экономического отделения. Но это обнаружится позже.

Причинное основание возникших разногласий опосредовалось не только столкновением разных точек зрения. Заявило о себе и противоречие между интересами бизнеса и задачами, которые решает народное образование. Образовательный процесс как единство обучения и просвещения направлен прежде всего на подготовку человека для решения не только уже проявившихся, сегодняшних задач, но и тех, которые ещё не обозначились, они ещё в будущем. Общее образование, на котором настаивало Министерство финансов, трактуется как подготовка человека для неопределённых заранее возможностей. Бизнесу нужна рабочая сила для решения сегодняшней, конкретной задачи. Его не интересует человек как таковой, с его способностями и возможностями. Специальное образование, в котором заинтересован бизнес, – это подготовка человека для определённых заранее возможностей.

В тот исторический период данное противоречие только зарождалось, оно сводилось к неспособности предпринимателей и чиновников воспринимать общегосударственные интересы. Министерство финансов пользу объединения двух задач, которые ставились перед Экономическим отделением (подготовка образованных слуг администрации и подготовка просвещённых коммерсантов)

объясняло так: «Благодаря тому, что будущий администратор и общественный деятель получит воспитание вместе с людьми, имеющими возможность выступить в торгово-промышленной сфере, он скорее научится входить в их интересы, которые благодаря школе становятся вполне доступны его пониманию», в то время как «будущий фабрикант, директор банка, торговец вследствие соприкосновения с кандидатами скорее проникнется пониманием общегосударственных интересов и умением отрешиться от той узкой сословности, которая так часто препятствует осуществлению назревших нужд страны» [4, с. 35].

Пройдёт совсем немного времени и мировая практика покажет, что когда систему народного образования нацеливают на узкие и односторонние потребности бизнеса, а обучение из важнейшего общенационального дела превращается в объект коммерческих сделок, в жертву в первую очередь приносят общее образование. Опасна и другая крайность – ущемление профессионального обучения. Спрос на знания и квалифицированную рабочую силу связан с процессом общественного воспроизводства.

Творцы первой российской государственной системы профессионального экономического образования нашли правильное решение: была выработана программа профессиональной подготовки, включающая общее образование и специальное образование, соотнесённые в определённой мере. Такие сложнейшие социальные задачи были под силу действительно прогрессивному, невиданному прежде в России типу высшей школы, новому по программе, методам и месту в системе высшего образования.

Жизнь учебного заведения определяется его уставом. В те времена университеты обладали автономией. Так, Университетский устав 1804 года предоставлял университетам выборность ректора и профессуры, собственный суд, невмешательство высшей администрации в дела университетов. Посягательство властей на автономию университетов всегда вызывало бурное общественное возмущение. С.Ю. Витте пишет в своих воспоминаниях: «Мною был создан при помощи моих сотрудников устав С.-Петербургского политехнического института. Этот устав был проведён не без затруднений через Государственный совет». Он приложил много сил, чтобы новый вуз имел хорошее устройство: «Я относился к этому делу с полным увлечением, вследствие этого мне удалось устроить политехнический институт в смысле помещения прекрасно. Будучи министром финансов, мне было конечно, легче, чем другим министрам, иметь средства на устройство этого института».

Судьба нового, в высшей мере уникального высшего учебного заведения во многом зависела от того, кто его возглавит. Вновь вернёмся к С.Ю. Витте. «Явился вопрос: кого назначить директором этого института. Нужно было назначить человека, который не возбуждал бы в высших сферах каких-нибудь сомнений». Остановились на князе Гагарине. Он был «утверждён его величеством в должности директора политехнического института с полной охотой. Он действительно был прекрасным директором политехнического института и пользовался всеобщим уважением как среди профессоров, несмотря на то, что эти профессора имеют всевозможные учёные цензы и гораздо старше его, так и среди студентов» [5, с. 242]. Кстати, в 1908 году директора Института князя А.Г. Гагарина объявили в «попустительстве революционным организациям в стенах института». Он был «отрешён от должности без права на пенсию».

Итак, основным звеном первой государственной системы высшего профессионального экономического образования стал Санкт-Петербургский политехнический институт. Он был открыт 1 октября 1902 года и вскоре стал одним из «главных высших учебных заведений Петербурга». Нынешний Санкт-Петербургский государственный экономический университет берёт начало от Экономического отделения этого института. 28 лет он находился в этой постоянно развивающейся творческой среде. Именно в истории Экономического отделения он обрёл истоки своего настоящего и будущего.

Напрашиваются выводы. Судьбу будущего СПбГЭУ определили два исторических события: создание государственной системы высшего профессионального экономического и научно-технического образования и выбор формы учебного заведения, которая изначально получила заряд развития такой силы, что уже через десять лет Политехнический институт стал одним из «главных высших учебных заведений Петербурга».

И ещё весьма важно: система профессионального экономического образования рассматривалась С.Ю. Витте как составной элемент программы экономических преобразований, успешно им осуществленных, которые обеспечивали экономический рост в России в конце XIX – начале XX века. Следует особо подчеркнуть, что идея подготовки специалистов нового типа пришла к нам не с Запада.

Она стала откликом внутренней потребности и непосредственно была связана с новыми тенденциями развития народного хозяйства.

Государственная образовательная система создавалась при активном участии многих выдающихся учёных и государственных деятелей. Среди них С.Ю. Витте, Д.И. Менделеев, В.И. Ковалевский, А.Н. Крылов, А.С. Попов, Д.К. Чернов и другие. Она – продукт российского национального гения. С.-Петербургский Политехнический Институт занял достойное место в тогдашней системе высшей школы нашей страны. Вот краткая характеристика этой системы. В России в 1913/1914 учебном году работали 10 государственных Университетов. В них обучалось 36 695 студентов. Всего государственных высших учебных заведений было 63. Общее число студентов составляло 71 379 человек. Имелись и частные высшие учебные заведения. В том году работали 6 коммерческих (экономических) высших учебных заведений. В них обучались 8 364 студента. За период 1900-1914 гг. было выпущено 1 210 экономистов, в том числе в 1913 году – 180 человек. Отметим, что в Императорской Академии наук имелся отдел – «Политэкономия и наука о финансах» во главе с академиком И.И. Анжулом [6, с. 346, 347, 354].

В понимании роли университетов в культурном и хозяйственном развитии страны взгляды учёных и представителей высшей власти расходились. Власть пугал бунтарский настрой студентов университетов, которым была дана известная автономия. Своё мнение об университетах высказал и император Николай II. В апреле 1912 года он после обсуждения вопроса о мерах по развитию высшего образования особым совещанием и Советом Министров на заключении последнего «начертал»: «Я считаю, что Россия нуждается в открытии высших специальных заведений, а ещё больше в средних технических и сельскохозяйственных школах, но что с неё вполне достаточно существующих университетов. Принять эту резолюцию за руководящее моё указание». В те времена любое указание императора, даже высказанное устно, считалось законом. Становится понятной прозорливость С.Ю. Витте, которой замаскировал новое высшее учебное заведение, по сути своей и возможностям равное университету, под названием «институт».

Сошлёмся на такой пример. Министру народного просвещения графу П.Н. Игнатьеву в 1916 году во всеподданнейшем докладе пришлось убеждать Николая II, что «многообразные потребности государственной и общественной жизни требуют участия в разного рода государственной и общественной деятельности лиц с высшим юридическим и финансово-экономическим образованием». Для удовлетворения «неотложных потребностей страны в лицах с высшим образованием, возникает необходимость в открытии … высших школ. По исторически сложившейся организации совокупность этих школ и составляют университеты» [4, с. 352].

Мы уже отметили, что, по оценке С.Ю. Витте, Политехнический институт уже через десять лет превратился «в одно из главных высших учебных заведений Петербурга». Как это произошло? Опыт прорыва в неведомое нужен сегодняшнему СПбГЭУ, ослабленному модернизацией, но стремящемуся сделать рывок в будущее, объединяя лучшее. Прежде всего, сказались особенности Политехнического Института, которые были заложены при его создании.

Первая особенность – новизна излагаемых предметов, в которых нашли своё выражение «характерные черты эволюции в области как техники, так и хозяйственного и общественного развития. Науки экономические и технические были выдвинуты самой жизнью».

Вторая особенность – комбинация, в которой эти предметы между собой сочетаются, «наряду с техническими знаниями в институте нашла себе место одна из важнейших отраслей обществоведения – науки экономические».

Третья особенность – в учебной программе института нашли приют «комплексы дисциплин, которые до того в России не выступали ещё в качестве самостоятельных предметов преподавания» [3, с. 10].

Источники развития, заложенные в основание нового учебного заведения, позволили Политехническому институту почти тридцать лет быть флагманом государственной системы высшего профессионального экономического и научно-технического образования. То были годы не только войн и революций, но и смены государственного устройства.

Вспомним, стратегическим является только такое решение, которое приводит в движение все остальные факторы развития. Государственная система профессионального экономического образования рассматривалась С.Ю. Витте как составной элемент программы экономических преобразова-

ний. В 30-е годы XX века стратегическое направление развития страны вновь совпало со стратегической линией системы народного образования. Накопленный опыт высшего профессионального образования не был утрачен. Именно тогда закладывались истоки национальной системы образования, которая позволила СССР сделать невероятное – выиграть битву за четвёртый технологический уклад.

Ключевую роль в случившимся рывке, безусловно, сыграла система образования, основным звеном которой были политехнические институты. Позже её назовут лучшей системой образования в мире. А президент США Р. Рейган отметил, что «самое мощное оружие русских – это их образование».

Начало изучения истории СПбГЭУ с 1930-го года лишает значительной части его прошлого и не позволяет вскрыть унаследованные им источники развития и выяснить, откуда у ФИНЭКа взялось устойчивое стремление стать университетом. Поэтому предисторию СПбГЭУ, видимо, целесообразно рассматривать с двух позиций: через историю Политехнического института, его Экономического факультета, и через развитие, эволюцию государственной системы высшего профессионального экономического образования.

У российских университетов и политехнических институтов имелось нечто общее, хотя это были разные учебные заведения. В общем уставе учебных заведений об университетах говорится так: «Все университеты Российской империи состоят под особым покровительством Его Императорского Величества и именуются Императорскими Университетами» (ст. 400) (здесь и далее законодательные приводятся по «Своду Законов Российской Империи. Том одиннадцатый», с. 1495-1508). Политехнические институты также находились под покровительством императоров. Так, Петербургский Политехнический Институт носил имя Императора Петра Великого. Этим определялся высокий статус нового учебного заведения.

Политехнические институты отличались от университетов структурой. «В каждом императорском университете, находящимся в полном составе, полагается четыре факультета: 1) историко-филологический; 2) физико-математический; 3) юридический; 4) медицинский». В политехнических институтах принцип объединения множества знаний сохранился, но состав факультетов (отделений) определялся с учётом отраслевого строения народного хозяйства. Петербургский политех готовил инженеров и экономистов и имел шесть направлений подготовки: металлургическое, электромеханическое, экономическое, кораблестроительное, механическое и инженерно-строительное.

Императорские университеты (кроме Юрского и Варшавского) руководствовались «Общим Уставом». Для Императорских политехнических институтов разрабатывали особые уставы. С.Ю. Витте в своих «Воспоминаниях» отмечает, что ему не без труда удалось провести Устав для Петербургского политехнического института через Государственный совет. Управление высшими учебными заведениями осуществлялось разными ведомствами. Императорские российские университеты относились к ведению Министерства народного просвещения. Политехнические императорские институты сначала были в ведении Министерства финансов, а позже в ведомстве Министерства торговли и промышленности, которое от него отпочковалось.

Политехнический институт по широте автономии фактически ничем не отличался от университета. Приведём подтверждающие данные. Так, действие временных правил для управления высшими учебными заведениями от 27 августа 1905 года (об академической автономии), сперва касавшихся лишь ведомства Министерства просвещения, 17 сентября того года было распространено и на Политехнический Институт.

Далее мы приводим данные, взятые из законодательных актов (на источник цитирования указано выше). Согласно Устава Политехнического Института (ст. 518), «непосредственное управление Институтом возлагается на Директора, при участии, в подлежащих случаях, Совета Института, Деканов отделений, Собраний отделений и Правления». «Директор Института избирается Советом из числа Ординарных Профессоров Института и утверждается в должности, по представлению Министра Торговли и Промышленности, Высочайшего властью … на срок не свыше трёх лет» (ст. 520).

Обязанностью и ответственностью Совета являлись «заботы о поддержании правильного хода учебной жизни Института». Институт, подобно университетам, имел свой профессорский суд: «разбирательство по студенческим делам вверяется Профессорскому Дисциплинарному Суду на точном основании Высочайше утверждённых правил». В числе руководителей Института высшего звена

назван и инспектор. На него возлагался «надзор за поведением учащихся и соблюдением ими надлежащего порядка в зданиях Института» (ст. 521).

Напомним, в Институте было шесть отделений. «Отделение Института состоит из Профессоров, Доцентов, Преподавателей и Лаборантов по предметам, изучаемых на отделении» (ст. 522). «Отделение имеет своими органами Декана и Собрания отделения (ст.523). Декан отделения избирается собранием отделения и утверждается в должности на четыре года Министром Торговли и Промышленности, по представлению Директора. Декан следит за правильным ходом учебного дела и учебными занятиями студентов в отделении» (ст. 524).

Высшим органом отделения являлось Собрание под председательством Декана, оно состояло «из всех Профессоров, преподающих в отделении». На собрание отделения возлагалась «подготовительная и исполнительная работа по вопросам, решаемым Советом, а также окончательное решение по вопросам, касающимся одного отделения» (ст. 526).

С.-Петербургский Политехнический Институт был государственным высшим учебным заведением. Его бюджет формировался из двух различных источников. Вновь обратимся к «Своду законов Российской империи» (ст. 476):

«Средства Института составляют:

§ I. Суммы, отпускаемые на его содержание из государственного казначейства.

§ II. Специальные средства, к коим принадлежат:

1) капиталы и имущества, жертвуемые на учреждение стипендий или другие определённые нужды Института; 2) капиталы и имущества, принадлежащие Институту и не имеющие определённого назначения; 3) плата за учение; 4) плата за пользование общежитием или помещением в здании Института; 5) сбор за выдаваемые Институтом дипломы и свидетельства; 6) сбор с посторонних лиц, допускаемых к занятиям или испытаниям при Институте; 7) доходы от продажи учёных сочинений и учебных руководств, издаваемых Институтом; 8) доходы от хозяйственных учреждений; 9) доходы от продажи изделий учебно-вспомогательных учреждений и плата за исполнение работ в сих учреждениях».

Статья 477 предусматривает порядок использования средств Института. Средства, отпускаемые из казначейства, используются на выплату стипендий и других нужд, «согласно воле жертвователей». Специальные средства, указанные в пунктах 2-9 параграфа II, расходуются по своему прямому назначению. В том числе на «развитие учёной и учебной деятельности», на добавочное вознаграждение профессорам, доцентам, преподавателям, лаборантам «за особые и дополнительные занятия», а также на командировки с научной целью профессоров и преподавателей» и т.д.

Таким образом, институт часть средств получал из государственного казначейства, часть зарабатывал сам и имел возможность достойно оплачивать труд профессорско-преподавательского состава и вспомогательного персонала.

Особый интерес представляют и принципы формирования учебного плана экономического отделения: это даёт представление о том, чему и как учили экономистов. Исходили из национальной традиции, которая учитывает, что процесс образования включает обучение – его результатом является подготовка высококвалифицированного специалиста, и просвещение – воспитание сознания, которое определяет социальное поведение личности, на что будут использоваться полученные знания. К дисциплинам, способствующих воспитанию сознания, прежде всего, относятся богословие, история и политическая экономия. Последняя в перечне основных дисциплин была представлена тремя курсами. Обучающиеся получали хорошую подготовку в области правового законодательства. Рассмотрим под таким углом зрения набор учебных дисциплин.

На Экономическом отделении Института преподавались следующие основные дисциплины: богословие; история хозяйственного быта в связи с историей политической экономии; теория политической экономии; прикладная политическая экономия; статистика; наука о финансах; энциклопедия права; история; государственное право; морское право; гражданское и торговое судопроизводство; уголовное право и процесс; международное право; общее земледелие; экономическая география; физика; химия; товароведение с технологией; счётоведение; теория вероятностей и финансовые вычисления и иностранные языки (ст. 478). Для сравнения. В университетах на юридическом факультете чаще изучали следующие экономические дисциплины: теория политической экономии, статистика, финансовая наука. Здесь, по оценке современников, «экономические науки являлись чем-то совершенно чуждым, извне к ним пристёгнутым».

Кроме основных дисциплин на отделении читались и специальные курсы, «в развитие означенных предметов»: «по технике податного дела; фабричному законодательству; железнодорожным тарифам; таможенному и страховому делу; экономической географии отдельных стран; отдельным группам товаров; разным видам счетоводства; коммерческим вычислениям; коммерческой корреспонденции и пр.». Для чтения лекций по общеобразовательным предметам или по временным курсам по отдельным специальным вопросам Совет Института мог приглашать «известных специалистов». Преподавание сопровождалось упражнениями и практическими занятиями в учебно-вспомогательных учреждениях» (ст. 478). Учебный курс на всех отделениях продолжался четыре года.

Подчеркнём особенное, которое ныне в практике высшей школы утрачено. Профессорско-преподавательский состав Института определялся набором преподаваемых дисциплин. Учебные курсы различались по степени сложности и роли в образовательном процессе и были представлены двумя видами. По «предметам, для которых имеются учёные университетские степени, назначались профессоры». По аттестации профессора были представлены как ординарные и экстраординарные. Ординарные профессора имели степень доктора наук. Им доверяли преподавание наиболее сложных и важных учебных дисциплин первого вида. Экстраординарные профессора имели степень магистра по соответствующему разряду наук.

Специальные предметы, «для которых не имеется учёных университетских степеней, вели адъюнкты института по избранному ими отделу наук». Звание адъюнкта присваивалось Советом Института. Лаборанты, доценты и преподаватели избирались из лиц, «окончивших с успехом курс наук в одном из высших учебных заведений Империи». Они преподавали дисциплины, которые не вошли в состав основных учебных курсов.

Профессор В.Э. Ден [3, с. 30-31], который принимал участие в разработке учебного плана для Экономического отделения, уточняет: «Общее число обязательных недельных часов на всех четырёх курсах составляет 128 (по 32 недельных часа на курс), из которых 77 приходится на лекции и 51 на практические занятия. Недельные часы распределяются между шестью неравными группами дисциплин. Первую наиболее обширную и наиболее важную группу составляют науки экономические. К ним относятся: теория политической экономии; политическая экономия (введение, история хозяйственного быта, история экономических учений); прикладная политическая экономия (экономика сельского хозяйства, экономика промышленности, экономика путей сообщения, деньги, кредит, социальная политика, экономия страхования, колонизация, общественное презрение). Кроме того, к группе экономических наук относятся статистика, наука о финансах, экономическая география. На эту группу дисциплин приходилась треть всех учебных часов.

Профессора назначались Министром Торговли и Промышленности. При открытии вакансии профессора Совет Института извещает об этом Министра и «объявляет о вакантной кафедре во всеобщее сведение. Желающие занять кафедру должны заявить о том Совету и представить учёные свои труды, а также удостоверения на права её занятия. Для таких заявлений полагается двухмесячный срок со дня объявления об открывшейся вакансии». Право повышения профессоров экстраординарных в ординарные принадлежало Министру Торговли и Промышленности по представлению Совета Института.

Применялась хорошо продуманная система мотивации труда преподавателей Института. Особое, уважительное отношение к профессорам имело большое воспитательное значение для молодых преподавателей и студентов. Профессор, прослуживший двадцать пять лет в должности преподавателя высшего учебного заведения, удостаивался звания Заслуженного Профессора Института. По истечении двадцати пяти лет учебной службы, профессор мог быть оставлен, с разрешения министра, ещё на пятилетие. «Такое же разрешение требуется каждый раз и для службы на следующие пятилетия».

Профессор, прослуживший тридцать лет, получает вместо содержания пенсию; сверх того, ему может быть назначено Министром Торговли и Промышленности вознаграждение, сроком на пять лет, в размере тысячи двухсот рублей в год. Вознаграждение может быть продолжено и на следующее пятилетие (ст. 498; ст. 499).

Преподаватели, доценты, библиотекарь и его помощники избираются Советом Института. Необычно для нас сегодняшних было и формирование кафедр. Применялась такая схема: профессор – учебная дисциплина – кафедра. Кафедра профессора такого-то, вместо нынешнего – профессор кафедры такой-то. Кафедрой могли заведовать как ординарные профессора, так и экстраординарные.

На момент создания учебного заведения (1902 год) на «шести отделениях Института были учреждены кафедры тридцати трёх Профессоров Ординарных и шестнадцати Экстраординарных» (ст. 479).

На Экономическом отделении с самого начала его функционирования сложились доброжелательные отношения в преподавательской середе. «Основное ядро профессоров и преподавателей отличалось постоянством состава и такой согласованностью в академических делах, что выбор доверенных лиц и новых членов обычно был единогласным. Единодушие, а также независимость от Министерства Просвещения давали возможность привлекать в отделение лиц, вольно или невольно покинувших университетские кафедры». Такой вывод сделал Е.Н. Петров, наблюдавший работу отделения многие годы [4, с. 49]. Этот дух доброжелательства перенесли профессора отделения, перешедшие на работу и в ЛФЭИ.

Институту вменялась в обязанность забота о подготовке для себя кадров преподавателей. «Для пополнения состава Профессоров Институту предоставляется иметь в каждом отделении стипендиатов. Последние избираются отделениями из студентов, окончивших с отличнейшим успехом курс наук Института и утверждаются Советом на срок от одного до трёх лет, с назначением им содержания (ст. 490). Мотивировалась и научная деятельность. Так, при избрании на вакантную профессорскую должность и занятие соответствующей кафедры претенденты обязывались представить в Совет Института «учёные свои труды» (ст. 492). Институт помогал учёным публиковать их научные сочинения: Совет Института принимал решение о «присуждении к напечатанию учёных сочинений за счёт Института по представлению отделений» (ст. 529).

Задача «культивирования науки» выражалась в отборе наиболее способных к научной работе студентов, оставление их в Институте после окончания курса, в командировании их с научной целью за границу. Показателем участия в научной работе было «особое внимание к дипломной работе, представляемой для получения степени кандидата экономических наук. Строго регламентировались дипломные работы реферативного характера и научные работы.

Перейдём к обучающимся в Институте. Приём в Политехнический Институт осуществлялся «один раз в год, до начала учебных занятий» (ст. 503). «В студенты Института принимались лица: имеющие аттестаты или свидетельства об окончании курса в высших учебных заведениях; имеющие аттестаты или свидетельства зрелости от гимназий Министерства Народного Просвещения, а также свидетельства об успешном окончании курса в реальных училищах с дополнительным при них классом и в коммерческих училищах Министерства Торговли и Промышленности; имеющие аттестаты или свидетельства от других средних учебных заведений, курс которых будет признан Министром Торговли и Промышленности достаточным для поступления в Институт (ст. 502).

Для нашего повествования важно, что, в отличие от Университетов, в Политехнические институты принимали и лиц, закончивших реальные и коммерческие училища. Так осуществлялась преемственность между начальным, средним и высшим экономическим образованием. Система образования принимала завершённый вид. В Положении о Политехническом Институте не устанавливались правила приёма, а лишь указывался образовательный ценз лиц, могущих подавать заявления о приёме. Правила приёма в Институт выработали сами Отделения. Особенности приёма: отказались от конкурсных экзаменов проверки знаний. «Установили приём частью по конкурсу аттестатов, частью по жребию. Абитуриенты делились на категории с приблизительно одинаковыми отметками по главным предметам и средним баллом. Вакансии заполнялись в последовательности категорий, а при недостатке вакансий для лиц одной и той же категории вопрос о поступлении решался жребием».

На отделениях Политехнического Института проверялись некоторые новинки в учебном процессе, которые, кстати, пытаются внедрять и в наше время. О предметной системе. Суть системы: (а) учебная программа оставалась неизменной и для всех студентов обязательной, но ослаблялась курсовая связь отдельных дисциплин, делались возможными отдельные варианты в последовательности их прохождения и сдачи экзаменов; (б) прохождение курса обучения должно было устанавливаться в срок от 4 до 6 лет; (в) для каждого года пребывания в Институте устанавливались известные «минимумы» сдачи экзаменов и выполнения практических работ; (г) система сессионных экзаменов сохранялась.

Последствия. С самого начала существования Экономического отделения в нём устанавливалась традиция требовательных и строгих экзаменов. С введением предметной системы резко снизалась «норма» сданных экзаменов. Эксперимент начали в 1906 году, а уже в 1908 году несдача экзаменов по

ряду предметов стала массовым явлением. Никакие, даже самые строгие меры, не помогали. Академические недоимки сохранялись и по истечению шестилетнего срока. Начался обратный ход: уже в 1908 году ограничили свободу в последовательности сдачи экзаменов. Весной 1914 года порядок прохождения курса подчинили новым правилам: была установлена обязательная последовательность в сдаче экзаменов. Были восстановлены основы курсовой системы. Для экзаменов по-прежнему устанавливались сессии. Из новации не вышло ничего...

Обучение было платным: «Студенты вносят за право учения и пользование учебными пособиями по пятидесяти рублей за каждое полугодие вперёд» (ст. 504). Для студентов Института могут быть учреждены стипендии правительством, а также отдельными ведомствами, частными лицами и обществами, на условиях, указанных учредителями. Условия эти не должны противоречить Уставу Института. Они утверждаются Министром Торговли и Промышленности» (ст. 506).

Обучение завершалось итоговыми испытаниями. «Студенты последнего курса, выполнившие все требуемые учебным планом работы, подвергаются испытанию в особых комиссиях отделений, под председательством Декана отделения, при участии особых лиц, если Министр Торговли и Промышленности признает нужным их назначить» (ст. 511). Успешно выдержавшие испытания по «экономическому отделению удостаиваются звания: отличнейшие – Кандидата экономических наук, а прочие – Действительного студента» (ст. 512).

Выпускники вуза знали о возможностях карьерного роста. Так, кандидаты экономических наук и действительные студенты «имеют право на занятие соответствующих должностей штатных преподавателей в специальных учебных заведениях» (ст. 514). «Удостоенным соответствующих званий при поступлении на государственную службу (ст. 515) предоставляется право на производство: со степенью кандидата экономических наук – в чин десятого класса, и со званием действительного студента – в чин двенадцатого класса». Выпускники Политехнического института получали знак отличия. Лицам «удостоенным означенных в статье 512 званий, присваивается право носить установленный для них знак особого образца» (ст. 17).

Расформирование экономического отделения (теперь – факультета) в 1930 году (здесь мы не касаемся других факультетов Политехнического института) может показаться неоправданным. Однако изучение истории вуза позволяет прийти к выводу о том, что такая проблема созревала с первых лет его существования. Проф. А.С. Посников раскрыл истинный замысел: первоначально ставилась «задача выработать программу высшего Коммерческого Института» [4, с. 49]. Потом ограничились созданием отделения внутри института. Видимо, по этой причине программа Экономического отделения была перегружена.

В 1904 году, на втором году работы Политехнического института, задачи Экономического отделения определяли так. Приводим их в толковании проф. Е.Н. Дена [3, с. 28-29]. Отделение должно:

- готовить специалистов для занятия должностей в тех многочисленных отраслях государственного управления, которые требуют бóльших знаний в области экономических наук, чем те, которые могут дать юридические факультеты университетов. В высшей степени важно, чтобы эти должности замещались людьми, обладающими возможно широким общим образованием и знакомыми с науками как экономическими, так и юридическими, и политехническими;
- экономическое отделение будет готовить деятелей и для обширной области земского и городского самоуправления, которые не менее, чем государство, нуждаются в работниках с хорошей экономической подготовкой;
- второй целью экономического отделения является создание класса просвещённых предпринимателей, которые могли бы быть руководителями крупных промышленных, торговых и кредитных предприятий. Ведение подобных предприятий является делом не простым и требует от стоящих во главе их лиц обширных знаний. Размеры международной торговли, в которой выступают конкурентами многие народы, огромные, чтобы выйти здесь победителем, необходимо быть вооружённым целым рядом сведений. Предприниматель должен быть хорошо знаком с хозяйственной географией и историей своей страны, а также разными отделами прикладной экономики, знакомство с которым в свою очередь предполагает знакомство с экономической теорией;
- в технических училищах преподаются предметы, требующие от преподавателя специального знакомства с экономическими науками. Доставить коммерческим училищам контингент таких пре-

подавателей составляет одну из задач, к осуществлению которых должно стремиться Экономическое отделение;

- подготовка деятелей науки и периодической печати. Выполнение обязанностей деятелей в области периодической печати требует основательной подготовки в области экономических и политико-юридических наук. Хотя экономическое отделение не получило право давать научные степени, но это не должно помешать ему быть рассадником и научных работников в области всех тех отраслей знаний, которые на экономическом отделении изучаются.

Выполнение столь многосложных и ёмких задач оказалось затруднительным. Экономическое отделение уже в 1915 году само признало, что из трёх основных задач, которые имел в виду законодатель при его учреждении, с успехом осуществляется только первая (подготовка к государственной и общественной экономической деятельности) и третья (подготовка преподавателей для коммерческих училищ). В уроне оказалась подготовка предпринимателей.

Вновь возродилась идея открытия Коммерческого института. В 1915 году Петроградское Купеческое общество обратилось к руководству Политехнического института с предложением об «утверждении Коммерческого отделения в составе Института». Но Институт «не обещал разработать такой большой вопрос в близком будущем». Экономическое отделение представило проект организации при нём двухгодичных коммерческих курсов. Но и этот проект не осуществился. Идея создания специализированных экономических вузов будет реализована лишь в начале 30-х годов XX столетия.

В те годы СССР готовился к технологическому рывку. Чтобы отстоять свою независимость, укрепить своё место в постоянно меняющемся мире, ему предстояло освоить новые технологии и укрепиться в четвёртом технологическом укладе. Если во времена С.Ю. Витте главным импульсом развития страны было железнодорожное строительство, то теперь импульсом создания экономики стала электрификация. Предстояло заново, на качественно иной технологической основе, осуществить индустриализацию страны, создать новые отрасли и перескочить в четвёртый технологический уклад.

Во всей остроте обнаружилась проблема подготовки квалифицированных специалистов, в том числе и экономистов. В ноябре 1929 года вопрос кадровой политики обсуждался на Пленуме ЦК ВКП(б). Было решено коренным образом «улучшить дело подготовки экономистов, как для промышленности, так и для торговых, финансовых, плановых и статистических органов; упорядочить систему и направление экономических вузов; придать соответствующим вузам, факультетам, отделениям более определённое целевое назначение в связи с потребностями народного хозяйства».

Политехнический институт (теперь он назывался «Ленинградский Политехнический институт им. Калинина») подвергся коренной реорганизации. На его базе были созданы 13 самостоятельных отраслевых институтов. Одновременно реорганизации подвергся и Ленинградский институт народного хозяйства им. Энгельса. Специализированные институты формировались из отделений этих двух вузов. На Экономическом факультете Политехнического института экономистов готовили теперь по нескольким специализированным направлениям.

13 мая 1930 года по Наркомату просвещения был издан приказ № 255. Подписан он Наркомом по просвещению А. Будновым [7]. Пункт 2 приказа гласил: «Финансовое отделение Ленинградского политехнического института им. Калинина и соответствующие циклы отделения экономического учёта Ленинградского института народного хозяйства им. Энгельса объединить в финансово-кредитный институт с передачей последнего в ведение Наркомфина СССР».

Две недели спустя институт получил название «Ленинградский финансово-экономический институт». Организация нового вуза была поручена комиссии, состоящей из пяти человек. От Политехнического института в неё вошли: бывший декан экономического факультета Дементьев, бывший заведующий финансовым отделением факультета Малиновский, доцент института Буковский. От областной конторы Госбанка СССР – Супонев и преподаватель Института народного хозяйства им. Энгельса Александров. Директором ЛФЭИ назначили Ф.М. Малиновского.

23 июня 1930 года был издан приказ № 1 по новообразованному институту. С этой даты начался отчёт истории ЛФЭИ. Примечательно, что новый вуз в своём качественном состоянии вернулся в свою изначальную среду – Министерство финансов (Наркомфин).

Обратимся снова к приказу № 255 от 13 мая 1930 года. Пункт 1 приказа: «Организовать из отделения экономики промышленности и труда экономического факультета Ленинградского политехнического института им. Калинина и отделения экономики промышленности и труда Ленинградского ин-

ститута народного хозяйства им. Энгельса самостоятельный институт и передать его в ведение ВСНХ СССР». 26 июня 1930 года промышленное отделение ЛИНХ им. Энгельса было реорганизовано в Институт промышленности и труда, а 21 августа 1930 года обновлённый вуз, впитавший в себя отделение экономики промышленности и труда экономического факультета Политехнического института, был переименован в Ленинградский инженерно-экономический институт.

Так произошло, что ЛФЭИ и ЛИЭИ были в 1930 году сформированы на материале экономического факультета Ленинградского политехнического института и Ленинградского института народного хозяйства им. Энгельса. Это первая историческая точка их соприкосновения. Судьбе было угодно, чтобы 82 года спустя, 1 августа 2012 года министр образования и науки РФ подписал приказ о создании на базе этих двух вузов (уже ставших университетами) Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Нас интересует судьба и ещё двух вновь создаваемых вузов. Вернёмся к известному приказу. Пункт 3 приказа гласит: «Плановое отделение Ленинградского политехнического института реорганизовать в Плановый институт, передав его в ведение Госплана СССР». В 1954 он войдёт в состав ЛФЭИ.

В те годы в разных городах страны была создана целая сеть специализированных институтов, в том числе 8 финансово-экономических. Одновременно укреплялась и обновлялась система среднего профессионального экономического образования. Количество техникумов – финансово-кредитных и промышленно-экономических – резко возросло. В 1931 году их уже насчитывалось 31. Педагогические кадры для техникумов данного профиля стал готовить специально созданный в Ленинграде Высший финансово-педагогический институт (ВФПИ). Накануне Великой Отечественной войны он войдёт в состав ЛФЭИ.

Итак, из всех специализированных институтов, созданных на базе экономического факультета ЛПИ им Калинина, центром притяжения стал Ленинградский финансово-экономический институт. В разные годы в его состав вошли Плановый институт, Финансовая академия и Высший финансово-педагогический институт. Почему такое стало возможным? Мы поставили перед собою цель повествовать историю СПбГЭУ через призму истории Политехнического института, флагмана системы высшего профессионального экономического и научно-технического образования, сложившейся к началу XX столетия, чтобы выявить истоки развития, которые сформировались в прошлом, но сохраняют свою силу и в настоящем.

Политехнический институт – особый вуз; в нём изначально культивировался дух университета. Экономическое отделение было расформировано в 1930 году по объективным причинам. Рамки факультета стали тесными для подготовки профессионалов нового типа. В экономической сфере происходило разделение труда, число экономических специальностей увеличивалось. Внутри факультета вынуждены были открывать отделения – новые направления подготовки. Профессора и преподаватели экономического отделения ЛПИ, которые пришли в ЛФЭИ, несли с собою здоровый дух, нравы и обычаи Политехнического института.

Политехнический институт имел основание ощущать себя университетом. Перед ЛФЭИ стояли сложнейшие задачи: чтобы стать преемником новаторского духа своего знаменитого предшественника, он не мог позволить себе опуститься до уровня рядового провинциального вуза. Чтобы стать университетом, ему следовало превратить себя в лидера новой системы высшего профессионального экономического образования. Такие предпосылки у ЛФЭИ имелись. Назовём некоторые из них.

Первое, хотя подготовка кадров в начале осуществлялась по финансово-экономическим специальностям, но с включением в состав ЛФЭИ Планового института, количество направлений подготовки возросло. А с открытием в 1970 году подготовки специалистов по направлениям материально-технического снабжения и экономики труда, ЛФЭИ стал многопрофильным вузом, он теперь готовил кадры по всем экономическим специальностям.

Второе, ЛФЭИ объединился с Высшим финансово-педагогическим институтом и стал готовить преподавателей для финансово-кредитных техникумов, фактически принял эстафету у Экономического факультета Политехнического института.

Третье, ЛФЭИ имел свою аспирантуру и учёный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций. Уже за первые 15 лет существования института было защищено 48 диссертаций. Первая защита диссертаций в послевоенное время состоялась в 1945 году. К 1950-му году институт решил

свою кадровую проблему: из 95 преподавателей вуза 23 человека (четвёртая часть) приходилась на молодых учёных со степенью. В аспирантуре обучались 34 человека.

Четвёртое. ЛФЭИ вскоре превратился в научно-методический центр. В 1945 году в институте состоялась научная сессия, посвящённая 15-летию института. В научно-методический поиск тогда включились все 15 кафедр института. Свои фундаментальные исследования опубликовали профессора В.К. Райхер: «Общественно-исторические типы страхования», В.Н. Твердохлебов: «История государственного кредита капиталистических стран», П.М. Павлов: «Плановые хозяйственные рычаги социалистического государства». В 1948 году проф. А.М. Александров издаёт учебник для техникумов «Финансы и кредит в СССР». Регулярно выходят сборники научных трудов ЛФЭИ.

Количество обучающихся в ЛФЭИ постоянно росло. В год открытия численность приёма была определена в 500 человек. Перед войной в вузе обучалось 1112 человек. Работа вуза в Ленинграде была продолжена сразу после снятия блокады. Приводим текст распоряжения Совета Народных комиссаров СССР № 6109-р от 18 марта 1944 года:

«1. Разрешить Наркомфину СССР возобновить в 1944 году деятельность Ленинградского финансово-экономического института в г. Ленинграде.

2. Установить план приёма в указанный институт на 1944 г. в количестве 500 человек, в том числе на первый курс – 300 человек и на старшие курсы – 200 человек.

Подписал Распоряжение Зам. председателя Совета народных комиссаров Союза ССР Н. Вознесенский».

К 1950 году численность студентов в институте превысила довоенный уровень и составляла 1419 человек. С присоединением в 1954 году Планового института количество обучающихся в вузе превысило 3300 человек, а аспирантов – более 50 человек. Численность профессорско-преподавательского состава приблизилось к 200 человекам.

Институт включал четыре факультета: финансово-экономический(готовил специалистов по финансам и кредиту); планово-экономический (специализации: экономика промышленности, экономика городского хозяйства, экономика труда); учётно-статистический (специализация – статистика и бухгалтерский учёт); вечерний факультет (специализации – экономика промышленности, кредит, финансы и бухгалтерский учёт).

В институте работали 18 кафедр: марксизма-ленинизма; политэкономии; финансов; денежного обращения и кредита; государственного бюджета; статистики; бухгалтерского учёта и анализа; экономики промышленности; экономики городского хозяйства; планирования народного хозяйства; технологии важнейших отраслей промышленности; экономической географии; советского права и педагогики; математики; иностранных языков; русского языка; физического воспитания; военной подготовки.

Своё 25-тие ЛФЭИ встретил обновлённым, значительно расширившим свои возможности развития. Он стал одним из крупнейших экономических вузов страны. Директором института был И.М. Гречко, его заместителем по науке – профессор А.М. Александров, заместителем по учебной работе – доцент П.Р. Сыромятников, который до того являлся директором Планового института.

Реструктуризация всегда вызывает осложнения. ЛФЭИ выдержал три реорганизации. Руководителям вуза удавалось «добиваться сплочённости резко расширявшегося коллектива», сохраняя его высокую активность в педагогической и научной деятельности. Многое зависит от лиц, принимающих решения. Они должны уметь видеть в настоящем элементы будущего. Нужно не ожидать будущее, каким его нам предложат, а самим создавать его в постоянном творческом процессе.

Решение о реструктуризации принимает не вуз, а министерство. Но вузу всякий раз предстоит заново создавать культуру организованности. Культура организованности – способ жизни организации. Это набор общих смыслов деятельности в организации и способ, каким коллектив вуза представляет свою операционную среду и реагирует на неё. Исследователи отмечали атмосферу доброжелательности в общении на Экономическом отделении Политехнического института. Это качество вместе с руководителями факультета и преподавателями перешло к ЛФЭИ, что отразилось на психологическом климате, на чувственном восприятии того, «как здесь всё делается». Преподаватели, перешедшие на работу в ЛФЭИ из других вузов, сразу чувствовали этот психологический настрой и усваивали его. Творческий настрой, царивший на кафедрах, подсказывал, что здесь у них появится перспектива самосовершенствования, профессионального роста.

Стать лидером среди экономических институтов ЛФЭИ помогли Косыгинские реформы. В 1965 году состоялось Всесоюзное совещание экономистов, на котором обобщили итоги подготовки молодых специалистов. Дело в том, что в начале 1960-х годов Министерство образования пошло на резкое сокращение приёма студентов на дневное обучение и развитие вечернего и заочного образования. Так, в 1954 году в ЛФЭИ на дневное отделение было принято 650 человеку, а в 1965 году только 225 человек. Зато увеличилось число вечерников и заочников. На Всесоюзном совещании пришли к выводу, что экономия затрат на обучение обернулась потерей качества подготовки специалистов.

Внимание на улучшение качества подготовки со стороны правительства позволяло новому руководству института (в 1966 году ректором ЛФЭИ стал Ю.А. Лавриков) проявить инициативу. ЛФЭИ взялся за разработку новой модели экономиста. Министерство образования инициативу поддержало. Пришлось решать чрезвычайно сложную задачу, которую ещё не ставил перед собой ни один вуз страны: разработать принципиально новую модель экономиста, отвечающую требованиям времени, и осуществить переход на подготовку экономиста широкого профиля. Прежде необходимо было знать требования к специалисту со стороны министерств и ведомств, в распоряжение которых распределялись выпускники вузов. Руководство ЛФЭИ обратилось к ним с конкретным запросом: с какими профессиональными характеристиками им нужен специалист; каких качеств молодым специалистам не достаёт, а какие из имеющихся следует развить.

Полученные на запрос ответы тщательно проанализировали. Изучили зарубежный опыт. Выводы обобщили в докладе ректора ЛФЭИ Ю.А. Лаврикова. С этим докладом он отправился в правительство. Новая модель экономиста оснащалась соответствующим научно-методическим оформлением. По всем специальностям были разработаны учебные планы и рабочие программы. ЛФЭИ предложил использовать себя в качестве полигона для проверки новой образовательной концепции и получил от министерства образования право работать по экспериментальным учебным планам, учитывающим всю полноту требований того времени.

С осени 1967 года учебный процесс в ЛФЭИ начали переводить на новую модель обучения. Суть изменений сводилась к следующему:

- новые учебные планы и рабочие программы рассчитывались на пятилетний срок обучения. Они учитывали последние достижения науки и экономической практики. Часть учебных дисциплин, уже устаревших, из учебных планов исключили; вместо них ввели другие, ранее в вузе не изучаемые;
- все учебные дисциплины обрели чёткую направленность на повышение качества подготовки специалистов;
- учебные дисциплины были сгруппированы по циклам, и учебное время распределялось между этими циклами; прослеживалась последовательность изучения предметов, системность овладения знаниями;
- в учебных планах по специальностям в особую группу свели дисциплины специализаций, на их изучение выделялось конкретное количество учебного времени. По времени они изучались на 9-м семестре. Появились курсы по выбору. Десятый семестр отводился под преддипломную практику с отрывом от занятий. Предусматривалось написание и публичная защита дипломной работы, как обязательный элемент итоговой аттестации;
- усилилась научно-методическая подготовка студентов; у них вырабатывалось умение владеть полученными знаниями. Научная работа студентов получила дополнительный импульс: она стала рассматриваться как элемент общей образовательной программы.

За три года были созданы три новых факультета и восемь кафедр. ЛФЭИ теперь готовил специалистов на шести дневных факультетах по 8 специальностям. Количество учебных кафедр увеличилось с 16 до 24. В их составе работали 30 докторов наук, профессоров и 170 кандидатов наук, доцентов. Общая численность преподавателей приблизилось к 500. Из них 100 человек являлись сотрудниками научно-исследовательского центра, созданного в 1966 году. В аспирантуре обучалось 170 человек. Обновлённый ЛФЭИ не вмещался в прежних территориальных границах. Он получил дополнительные учебные аудитории. Постепенно всё здание бывшего эмиссионного банка России перешло в его распоряжение. Но для размещения научных лабораторий площади приходилось арендовать.

Столь многогранная и сложная работа могла быть проделана только при высокой творческой активности всего коллектива института. Основная нагрузка легла на плечи учебного отдела, заведую-

щих кафедрами и деканов факультетов. Руководили этим процессом ректор профессор Ю.А. Лавриков, проректор по учебной работе профессор Г.Н. Черкасов и проректор по научной работе профессор А.Н. Молчанов. Ректор института проф. Ю.А. Лавриков был не только выдающимся руководителем, организатором; он обладал невероятным чувством новизны. В такой обстановке всеобщего творческого вдохновения была, на официальном уровне, впервые озвучена идея превращения ЛФЭИ в университет. На новом витке развития ЛФЭИ она обрела конкретные очертания: вуз из узкопрофильного учебного заведения превратился в реальный универсальный учебно-научный комплекс.

Коллегия Минвуза РСФСР обобщила результаты эксперимента, осуществлённого ЛФЭИ, и полностью их одобрила. Приветствовалась идея многопрофильной подготовки специалистов, превращения института в учебно-научный комплекс, привлечение всех преподавателей к интенсивной научно-исследовательской работе, создание студенческих научно-исследовательских лабораторий. В 1973 году третья Всероссийская научно-методическая конференция по вопросам улучшения подготовки экономических кадров обобщила опыт ЛФЭИ и рекомендовала перевести подготовку экономистов во всех институтах народного хозяйства с четырёхлетнего на пятилетний срок обучения по учебным планам, разработанным и проверенным ЛФЭИ. Так Ленинградский финансово-экономический институт стал и методическим центром. Его лидерство среди экономических вузов стало неоспоримым. Он помог поднять экономическое профессиональное образование в стране на более высокий уровень.

Столь масштабное государственное дело с положительным результатом может быть сравнимо лишь с работой, проделанной группой энтузиастов во главе с Министром финансов графом С.Ю. Витте, при разработке и утверждении государственной системы профессионального экономического и научно-технического образования. Общее у них и то, что преобразования были вызваны требованиями времени. Оставался последний рывок к заветной цели. Официально обнародовать цель оказалось проще, чем её достигнуть. Университетом предстояло стать. Период подготовки займёт два долгих десятилетия.

В 1972 состоялся первый выпуск специалистов, прошедших обучение по экспериментальным учебным планам. Переход к подготовке экономистов нового типа, специалистов широкого профиля завершился. В сентябре 1991 года ЛФЭИ преобразовали в Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. Он стал первым в России экономическим университетом. Произошло это при новом ректоре – профессоре Тарасевиче Леониде Степановиче. Для университета, чьи ворота бдительно стерегут грозные грифоны, началась новая эпоха.

В те времена преобразование института в университет, даже такого как ЛФЭИ, уже реализующего образовательную программу университетского типа, было очень непростым делом. Новому ректору пришлось доказывать такую необходимость не только министру образования, но и в Министерстве финансов, которое всё-таки настояло на сохранении в названии вуза слова «финансов». Вхождение вуза в статус университета по времени совпало с событиями «лихих» 1990-х годов, когда вузы испытывали на прочность финансовым голодом. От ректора требовались невероятные усилия, чтобы вуз мог выжить, сохранить высококвалифицированные кадры. От руководства университета требовалось и умение стратегически мыслить, и способность практически определять стратегические линии приложения сил, которые спровоцировали бы модернизацию всей образовательной программы университета.

Вузу повезло: ректор профессор Тарасевич Л.С. проявил себя как стратег. Учёный совет университета выбрал несколько векторов развития. Это: ставка на новые направления подготовки и специальности; самая широкая языковая подготовка для всех студентов; сплошная компьютерная грамотность. Последующие события показали, что избранное стратегическое направление развития вуза оказалось правильным. В трагические 1990-е годы, когда многие вузы перешли на зарабатывание денег, сделали ставку на платное обучение за счёт снижения качества подготовки, СПбГУЭФ не просто выживал, он накапливал силы и развивался, становясь полноценным университетом, вышел в лидеры среди экономических университетов России, стал признанным и в среде университетов мира. Именно тогда были открыты новые специальности, которым суждена была роль локомотива в процессе общего развития вуза, – коммерция, маркетинг, логистика, менеджмент, международные экономические отношения.

Университету удалось решить сложнейшие задачи, которые сразу поставили его в один ряд с лучшими зарубежными вузами: создать новую материальную базу, позволяющую обеспечить полную

компьютерную грамотность студентов и знание ими иностранных языков. Восемь семестров языковой подготовки – такой практике мог позавидовать любой Университет страны. Для этого был создан свой институт иностранных языков.

Университетский принцип подготовки специалистов отличается от институтского универсальностью, которая может сложиться только при сочетании фундаментальной гуманитарной, общеэкономической и специальной подготовки. Только при достижении такого сочетания можно говорить о завершении перехода от института к университету. Университетом становятся не по указу, а лишь преодолев трудный путь формирования собственной идеологии, философии и духа вуза. Было время, когда вузы получали статус университета без особых сложностей. Но далеко не все они смогли стать университетами по сути.

Университет как система живёт по законам социальных систем. Это – системы с памятью, где важное место занимает предыстория. Данное означает, что их развитием управляет и внутренний источник – историческая память. Для отдельного человека социальная (историческая) память преодолевает конечность его биологической сути. Для группы людей, которые сотворили общее дело (и оно продолжено последующими поколениями), историческая память образует духовное пространство, наполненное нравственными ценностями и духовной энергией ушедших и живущих поколений. Оно составляет основу их силы, условия новых достижений.

В социальной памяти дольше сохраняется то, что выходит за пределы своего времени, что утрачивает хронологическое значение и своим благотворным действием глубоко охватывает последующую жизнь коллектива. Может показаться странным, но именно эта внутренняя невидимая, но ощущаемая связь, оказывается сильнее любого административного решения. По-видимому, одна из причин, почему некоторые заявленные вузы университетами так и не стали, объясняется растратой впустую духовной энергии и потерей способности её накапливать. СПбГУЭФ такой участи избежал.

В движении социальной системы во времени имеются моменты, когда судьба и коллектива, и дела, которое он сотворил, целиком зависит от выбора лидера. В истории нашего вуза были такие моменты. Первая кризисная ситуация сложилась в восьмидесятые годы XX в., когда ЛФЭИ стал многопрофильным вузом и готовился обрести новое качество. Ректора института профессора Ю.А. Лаврикова стали упрекать в том, что он превратил маленький и уютный специализированный институт в огромный и, как утверждали критики, плохо управляемый учебно-научный центр, открыл новые кафедры и факультеты.

Подобная кризисная ситуация возникла и в начале 2005 года. Готовилась реформа высшего образования. Университет, ставший лидером среди экономических вузов страны и получивший широкое признание за рубежом, прочно удерживающий все эти труднейшие годы самый высокий рейтинг, может либо остаться государственным вузом, либо пойти по пути приватизации в свободное рыночное плавание. Ректор университета профессор Л.С. Тарасевич, следуя традиции вуза, стремится сохранить университет как государственное учреждение.

Обстоятельства вынуждали лидеров ставить вопрос о доверии коллектива. В обоих случаях Учёный совет вуза поддержал своих ректоров. Пройдут годы и на X съезде ректоров вузов страны Президент РФ В.В. Путин заявит: «Вуз создаётся не для того, чтобы деньги зарабатывать, а для того, чтобы студентов готовить». «Главная задача высшего учебного заведения – подготовка специалистов». Вузы, которые пошли по пути зарабатывания денег, как правило, поплатились качеством подготовки специалистов.

Экономический университет объединяет знания о хозяйственной деятельности людей. Этим он отличается от классического многопрофильного университета. По велению минвуза, все университеты должны были стать многопрофильными. Вспомним, что необходимость создания государственной системы высшего профессионального экономического образования объяснялась тем, что в рамках классического университета не могли уделить должного внимания экономическим знаниям. Исполняя повеление минвуза, СПбГУЭФ становился многопрофильным. Мало кто знает, каких трудов стоило ректору проф. Л.С. Тарасевичу открытие факультета лингвистики и, особенно, юридического факультета: новые конкуренты никому не нужны.

Теперь в СПбГУЭФ специалистов готовили на факультетах: экономической теории и политики; экономики и управления; коммерции и маркетинга; финансово-кредитных и международных экономических отношений; экономики труда и управления персоналом; статистики, учёта и экономическо-

го анализа; регионоведения, информатики, туризма и математических методов; юридическом; лингвистики, а также на вечернем и заочном. СПбГУЭФ был аттестован как многопрофильный вуз.

Казалось, что университет, наконец, обрёл своё истинное содержание и может спокойно наращивать свои возможности. Действительность готовила университету новые испытания. Начался процесс объединения вузов. Предстояло принять очень трудное решение: объединиться самому или ждать, когда тебя объединят. Эту третью кризисную ситуацию пришлось решать уже новому ректору – профессору И.А. Максимцеву. Он вынес вопрос на Учёный совет университета. И не ошибся: Учёный совет высказался за сохранение инициативы в процессе реструктуризации. Таким образом, сегодня Санкт-Петербургский государственный экономический университет объединил все лучшее и передовое, которое создано за всю историю развития экономического образования Северной столицы и России в целом. Его девиз: «Объединяя лучшее», – в полной мере раскрывает новый вектор развития университета.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Даль В.И.* Толковый словарь живого великорусского языка. Т. II. М., 2001.
2. *Даль В.И.* Толковый словарь живого великорусского языка. Т. III. М., 2001.
3. *Ден В.Э.* Задачи экономического отделения С.-Петербургского Политехнического Института // Известия С.-Петербургского Политехнического Института. 1904. Т. 1.
4. *Петров Е.П.* Очерки истории Экономического Факультета Политехнического Института за 25 лет // Известия Экономического Факультета ЛПИ. 1928. Вып. 1 (XXV).
5. *Витте С.Ю.* Воспоминания. Том II. Таллинн-Москва: СКИФ-АЛЕКС, 1994.
6. Россия. 1913 год. Статистико-документальный справочник. СПб.: Изд. БЛИЦ, 1995.
7. Бюллетень народного комиссариата по просвещению РСФСР № 16. М.: Гос. изд-во, 1930.

Дедюхина Н.В., Назаров П.В.

ВЛИЯНИЕ ТЕОРИЙ УЧЕТА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ОПЫТ ГЕРМАНИИ И США

Аннотация. *Опираясь на труды известных немецких, французских, американских и отечественных авторов – экономистов и правоведов, в статье исследованы причины неоднозначности различных теорий бухгалтерского учета вследствие их непосредственной связи с многообразными методами управления экономическими системами и зависимости от экономической политики государства. Представлено авторское видение возможного прогноза дальнейшего развития теории учета и концепции управления экономическими системами.*

Ключевые слова. *Теория статического учета, теория динамического учета, железнодорожные компании, инвестиционные активы, дивидендная политика, акционерные общества, концепция управления экономическими системами.*

Dedykhina N.V., Nazarov P.V.

ACCOUNTING THEORIES IMPACT ON THE ECONOMIC SYSTEMS DEVELOPMENT: GERMANY AND THE USA EXPERIENCE

Abstract. *The article is based on the works of well-known German, French, American and Russian authors that include economists and lawyers and covers sources of various accounting theories ambiguity due to their direct connection with the various economic systems management methods and dependence on the state economic policy. The article presents author's vision of the potential prediction of accounting theory further development and development of economic systems management concepts.*

Keywords. *Static accounting theory, dynamic accounting theory, railway companies, investment assets, dividend policy, joint-stock companies, economic systems management concept.*

Своеобразие сложившейся ситуации в сфере государственного регулирования экономического развития Российской Федерации состоит в параллельном существовании в сознании научной общественности и бизнеса двух принципиально отличных позиций относительно места государства в этом процессе. В результате такого противоречия сегодня серьезные затруднения испытывают российские регионы при попытках регулирования территориального развития экономики. Решение проблемы разработки нового формата государственного регулирования экономического развития Российской Федерации и его адаптации к условиям динамично изменяющейся социально-экономической среды, устранения диспропорций регионального развития должно опираться на результаты соответствующих научных исследований [3].

В качестве одного из таких исследований выступает настоящая публикация. Читателю может показаться, что эта статья посвящена истории экономики немецких и американских железных дорог и вопросам развития учетных теорий. На самом деле она обращена к экономистам и управленцам XXI века, ибо анализируя эволюцию исторических взглядов на теории учета, мы можем переосмыс-

ГРНТИ 12.09.07

© Дедюхина Н.В., Назаров П.В., 2016

Наталья Вильгельмовна Дедюхина – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета и аудита Петербургского государственного университета путей сообщения Императора Александра I.
Павел Владимирович Назаров – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).
Контактные данные для связи с авторами (Дедюхина Н.В.): 190031, Санкт-Петербург, Московский пр., 9 (Russia, St. Petersburg, Moskovsky av., 9). Тел.: +7 921 312 15 92. E-mail: deduhina@yandex.ru.

лить значимость сложившихся правил организации и ведения современной учетной практики, формирования и анализа показателей финансовой отчетности, выяснить, как они могут изменяться в дальнейшем, принимая во внимание их существенное влияние на информативность статистических данных и индикаторы экономической безопасности, показатели инвестиционной привлекательности отраслевых и территориальных сегментов национальной экономики, а в конечном итоге – на возможность реализации экономической политики нового формата и достижение целей Стратегии долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации [2, 8].

Известно, что зарождение и развитие научной экономической мысли имеет глубокие исторические корни и тесно связано с эволюцией теорий бухгалтерского учета, которые, в свою очередь, уже на заре развития капитализма испытывали сильное влияние европейской и американской учетной практики железнодорожных компаний. Благодаря этой практике среди традиционных в то время учетных процедур появились новые, разрешающие счетоводам амортизировать инвестиционные активы, что создавало предпосылки для обобщения и распространения передового опыта на предприятиях различной отраслевой принадлежности и формирования новой знаниевой системы – теории динамического учета. Сегодня можно без преувеличения сказать, что в период промышленной революции в Европе и США теория динамического учета, по сути, выполняла роль инновационной технологии управления капиталистической экономикой того времени, и её появление не было случайным, как и окончательная потеря практической востребованности сформировавшихся ранее теорий камерального и статического учета [1, 6].

В 30-ые годы XIX века экономика немецких железнодорожных компаний опиралась на систему униграфического камерального учета, который отражал движение денежных средств только в разрезе их поступления (доходов) и выбытия (расходов). Однако даже в рамках такой системы учета, в противовес её принципам, руководством компаний нередко принимались решения отражать стартовый капитал, финансирующий приобретение сооружений и подвижного состава, не как показатель Отчета о доходах и расходах, а изолированно – в виде вложений в имущество, представленное инвестиционными активами. В дальнейшем, по выражению Г. Мьелеса, «модифицированный» камеральный учет был подвержен новым изменениям, и все больше отрывался от классической концепции камерального учета [13]. Так, например, уже в 50-ые годы XIX века счетоводы железнодорожных компаний стали повсеместно использовать линейную амортизацию инвестиционных активов, что противоречило теории камерального учета, согласно которой приобретение таких активов должно было учитываться в качестве единовременных расходов.

Исторические факты свидетельствует о том, что в 60-ые годы XIX века система камерального учета почти перестала использоваться частными немецкими компаниями: она стала первой жертвой противостояния господствующей теории бухгалтерского учета и учетной практики железнодорожных компаний [15]. Второй жертвой такой борьбы становится система статического или имущественного (патримониального) учета, которая, заменив теорию и практику камерального учета, оставалась доминирующей в Германии вплоть до 1884 года, после чего в противовес ранее действовавшим правилам всем акционерным обществам было официально разрешено оценивать инвестиционные материальные активы не по цене возможной продажи, а по их исторической стоимости с учетом амортизации. Такой принцип учета стал не только «началом конца» статического учета, но и свидетельствовал о новом выборе практиков в пользу иной концепции учета – концепции динамического учета, открывающей возможности руководству железнодорожных компаний обеспечивать устойчивую дивидендную политику и получение акционерами равномерно распределяемых дивидендов в течение длительного времени.

Автором теории динамического учета является основоположник учения об экономике предприятия, авторитетный в научных кругах немецкий ученый Эйген Шмаленбах [9]. Теория динамического учета рассматривала бухгалтерский баланс в первую очередь как средство отражения результата деятельности предприятия, а не его имущественного положения. Э. Шмаленбах называл баланс «аккумулятором силы», и в связи с этим давал следующее его определение: «Динамический баланс представляет собой соотношение активного и пассивного потенциалов предприятия, демонстрируя при этом результат его использования с учетом временного разрыва между финансовыми и материальными оборотами» [14, 17]. Результат деятельности капиталистического предприятия в динамической концепции учета – это результат изменения за определенный период времени стоимости капитала, инвестированного в его активы собственниками или результат наращения собственного капитала за счет чистой прибыли. Прологом учения о динамическом балансе стала работа Э. Шмаленбаха «Амор-

тизация» (1908), где ученым впервые было исследовано использование механизма амортизации в качестве инструмента распределения стоимости инвестиционных активов с течением времени, что позволило автору рассматривать баланс в качестве источника информации о ежегодных результатах деятельности предприятия с позиции наращения собственного капитала, то есть в динамике [16]. Отсюда происходит название «динамический баланс».

По этому поводу немецкий автор Е. Вальб писал в 1933 году, что новая «теория баланса обрела достаточную ясность и убедительность благодаря предприятиям с крупными вложениями в основные средства, в первую очередь, железнодорожным компаниям» [19]. Эта эволюция в теории бухгалтерского учета позволила уже в период промышленного подъема, когда в Германии был обнародован новый закон «Об акционерных обществах» (1884), в европейской учетной практике сделать отчет о прибылях и убытках наряду с балансом основным документом годовой финансовой отчетности акционерного общества и, тем самым, обеспечить публичность информации о дивидендах акционерам, а значит – создать условия для организации крупных акционерных обществ и привлечения капитала в транспортную отрасль, машиностроение, сталелитейное производство. Железнодорожное строительство в Германии, которое приобрело общенациональный характер, ликвидировало экономическую разрозненность страны и способствовало консолидации её внутреннего рынка.

О важности поиска новой концепции учета для обеспечения устойчивой дивидендной политики акционерных обществ как условия мобилизации инвестиций, развития крупных железнодорожных компаний и всей национальной экономики пишут немецкие юристы, спикеры интересов акционеров Г. Кейснер и Ж. Стромбек [12, 18]. Одновременное развитие теорий баланса и экономической мощи капиталистических систем становятся причиной новых научных дискуссий о формировании так называемого рынка спроса и предложений на учетные теории, в результате которых родилась гипотеза Р. Уоттса и Ж. Циммермана о существовании так называемых «оправдательных» теорий экономической политики государства. Согласно таким теориям, если капиталистическая экономика становится регулируемой, и в связи с этим принимается новое законодательство, регламентирующее иную практику ведения учета и составления финансовой отчетности, то следует ожидать изменений и в теории учета [20]. Таким образом, по мнению Р. Уоттса и Ж. Циммермана, теории бухгалтерского учета изменяются под влиянием правовых регуляторов национальных экономик.

В качестве аргументов ученые приводят примеры из истории законодательства США, регламентирующего деятельность железнодорожных компаний в целях регулирования экономической прибыли монополистов и устранения разорительной конкуренции. Принятие такого законодательства, в частности, первого американского федерального Закона о государственном регулировании междуштатной железнодорожной сети (1887) и антимонопольного Закона Шермана (1890) создало «спрос» на теорию рационализации амортизации в составе расходов и концепцию динамического учета, без которых трудно было объяснить необходимость признания в учетной практике амортизации инвестиционных активов в качестве элемента текущих расходов, ежегодно и равномерно уменьшающих прибыль акционерного общества, позволяя при этом ему сохранять свою привлекательность для инвесторов. Ученые пришли к выводу о том, что учетные теории становятся «оправдательными», если они используются для обоснования выбора определенной экономической политики государства, а политический процесс создает спрос на теории, которые становятся не просто знаниевыми системами, а выполняют роль необходимых аргументов, объясняющих мотивацию выбора того или иного направления развития общества. В данном случае речь идет о приведении теории учета в согласование с институциональной средой и практикой, которая устраивала большинство.

В отличие от США история немецкого законодательства, регламентирующего деятельность железнодорожных компаний, свидетельствует о другом не менее интересном явлении, когда изменения в теории учета появились до, а не после выхода в Германии первых нормативных регламентов деятельности акционерных обществ в рамках Закона о железнодорожных компаниях (1838 г.) и Закона об акционерных обществах (1843 г.), которые эта же теория была призвана защищать. Последовательность событий в этом случае была такова. Внимательно изучая уже сложившийся опыт Голландии и неоднократно приглашая оттуда опытных профессионалов для организации акционерных обществ, экономисты немецких железнодорожных компаний сначала разработали особые формы бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, ориентированные на потребности акционеров и позволяющие формировать в отчетности желаемый уровень прибыли, а затем легитимизировали предложенный подход в рамках Закона о железнодорожных компаниях.

В дальнейшем узаконенная практика продолжала совершенствоваться за счет различных административных регламентов с 1838 по 1862 годы, в первую очередь затрагивающих механизм амортизации инвестиционных активов [15]. В течение этого достаточно длительного периода, насколько нам известно, немецкими авторами не было опубликовано ни одной статьи или книги о значимости нетрадиционных подходов к формированию показателей финансовой отчетности, которые, по сути, выступали элементами новой теории динамического учета в противовес господствующей в то время теории учета статического. Причина такого отсутствия очевидна: принятое в Германии законодательство соответствовало желаемой практике менеджеров и акционеров железнодорожных компаний и не вступало с ней в противоречие. Однако, начиная с 1862 года, ситуация существенно изменилась после вступления в силу нового законодательства, разработанного юристами, поддерживающими интересы кредиторов, а не акционеров, согласно которому железнодорожные компании были обязаны при составлении балансовых отчетов учитывать нормы и правила, не способствующие реализации эффективной дивидендной политики и противоречащие жизненным интересам акционеров.

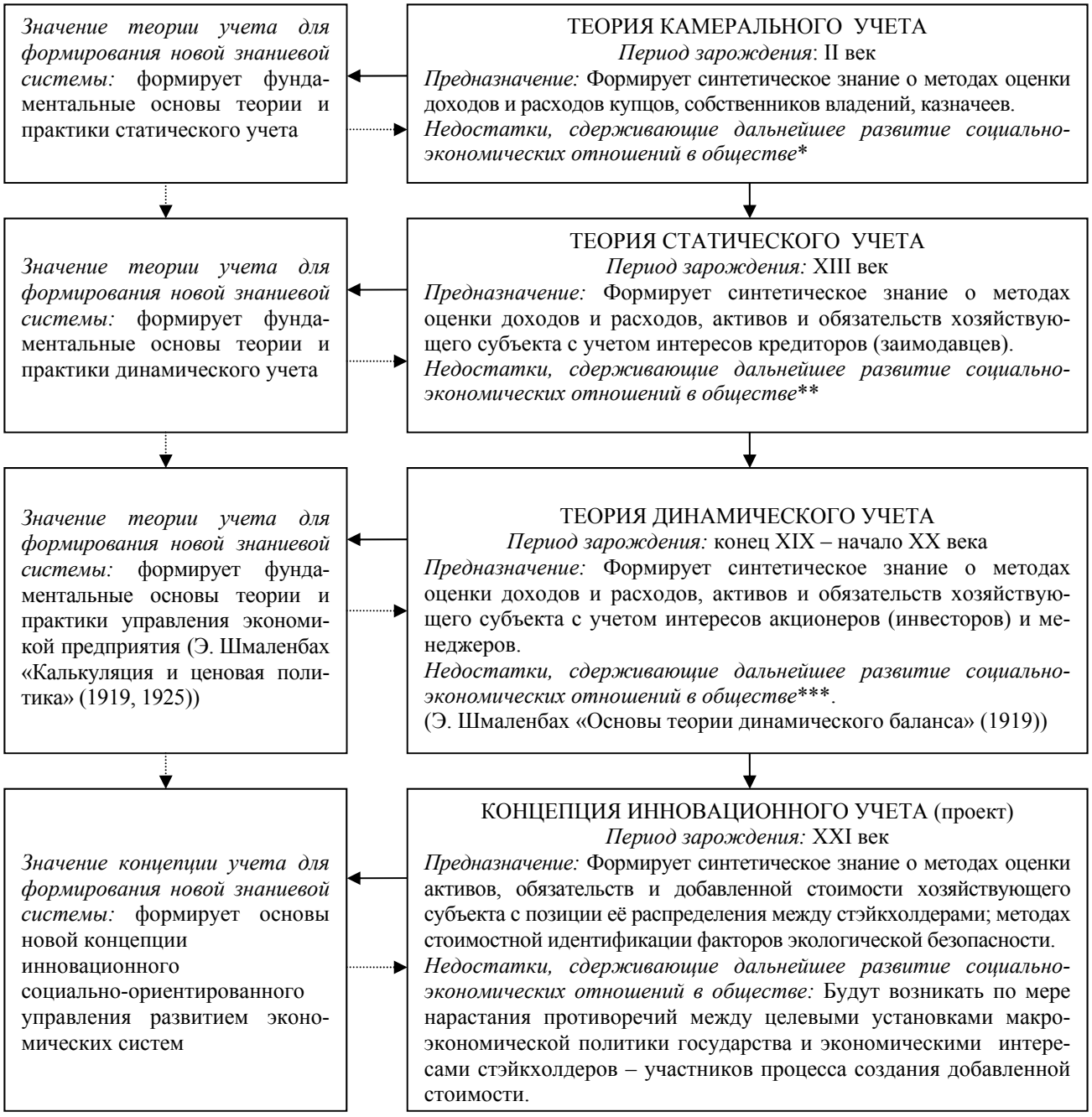
В частности, речь шла о соблюдении норм Общегерманского торгового уложения (1861) и Закона Северогерманского союза о порядке образования акционерных компаний (от 11 июня 1870 г.). В это время в течение десятилетия управляющие железных дорог и опытные юристы, разделяющие интересы акционеров, опубликовали значительное число статей, которые стали основой новой теории бухгалтерского учета – теории динамического учета, предусматривающей правила учета вложений в активы по так называемой исторической оценке и применение к инвестиционным активам механизма амортизации [18]. Именно это теоретическое оружие удалось использовать в пользу очередного Закона об акционерных обществах от 18 июля 1884 г., разрешающего всем акционерным обществам, а не только железнодорожным компаниям, применять принципы и правила динамического учета, в первую очередь для отражения стоимости инвестиционных активов и величины амортизации в финансовой отчетности, а, следовательно, обеспечивать устойчивость дивидендной политики и создание условий для привлечения в немецкую экономику больших объемов новых инвестиций.

Изучение опыта учетно-аналитической практики немецких железнодорожных компаний позволяет уточнить положения хорошо известной экономистам теории фирмы, затрагивающей агентские отношения и представленной в фундаментальной статье М. Дженсена и У. Меклинга «Теория фирмы: управление поведением, агентские затраты и структура собственности» [11]. Согласно данной теории, основной конфликт на уровне акционерного общества возникает между его руководством, с одной стороны (агентом), и внешними участниками процесса потребления капитала – акционерами и кредиторами (принципалами). При этом вероятность конфликта между акционерами и кредиторами, которые рассматриваются вместе как потенциальные жертвы менеджеров, оценивается авторами как незначительная, а контрактное делегирование агенту со стороны принципала полномочий управления его собственностью и одновременно контроля за результатами такого управления, по мнению М. Дженсена и У. Меклинга, позволяет снизить уровень агентских издержек. Системе бухгалтерского учета в этой ситуации отводится роль поставщика информации об объемах и направлениях работы менеджеров, которая используется для определения условий взаимовыгодного сотрудничества и заключения приемлемых контрактов между ними и внешними пользователями управленческой информации о деятельности фирмы – акционерами и кредиторами.

История немецкой практики развития акционерного предпринимательства доказывает обратное: основной конфликт в Германии возник между экономическими интересами кредиторов бизнеса, с одной стороны, и интересами акционеров и менеджеров – с другой стороны, и эти интересы были противопоставлены друг другу немецким законодательством. В такой ситуации уместно говорить не о теории «агентской проблемы», а о теории «агентского союза» между акционерами и менеджерами. Находясь в крайне неудобном положении и признавая свое бессилие противостоять «агентскому союзу», кредиторы были не в состоянии диктовать свои условия менеджерам предприятий, полномочия которых делегировались и контролировались акционерами. Такая ситуация возникла в результате принятого после острых научных дискуссий законодательства, которое давало «зелёный свет» новым правилам концепции динамического учета и существенно ослабляло позиции статического учета, отвечающего интересам кредиторов.

Учетно-аналитическая система в это время должна была выполнять функцию систематического поставщика информации об устойчивости дивидендной политики акционерных обществ, принимая во внимание, в первую очередь, интересы акционеров; одновременно она выступала средством стимули-

рования эффективной работы менеджеров и повышения их экономической заинтересованности в результатах своей работы, что и подтолкнуло немецкого экономиста Э. Шмаленбаха разработать концептуальную модель взаимоувязки фундаментальных экономических категорий «капитал», «результат», «доходы», «расходы» для оценки эффективности управления бизнес-процессами капиталистического предприятия [14], которые формируют понятийный аппарат базовых учебников по теории бухгалтерского учета и теории финансового менеджмента современных авторов.



* не отвечает интересам кредиторов (ростовщиков, заимодавцев, банков);
** не отвечает интересам акционеров и потенциальных инвесторов;
*** не отвечает интересам иных групп стэйкхолдеров, преобладающих по числу сторонников над группами акционеров и кредиторов.

Рис. Декомпозиция механизма взаимодействия теорий учета и концепции управления развитием экономических систем.

В дальнейшем положения теории динамического учета быстро распространились в странах континентальной Европы и одновременно явились фундаментом для формирования новых знаниевых систем – теории управления производственными процессами и экономики предприятия, которые продолжают оставаться актуальными и востребованными практикой до сегодняшнего дня. О международном признании работы Э. Шмаленбаха «Основы теории динамического баланса» («Grunglagene der dynamischen Bilanzlehre») свидетельствуют изданные переводы его книги на английский язык: «Dynamic accounting» (London, 1959); французский: «Le Bilan Dynamique» (Paris, 1961); испанский: «Balance Dynamique» (Madrid, 1959); японский (Tokio, 1950, 1959).

Изучение истории развития экономики железных дорог в Германии и США позволяет сделать вывод о том, что теории бухгалтерского учета здесь использовались в качестве инструментов гибкого управления развитием экономических систем, выполняя при этом в одних случаях функцию аргумента и мотиватора в защиту экономической политики государства (как это случилось в США), в других случаях – роль инструмента «сноса» существующих практик и правил, если они противоречили интересам правящих элит (что имело место в Германии).

А что же было в России? По словам авторитетного ученого Я.В. Соколова, «учет в России всегда испытывал западные влияния, но это не мешало ему оставаться оригинальным. Счетные работники нашего отечества время от времени внедряли то варяжские приемы учета, то византийскую методологию, то татаро-монгольскую систему налогообложения, то рассматривали немецкие образцы, то переходили на англо-американские стандарты. Костоломов было много, но более чем тысячелетняя история нашего учета показывает вполне самобытное его содержание» [10]. Теории учета и практика их использования в России, как и сама российская экономика, выдерживали революционные испытания, и этот процесс продолжается до сегодняшнего дня.

Не случайно изучение проблем согласованности и (или) противоречия учетно-аналитических теорий и концепций управления экономическими системами, выбора новой модели развития национальной экономики и разработки соответствующих подходов к её управлению сегодня все больше привлекают внимание отечественных ученых и специалистов, и все чаще становятся объектами научных исследований экономистов, управленцев, правоведов и политологов [4, 5, 7]. Авторское видение возможного прогноза дальнейшего развития концепций учета и управления развитием экономических систем представлено на рисунке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дедюхина Н.В.* Особенности англо-американской и франко-германской систем финансовой отчетности // Бухгалтерский учет. 1994. № 12. С. 44-45.
2. *Дедюхина Н.В.* Финансово-инвестиционный анализ как инструмент активизации инновационных процессов: монография. СПб.: Центр научных разработок «Региональное управление», 2011.
3. *Максимцев И.А., Карлик А.Е., Рохчин В.Е.* Государственное регулирование экономического развития в пределах федеральных округов в научных исследованиях Санкт-Петербургского государственного экономического университета // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 1 (91). С. 7-17.
4. *Миропольский Д.Ю., Дятлов С.А., Плотников В.А., Попов А.И.* Государство и рынок: проблемы выбора подходов к управлению развитием национальной экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2011. № 1. С. 141-145.
5. *Попов А.И., Плотников В.А.* Выбор новой модели развития и модернизация: основы перехода к инновационной экономике // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2012. № 2. С. 197-219.
6. *Ришар Ж.* Бухгалтерский учет: теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2000.
7. *Сигова М.В.* Глобальный контекст рыночной трансформации постсоциалистической экономики // Проблемы современной экономики. 2008. № 3 (27). С. 175-177.
8. *Сигова М.В.* Консалтинговые услуги в обеспечении экономической безопасности бизнес-структур: монография. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008.
9. Создатель экономики предприятий Юджин Шмаленбах (Eugen Schmalenbach). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.peoples.ru/science/economy/eugen_schmalenbach (дата обращения 05.05.2016).
10. *Соколов Я.В. Соколов В.Я.* История бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 2006.
11. *Jensen M.C., Meckling W.H.* Theory of the firm: managerial behaviour, agency costs and ownership structure // Journal of Financial Economics. 1976. Vol. 3. № 4. P. 305-360.

12. *Keyssner H.* Aktienzinsen, Dividende und Bilanz // Archiv für Theorie und Archiv für das allgemeine deutsche Handelsrecht. 1875. Band 32. S. 99-145.
13. *Mieles H.* Die Erfolgsrechnung der deutschen Eisenbahnen in ihrer geschichtlichen Entwicklung. Berlin: Buchdruckerei J. Heider, 1932.
14. *Richard J.* Schmalenbach Eugen (1873-1955) // Encyclopedia of Business and Management. The Handbook of Management Thinking. Henderson: International Thompson, 1998. P. 571-580.
15. *Richard J.* The victory of the prussian railway "dynamic" accounting over the public finance and patrimonial accounting models (1838-1884): an early illustration of the appearance of the second stage of capitalist financial accounting and a testimony against the agency and the market for excuses theories // The Accounting Historians Journal. 2012. Vol. 39. № 1. P. 91-126.
16. *Schmalenbach E.* Die Abschreibung // Zeitschrift fur handelswissenschaftliche Forschung. 1908. Jg. 3.
17. *Schmalenbach E.* Grundlagen der dynamischen Bilanzlehre // Zeitschrift fur handelswissenschaftliche Forschung. 1919. Jg. 13. S. 1-101.
18. *Strombeck J. von.* Grundkapital, Grundvermögen und Bilanz der AG insbesondere der Eisenbahngesellschaften // Archiv für Theorie and Praxis des allgemeinen deutschen Handelsrechts. 1878. Band 37. S. 1-33; Band 38. S. 13-107.
19. *Walb E.* Zur Dogmengeschichte der Bilanz von 1861-1919. Altena: Festgabe für Eugen Schmalenbach, 1933.
20. *Watts R.L., Zimmermann J.L.* The demand for and supply of accounting theories: the market for excuses // The Accounting Review. 1979. № 54. P. 273-305.

Ковтун А.Ю., Славецкая Н.С.

УПРАВЛЕНИЕ ИМПОРТОМ КАПИТАЛА: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД, ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ И ПРИНЦИПЫ

Аннотация. *В последние годы управление движением капитала претерпевает трансформацию, вектор которой во многом задается предложениями и рекомендациями Международного Валютного Фонда. Особенно актуальным становится управление импортом капитала в свете возможного сокращения мягкой монетарной политики в странах ЕС и США. Круг стран, которые прибегают к нему, расширяется и захватывает многие развивающиеся рынки. В предлагаемой статье критически оцениваются особенности, классификация и принципы применения экономического инструментария для управления импортом капитала.*

Ключевые слова. *Международное движение капитала, импорт капитала, управление движением капитала, капитальный контроль, МВФ.*

Kovtun A.Y., Slavetskaya N.S.

MANAGEMENT OF IMPORT CAPITAL FLOWS: MODERN APPROACH, GENERAL PRINCIPLES AND RECOMMENDATIONS

Abstract. *During the last years a way of management of capital flows goes through the transformation process determined by suggestions and recommendations of International Monetary Fund. Management of import capital flows becomes more important especially in light of possible ceasing of soft monetary policy conducted in USA and EU countries. The number of countries which used measures of such management is growing with participation of many developing markets. This article critically evaluates features, classification and principles of capital flow management measures implementation.*

Keywords. *Capital flow, capital flow management measures, import of capital, capital control, IMF, CFMs.*

Вслед за Индией и Бразилией, снижаются темпы роста ВВП Китая, что создает неопределенность в источниках роста мировой экономики в ближайшей перспективе. В подобных условиях продолжающаяся мягкая монетарная политика развитых стран заставляет владельцев капитала искать другие направления для инвестиций. Они все чаще обращаются к развивающимся экономикам: так, в третьем квартале прошлого года впервые с 2010 года был зафиксирован приток капитала в Россию, также увеличивается интерес иностранных инвесторов к рынкам Белоруссии и Казахстана.

Активное привлечение инвестиций, как и переход к свободному движению капитала между этими странами, – одни из основных задач договора о создании Евразийского Экономического Союза

ГРНТИ 06.51.67
© Ковтун А.Ю., Славецкая Н.С., 2016
Александр Юрьевич Ковтун – аспирант кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Нина Степановна Славецкая – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Ковтун А.Ю.): 190103, Санкт-Петербург, 8-я Красноармейская ул., д. 23, кв. 25 (Russia, St. Petersburg, 8th Krasnoarmeyskaya str., 23, 25). Тел.: 8 952 231-97-09. E-mail: kovtun.all@gmail.com.

(ЕАЭС). Поэтому в будущем было бы справедливо ожидать положительную динамику по импорту капитала. Отрицать те возможности, которые приносят с собой иностранные инвестиции, например, подъем национального производства, создание рабочих мест и стимулирование экономического развития, невозможно. Но, как показывает мировая практика, и страны-доноры, и страны-реципиенты инвестиций должны с особой тщательностью подходить к вопросам управления трансграничным движением капитала. Если первым важно минимизировать свои инвестиционные риски и ограничивать отток капитала, то вторым – грамотно управлять его импортом, чтобы впоследствии не утратить экономическую и финансовую стабильность. Последнее особенно актуально для взаимозависимых экономик, к которым относятся экономики стран ЕАЭС.

Исторический опыт говорит о том, что изначально именно приток зарубежных денежных средств сопряжен с развитием потенциально опасных экономических процессов, которые угрожают национальному благополучию и требуют к себе особого внимания. Стремительное расширение краткосрочных банковских обязательств в иностранной валюте, происходившее в странах Латинской Америки в конце 1970-х годов, привело к развитию долгового кризиса в 1982 году из-за значительных несоответствий в количестве располагаемой валюты и сроках ее возврата. Рискованное финансирование дефицита текущего счета, разгон инфляции и разогрев кредитного рынка в Азии стали причиной внезапной остановки финансирования и последующего кризиса 1997-1998 годов. Высокую чувствительность стран импортеров капитала к иностранным инвестиций продемонстрировал и мировой финансовый кризис, во время которого негативные эффекты быстро распространялись от развитых стран к развивающимся благодаря многочисленным финансовым каналам.

Подобная цикличность и стимулируемые ей кризисы создают запрос на грамотное управление международным движением капитала и в первую очередь его импортом, особенно для развивающихся рынков, в том числе для России и других стран ЕАЭС. Согласно статистике МВФ, на национальном уровне ежегодно увеличивается количество мер, предпринимаемых в этой сфере: если в 2011 году их было 164, то к 2013 их число выросло до 251 [1; 2]. Растет и мировое внимание к данной проблеме: МВФ активно разрабатывает и публикует в рабочих отчетах методические рекомендации по внедрению мер для управления потоками капитала (capital flow management measures, CFMs) [4]. Именно эти рекомендации должны стать основой эффективного подхода к управлению международным движением капитала в будущем и поэтому требуют отдельного рассмотрения.

Независимо от направления движения капитала, предлагаемые CFMs разделяются на две группы [3]:

1) совокупность мер, влияющих на трансграничную финансовую активность по признаку резидентства, обычно сюда входит контроль над движением капитала или капитальный контроль (capital control);

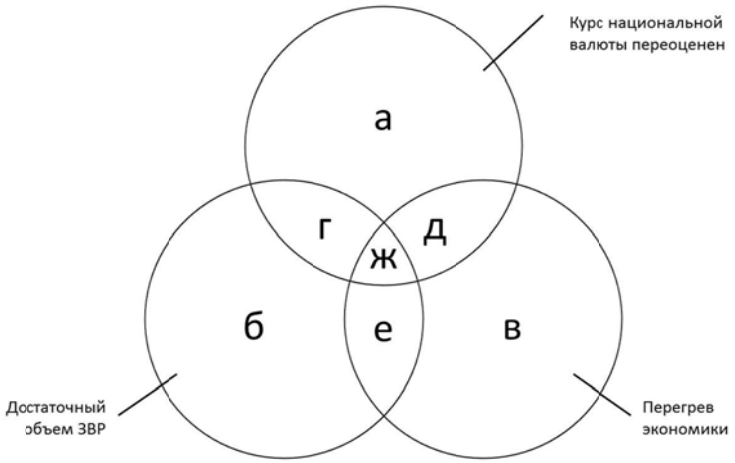
2) прочие меры, которые не оказывают влияния по признаку резидентства, но вводятся с целью управления потоками капитала: к ним можно отнести некоторые пруденциальные меры, влияющие на операции с иностранной валютой, такие как, например, ограничение объема иностранных заимствований или инвестирования за рубеж, установление требований по резервам или вложениям, относящимся к конкретным иностранным валютам; также сюда входят меры, обычно применяемые в нефинансовом секторе экономики – введение минимальных порогов налогообложения на определенные инвестиции, ограничение периода владения ими и др.

Рекомендации МВФ в большей степени касаются вопросов импорта капитала, который несет в себе наибольшую угрозу для принимающих стран. По мнению экспертов Фонда, для внедрения CFMs в странах с открытым или частично открытым счетом операций с капиталом существует несколько предпосылок, затрагивающих три аспекта: состояние обменного курса, объем международных резервов и состояние национальной экономики:

- состояние обменного курса определяется из сопоставления его текущего и реального значений: если текущий курс ниже реального, национальная валюта считается недооцененной и наоборот. Значительный приток инвестиций в экономику обычно вызывает укрепление курса, что при его переоцененности усиливает различные негативные последствия, например, удешевление экспорта и стимулирование производственного импорта. Но если национальная валюта является недооцененной, то в условиях притока капитала не следует препятствовать ее укреплению до фундаментально обоснованного уровня;

- международные или золотовалютные резервы (ЗВР) могут служить инструментом абсорбирования входящих капитальных потоков. Если их объем не превышает адекватного или достаточного уровня, то ЗВР можно увеличивать за счет проведения интервенций. Рост ЗВР, тем не менее, ограничен законом убывающей предельной выгоды и увеличением затрат на проведение самих интервенций;
- состояние экономики оценивается с точки зрения динамики инфляции, так как любая монетарная политика должна учитывать это ограничение. Из-за притока капитала или по другим причинам экономика может находиться в стадии перегрева, когда наблюдается разгон инфляции, бум на кредитном рынке или рынке активов. В этом случае требуется сложный процесс совместного пересмотра монетарной и бюджетной политики. В противоположном случае рекомендуется снижать процентные ставки и ужесточать бюджетную политику.

По сочетанию различных вариантов и пограничных случаев в этих трех сферах можно определить ситуацию, в которой находится конкретная страна, и предложить подходящие ей экономические решения (см. рис.).



Источник: МВФ [5]

Рис. Возможные состояния и сочетания таких факторов, как переоцененность валютного курса, достаточность ЗВР и перегрев экономики.

Для удобства все рассматриваемые варианты на рисунке имеют буквенную нумерацию, а в таблице дана их расшифровка. Верхний круг диаграммы отражает случаи, когда курс национальной валюты переоценен, нижний левый круг относится к наличию международных резервов в достаточном объеме и меньше, а правый – к ситуации перегрева экономики. Таким образом, если определенная ситуация не попадает в какой-либо из кругов, значит его характерные условия не выполняются. Например, в случае, обозначенным буквой «в» курс национальной валюты является недооцененным, а объемы ЗВР превышают достаточный объем.

Как видно из таблицы, внедрение мер для управления потоками капитала, с точки зрения МВФ, оптимально в случае, когда национальная экономика перегрета, валютный курс переоценен, а объем международных резервов находится на достаточном уровне. В других случаях в первую очередь рекомендуется использовать базовые инструменты и меры, не связанные с управлением капитальными потоками (так называемые non-CFMs). Тем не менее, стоит отметить, что CFMs могут потребоваться также и в случаях (а) и (г) для смягчения макроэкономических рисков и рисков финансовой стабильности. Так, если курс национальной валюты переоценен, объем резервов выше достаточного уровня, а национальный бюджет отличается проциклично стью, что свойственно развивающимся странам, то использование CFMs может дополнить планы по ужесточению фискальной политики. Это поможет, например, преодолеть временные лаги, которые возникают между консолидацией нового бюджета и макроэкономическим эффектом.

Среди стран, которые, следуя рекомендациям МВФ, применяли меры по управлению движением капитала, можно отметить около 27 стран, среди которых выделяются Китай, Индия и Бразилия. Од-

нако описанным критериям на сегодня отвечает лишь одна треть из развивающихся стран и стран с формирующейся экономикой. Половина из них, в то же время, остаются низкодоходными рынками, пока не представляющими интереса для инвесторов капитала. Эта статистика говорит о том, что в дальнейшем их развитие потребует постепенного снятия ограничений, как на ПИИ, так и на инвестиции в фондовые рынки. Стремление к открытому счету капитала станет еще одной причиной, которая заставит обратить внимание на вопросы управления трансграничным движением капитала на формирующихся рынках, например, в странах Африки: Кении, Гане, Танзании, Нигерии и многих других. Таким образом, в ближайшем будущем будет существовать потенциально высокий спрос на внедрение CFMs не только со стороны стран ЕАЭС, но и в других странах мира.

Таблица

Рекомендации по управлению трансграничными потоками капитала в зависимости от конкретной экономической ситуации

Ситуация	Состояние экономики	Рекомендации
а	Валютный курс переоценен, ЗВР выше достаточного уровня, экономика не перегрета	Снижать процентные ставки или совместно изменять бюджетную и монетарную политику. Использовать ЗВР для абсорбирования импорта капитала путем нестерилизованных инвестиций.
б	Валютный курс недооценен, ЗВР ниже достаточного уровня, экономика не перегрета	Не препятствовать укреплению курса валюты. Снижать процентные ставки или совместно изменять бюджетную и монетарную политику.
в	Валютный курс недооценен, ЗВР выше достаточного уровня, экономика перегрета	Не препятствовать укреплению курса валюты. Использовать ЗВР для абсорбирования импорта капитала путем стерилизованных инвестиций.
г	Валютный курс переоценен, ЗВР ниже достаточного уровня, экономика не перегрета	Снижать процентные ставки или совместно изменять бюджетную и монетарную политику.
д	Валютный курс переоценен, ЗВР выше достаточного уровня, экономика перегрета	Использовать ЗВР для абсорбирования импорта капитала путем стерилизованных инвестиций.
е	Валютный курс недооценен, ЗВР ниже достаточного уровня, экономика перегрета	Не препятствовать укреплению курса валюты.
ж	Валютный курс переоценен, ЗВР ниже достаточного уровня, экономика перегрета	Применять CFMs.

Составлено авторами.

Но соответствия указанным наднациональным рекомендациям для успешного управления импортом капитала недостаточно. Прежде всего, необходимо уметь отличать CFMs от мер, не связанных с управлением капитальными потоками, или non-CFMs. Провести черту между ними зачастую довольно сложно, так как в различных условиях одни и те же инструменты могут попадать в разные категории. Однако их разделение имеет значение: в отличие от non-CFMs, которые могут применяться на постоянной основе, мерам по управлению потоками капитала требуется регулярный контроль. CFMs имеют задачу воздействовать на движение капитала, им свойственна дискриминация либо по признаку резидентства, либо по участию иностранной валюты. Действия по расширению возможностей абсорбирования поступающих инвестиций, например, развитие национального рынка облигаций, скорее всего не будет относиться к CFMs.

То же самое справедливо и в отношении мер по институциональному развитию или усилению финансового сектора: введение норм достаточности капитала, ограничений в размере открытых валютных позиций или объеме ипотечного кредитования в иностранной валюте – все это не имеет задачи повлиять на движение капитала. Поэтому в каждой конкретной стране те или иные CFMs должны рассматриваться в контексте национальных особенностей и индивидуальных целей. Тем не менее, для их использования можно выделить и некоторые общие принципы: все CFMs должны применяться ограниченно во времени; баланс между прямыми и административными мерами (которые обычно менее прозрачны для рынка) должен зависеть от конкретных обстоятельств; необходимо учитывать, что

на эффективность применяемых CFMs может влиять репутация тех институтов, которые их вводят; наиболее благоприятной является стратегия постепенного введения мер, которая позволяет оценить результат или отдачу от предпринимаемых действий, такая же стратегия предоставляет возможность оперативного изменения или отмены вводимых CFMs и оценки затрат на это.

Другой общей рекомендацией можно считать предложение о приоритетности использования CFMs исходя из их вида: первоначальный акцент следует сделать на мерах, которые не дискриминируют нерезидентов. К ним относятся, например, установление норм по созданию резервов для определенных валют или ограничение их ликвидности, использование иных подходов к оценке рисков валютных займов. С точки зрения небанковского сектора государство может ввести различные налоги для займов в национальной и иностранной валютах. Подобные меры позволяют снять для некоторых резидентов стимулы выступать в качестве нерезидентов, например, через офшоры.

Если CFMs, которые не оказывают влияние по признаку резидентства, уже используются или их внедрение ограничено, следует перейти к мерам, дискриминирующим по признаку резидентства. Их второстепенность не подразумевает низкую эффективность, наоборот, влияние таких мер может не только ограничить объемы импорта капитала, но и оказать на него негативное, и, чаще всего, долгосрочное влияние. К дискриминирующим относятся только те меры, которые: явно разделяют операции по признаку резидентства их участников или задействованных активов; разделяют операции так, что нерезиденты получают менее выгодные условия; менее выгодные условия для нерезидентов не вызваны необходимостью устранить неравенство, возникающее из самой природы нерезидентства.

Несмотря на растущую популярность и свою востребованность, CFMs не лишены недостатков. До сих пор нет явных доказательств воздействия CFMs на некоторые из тех процессов или показателей, на которые они должны оказывать влияние. Например, использование капитального контроля часто имеет своей целью повлиять на динамику укрепления валютного курса. Однако последние исследования показывают, что, по крайне мере в кратко- и среднесрочном плане, CFMs не оказывают значительного влияния на укрепление валютного курса. Скорее наоборот, отказ от использования капитального контроля может дать более значимые результаты в сдерживании укрепления национальной валюты [3].

В то же время некоторые инструменты управления потоками капитала могут привести к замедлению развития национальных финансовых рынков. Например, избыточная волатильность, как правило, создает условия для развития рынков страхования и перестрахования, без нее они, возможно, не будут расти. Некоторые CFMs могут мотивировать игроков рынка капитала к попыткам так или иначе обойти установленные правила, что может повлечь рост расходов на административный аппарат для проверки и контроля за исполнением внедряемых мер.

Другим нежелательным эффектом применения CFMs, направленных, например, против операций нерезидентов, может стать негативное влияние на решения инвесторов капитала в будущем. Многие из них имеют «долгую память» на негативные события, такие как резкое ограничение их активности в целях снижения импорта капитала. В результате это может привести к внезапной остановке инвестиций и даже началу оттока капитала. Поэтому успешное и эффективное внедрение мер по управлению импортом капитала должно учитывать общие наднациональные рекомендации в качестве основы, но подбирать конкретные действия необходимо исходя из национальной специфики.

Кроме того, введение CFMs должно сопровождаться прозрачным и прогнозируемым общением проводников управления капитальными потоками и регуляторов с рынком, что является важнейшим моментом. Оно требует от государства определенных решений немонетарного характера, например шагов по эффективному развитию финансовых и нефинансовых институтов, с чем чаще всего плохо справляются менее развитые рынки.

Ожидаемое ужесточение монетарной политики в странах ЕС и США может в ближайшем будущем наглядно продемонстрировать слабые места текущей политики управлении импортом капитала в развивающихся и формирующихся экономиках. Это может привести к развитию кризисных процессов, ослаблению национальных валют в таких странах и усилению оттока капитала со всех менее развитых рынков. Так, например, вслед за странами БРИКС, государства-участники ЕАЭС, особенно Россия, могут столкнуться не только с уменьшением активности иностранных инвесторов, но и с усилением сложившихся ранее процессов оттока капитала из страны. Поэтому внедрение мер для эффективного управления импортом капитала в макропруденциальном ключе уже сегодня имеет первостепенное значение и не терпит отлагательств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions. IMF, 2013.
2. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions. IMF, 2014.
3. *Forbes K., Fratzscher M., Straub R.* Capital Flow Management Measures: What Are They Good For? NBER Working Paper № 20860. January 2015.
4. Recent Experiences in Managing Capital Inflows. IMF, 2011.
5. The liberalization and management of capital flows: an institutional view. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/111412.pdf (дата обращения 18.03.2016).

Завгородний А.Ф., Лукинова Н.Н., Полянина А.И.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИСОЕДИНЕНИЯ РОССИИ К ВТО

Аннотация. *В статье раскрываются вопросы экономических и социальных последствий вступления России во Всемирную торговую организацию. Освещаются основные проблемы отечественной автомобильной и авиастроительной отраслей в связи вступлением страны в ВТО. Оценивается перспектива участия России в международной экономической интеграции.*

Ключевые слова. *Россия, ВТО, антироссийские санкции, экономические последствия, социальные последствия, проблемы отечественной автомобильной, авиастроительной отрасли, международная интеграция России.*

Zavgorodny A.F., Lukinova N.N., Polyanina A.I.

ECONOMIC AND SOCIAL CONSEQUENCES OF ACCESSION OF RUSSIA TO THE WTO

Abstract. *In this article questions of economic and social consequences of the entry of Russia into the World Trade Organization reveal. The main problems of domestic automobile, aircraft manufacturing branch in communication are covered by the entry of the country into the WTO. The prospect of participation of Russia in the international economic integration is estimated.*

Keywords. *Russia, WTO, anti-Russian sanctions, economic consequences, social consequences, problems of domestic automobile, aircraft manufacturing branch, international integration of Russia.*

Известно, что эффективность функционирования национального экономического комплекса во многом определяется масштабами и характером включения его в процесс международного разделения труда (МРТ). Оно реализуется, в том числе, путем членства страны в международных организациях. Членство России в ВТО – один из центральных вопросов экономической политики страны в первом десятилетии XXI века. Присоединяясь к ВТО, Россия ставила определенные цели [12], а именно: получение наиболее благоприятных условий для доступа отечественной продукции на иностранные рынки; доступ к международному механизму разрешения торговых споров; создание благоприятного климата для иностранных инвестиций в результате приведения законодательной системы в соответствие с нормами ВТО; расширение возможностей для российских инвесторов в странах-членах ВТО, в частности, в банковской сфере; создание условий для повышения качества и конкурентоспособности отечественной продукции в результате увеличения потока на российский рынок иностранных товаров, услуг и инвестиций; участие в выработке правил международной торговли с учетом своих национальных интересов; улучшение имиджа страны в мире как полноправного участника мировой торговли.

ГРНТИ 72.01.00

© Завгородний А.Ф., Лукинова Н.Н., Полянина А.И., 2016

Александр Федорович Завгородний – доктор исторических наук, профессор, профессор кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Наталия Николаевна Лукинова – доцент, доцент кафедры социально-экономических дисциплин Военно-космической академии имени А.Ф. Можайского (г. Санкт-Петербург).

Анна Иосифовна Полянина – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры социально экономических дисциплин Военно-космической академии имени А.Ф. Можайского (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Завгородний А.Ф.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg. Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 458 97 64. E-mail: alaxta@mail.ru.

При вступлении во Всемирную торговую организацию приобретаемые Россией права и преимущества должны были оказать определенное влияние на развитие отечественной экономики, а также обеспечить достижение поставленных целей и задач социально-экономического развития страны. По мнению И.И. Дюмулена, Россия, присоединяясь к ВТО, приобретает возможность международно-правовой защиты своих экономических интересов, гарантируемой действующими нормами ВТО [3, с. 10].

Экономическое значение современной международной торговой системы возрастает в период великих экономических, политических, социальных преобразований в жизни стран мира. Особенно этот аргумент актуален для России, переживающей не лучшие времена в своей истории. На пресс-конференции, состоявшейся 17 декабря 2015 г., отвечая на вопросы российских и зарубежных журналистов, Президент Российской Федерации прокомментировал причины кризиса в стране: «Мы сильно зависим от внешнеэкономических факторов: цен на нефть, газ, химикаты – наши основные статьи экспорта. Макроэкономические показатели поползли. ВВП в 2015 г. снизился на 3,7%, инфляция с начала 2015 г. составила 12,3%. За первые 10 месяцев текущего года на 5,7% сократились инвестиции в основные средства российских предприятий» [9, с. 4].

Анализ ранее вышедших работ показал, что отдельные проблемы, связанные с раскрытием обозначенных в статье вопросов, не нашли должного освещения. Публикации в периодической печати, посвященные раскрытию вопросов, связанных с Россией и Всемирной торговой организацией, свидетельствует, что за период 2011-2015 гг. опубликовано более 450 работ в этой области. Значительная часть из них опубликована в 2011-2012 гг., т.е. в период активной подготовки России к вступлению в ВТО. В публикациях представлялись прогнозные оценки для агропромышленного комплекса, нефтяной, газовой, строительной, продовольственной отраслей России после вступления страны в ВТО.

В условиях введения антироссийских санкций, усилившейся международной конкуренции, переход к качественно новому этапу развития российской экономики дает возможность улучшить положение российских товаропроизводителей, как на внутреннем, так и на внешних рынках. Последствия присоединения России к ВТО для отдельных отраслей народного хозяйства выражались в некоторых выгодах и рисках. Рост объема производства и снятие имеющихся торговых барьеров в российском экспорте ожидались в цветной и черной металлургии, в химической и нефтехимическом производстве. Снижение уровня тарифной защиты, необходимость согласования программ государственной поддержки, выделение субсидий для отдельных отраслей российской экономики позволило привести законодательство страны в соответствие с нормами и правилами ВТО.

В период присоединения к ВТО отдельным отраслям российской экономики был присущ низкий уровень конкурентоспособности выпускаемых товаров; малая доля экспорта в общем объеме промышленного производства; низкое качество отечественной и импортной продукции на внутреннем рынке; высокая степень риска негативных последствий присоединения [5]. Особенно выделялись отрасли автомобилестроения, сельскохозяйственного машиностроения, авиастроения, производства медицинской техники, сельского хозяйства.

Известно, что автомобилестроительная отрасль предоставляет большее количество рабочих мест и большую добавленную стоимость по сравнению с сырьевыми отраслями. Эта отрасль предоставляет заказы смежным отраслям: производство металлов, стекла, резины, пластика и пр., а в последние годы и электроники. В автомобилестроительной отрасли занято до 10% трудоспособного населения России. Автомобилестроение – это развитие передовых технологий. Промышленно развитые страны мира обращают пристальное внимание на развитие и совершенствование автомобильного сегмента промышленности. Это, прежде всего, Германия, Китай, США, Франция и Япония. Следовательно, сохранение и поддержание на должном уровне российского автомобилестроения – одна из приоритетных задач страны.

К основным проблемам отечественной автомобильной отрасли можно отнести: недостаточное вложение инвестиций для успешного развития; низкую производительность труда; большую численность занятых работников в отрасли; отсутствие политики стимулирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР). На переговорах о вступлении России в ВТО достигнуты договоренности [6]: пошлина на новые автомобили составит 25% в течение 3 лет, а начиная с 4 года до 7 года – снизится до 15% примерно равными долями; на подержанные автомобили старше 7 лет остаются запретительные пошлины; на автомобили между 3 и 7 годами пошлины снизятся до уровня

20% за 7 лет. Действующий режим промышленной сборки автомобилей в России продлен до 2020 г. Характерно, что новых «квот» по объему промышленной сборки не будет. По завершении переходного периода автомобильная сборка в стране должна полностью соответствовать нормам ВТО.

В 2011 г. вступил в силу протекционистский режим сборки иностранных автомобилей в России. Это обстоятельство позволило возложить ответственность на производителей выпускать не менее 300 тыс. автомобилей в год, при уровне локализации производства не ниже 60%. До 2020 г. продлена квота по льготным пошлинам на импорт комплектующих – 5%. Введенные требования явились платой за вход на российский рынок крупнейших консорциумов автопроизводителей, таких как: Renault, Ford, Toyota и др. Однако, если введенный Россией новый режим промышленной сборки приведет к снижению экспорта автокомпонентов из Европы, то начнут расширяться льготные тарифные квоты на импорт комплектующих деталей. Такая ситуация вероятна при прогнозируемом спаде продаж автомобилей в России. Эти предсказания подтверждаются на протяжении 2016 г. За переходный период отечественная автомобильная промышленность должна стать конкурентоспособной, решив основные проблемы: технологическое отставание автопроизводителей и постоянный рост цен на металл, электроэнергию и воду. Это относится как к производству самих автомобилей, так и запасных частей для них. В связи с этим требуется глубокая реструктуризация и перестройка производства, гарантирующие хорошее качество при минимальных издержках.

В 2014 г. при ВТО учреждено Постоянное Представительство Российской Федерации. 14 апреля 2014 г. принято Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении правил взаимодействия органов государственной власти по вопросам, связанным с обеспечением участия Российской Федерации во Всемирной торговой организации» (см. http://www.consultant.ru/document/cons.doc), учреждена Автономная некоммерческая организация «Центр экспертизы по вопросам Всемирной торговой организации». Российская сторона надеялась, что работа Постпредства России при ВТО позволит повысить эффективность взаимодействия с секретариатом ВТО и аппаратом постоянных представительств стран-членов, реализации единой торговой политики и позиции России на переговорах в рамках ВТО и будет содействовать созданию благоприятных внешнеэкономических условий для развития экономики России в целом. Но, к сожалению, по причине введения антироссийских санкций этого не произошло.

Для оперативного принятия решений по актуальным вопросам, связанных с обеспечением членства России в ВТО, и надлежащего межведомственного взаимодействия, заседания Подкомиссии по экономической интеграции Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции, которую возглавляет А.В. Улюкаев – министр экономического развития Российской Федерации проводятся ежемесячно (см. http://government.ru/info/4081). В ходе заседаний соответствующих органов ВТО Постоянное представительство России проводило активную работу по отмене и изменению мер иностранных государств, которые оказывали негативное влияние на интересы российских компаний. В целях защиты интересов Российской Федерации в автомобилестроительной отрасли было инициировано два спора. Первый – по антидемпинговой мере Таможенного союза в отношении легких коммерческих автомобилей – в период формальных консультаций в июне 2014 г. В результате удалось снять ряд претензий. Второй спор – в отношении механизма уплаты утилизационного сбора. Спор был формально «заморожен» истцами по итогам проведенных с ними консультаций.

Рассмотрим ситуацию в авиастроении. В рамках ВТО торговля гражданской авиатехникой регулируется Соглашением по торговле гражданскими самолетами. Данное Соглашение является факультативным, т.е. страна-член ВТО становится добровольно его участником. Россия отказалась присоединиться к Соглашению и выполнять его требования, объясняя свою позицию «сложной ситуацией, сложившейся в авиационной отрасли» (см. https://www.hse.ru/org/hse/tradepol/programme). Во время проведения переговоров для российской авиационной промышленности были определены особенности при вступлении в ВТО – поэтапное снижение ставок ввозных таможенных пошлин на импортные самолеты. Характерно, что в военном авиастроении и вертолетостроении позиции страны сохранились и даже несколько укрепились, но в гражданском авиастроении положение остается крайне сложным.

Исходя из этого, государством предприняты конкретные шаги по поддержке авиастроительной отрасли. В Ульяновской области была сформирована система привлечения инвестиций и технологий, создана инфраструктура развития, в том числе особая экономическая зона, региональные промыш-

ленные зоны, индустриальные парки, наноцентр, кластеры, технопарки. Администрация Ульяновской области приняла решение о предоставлении предприятиям, производящим воздушнее суда, льготы по налогу на имущество, понизив ставку на 0,95%. У одного из лидеров авиастроительной отрасли – Ульяновского ЗАО «Авиастар-СП» общая сумма налоговой льготы за три прошедших года составила около 260 млн руб. [7]. В конце 2012 г. в Ульяновской области стали действовать региональные законы, предоставляющие организациям налоговые льготы, развивающие лизинговые услуги для авиатехники. Благодаря этим мерам объемы авиастроительной отрасли в 2013 г. по сравнению с предыдущим выросли на 100 млрд руб.

Однако, достигнутые успехи в авиационной отрасли выявили одну из немаловажных проблем авиационного комплекса – низкий уровень подготовки инженерных кадров. На расширенном заседании Временной комиссии Совета Федерации по мониторингу участия Российской Федерации во Всемирной торговой организации и Таможенном союзе заместитель министра образования и науки страны А. Климов подчеркивал, что за последние 10-15 лет число высококвалифицированных рабочих на предприятиях авиационного комплекса сократилось почти вдвое [11]. Отметим, что государственная программа «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы» предполагала осуществление комплекса мероприятий, направленных на достижение глобальной конкурентоспособности российской авиационной промышленности и закрепление её позиций на третьем месте в мире по объёму выпуска авиационной техники. В 2015 г. в данную программу были внесены коррективы (см. http://government.ru/programs/220/events), касающиеся увеличения объёма инвестиций, вклада наукоёмких отраслей экономики в ВВП, роста производительности труда, создания новых рабочих мест.

Характерно то, что для поддержания авиационной отрасли, в соответствии с требованиями ВТО, Министерство промышленности и торговли предлагает разработать дополнительный механизм – возвратное бюджетное финансирование. Средства будут предоставляться на срок до 25 лет траншами в течение первых 10 лет в объеме 75% от потребностей проекта. Если организация не смогла привлечь средства другим способом, то она сможет получить финансирование от государства. По истечении указанного периода времени организация, выйдя на заданный уровень продаж, обязана начать выплаты государству.

Одним из видов поддержки авиационной отрасли является консолидированный государственный заказ. Такой вид поддержки необходим для авиации Министерства обороны, Федеральной службы безопасности, Министерства внутренних дел, Министерства по чрезвычайным ситуациям, Федеральной таможенной службы и Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос» (с 1 января 2016 г.). В программе рассматривались два варианта финансирования Государственной корпорации по космической деятельности. Первый – применение лизинговой схемы. Второй вариант – купля-продажа в рассрочку с уступкой права требования денежных средств. В конечном итоге суммарный объем инвестиций отрасли за период 2013-2020 гг. должен снизиться с 215 до 154 млрд руб. Объем поставок может составить 1010 самолет и 319 вертолетов [1].

На наш взгляд, одним из стимулов развития российской авиастроительной отрасли должна стать государственная поддержка в форме промышленных субсидий. Государственная поддержка – это общепринятая в мировой практике форма, связанная с производственной и финансово-экономической деятельностью. Для авиастроительной отрасли характерны следующие черты. Во-первых, большая длительность создания основной продукции; во-вторых, существенный объем закупок комплектующего оборудования; в-третьих, большая материалоемкость и трудоемкость промышленного производства; в-четвертых, разница в платежах и финансовых поступлениях; в-пятых, значительные объемы кредитования и заимствования. Исходя из этого, чтобы сохранить существующий уровень государственной поддержки авиастроительной отрасли, необходимо привести программы субсидирования в соответствие требованиям Соглашения ВТО «О субсидиях и компенсационных мерах». Развитие авиационной промышленности невозможно без обеспечения производства профессиональными квалифицированными кадрами, как высшего и среднего звена, так и рабочих профессий. Итак, состояние отечественного авиастроения в определенной степени зависит от способности мобилизовать имеющиеся возможности, изменить подходы к государственному регулированию отрасли.

Известно, что увеличение ВВП России всегда поддерживался потребительским спросом населения, как в сфере розничной торговли, так и в сфере услуг. Но в 2014-2015 гг. торговый и сервисный сегменты замедлили экономический рост и постепенно демонстрировали тенденцию затухания дело-

вой активности. Другими словами, платежеспособный потребительский спрос испытал дефицит источников роста [8]. Сохраняющаяся геополитическая напряженность, ожидание негативных последствий от введенных антироссийских санкций со стороны стран-членов Евросоюза, в ответ – российских контрсанкций вынуждает россиян отказываться от приобретения некоторых видов товаров и необязательных услуг, а порой – к ограниченному пользованию ими. В отдельных субъектах страны у граждан создается атмосфера неуверенности в будущем, заставляя домашние хозяйства неадекватно реагировать на приближение социального и экономического кризиса, изменяя модель поведения – от потребления к сбережению. В итоге происходит сжатие потребительского спроса и замедление темпов роста оборота розничной торговли, платных услуг населению.

Предоставление определенной помощи для малообеспеченных граждан страны в преодолении негативных воздействий должно оказать государственное страхование. Выгоды, о которых так громко заявляли российские руководители, после вступления страны в ВТО, могут быть не воплощены в жизнь миллионов россиян: появятся неквалифицированные работники, лишившиеся рабочих мест и желающие заново трудоустраиваться; возрастет число безработных граждан; увеличатся государственные расходы, связанные с переобучением или перемещением рабочей силы. После вступления России в ВТО переходный период может потребовать активного вмешательства в государственную политику в отношении беднейших слоев общества [10].

По оценкам экспертов, отдельные виды бизнес-услуг смогут увеличить занятость населения. К их числу относят: связь, финансовые услуги, торговлю, а также автомобильные перевозки. В многонациональных компаниях, которые вкладывают инвестиции в эти отрасли, в России трудятся от 90 до 98% граждан страны. Следовательно, прямые иностранные инвестиции в этих отраслях позволят увеличить потребность в высококвалифицированных российских работниках, при условии, что в отечественных компаниях будет наблюдаться снижение спроса на рабочую силу. Произойдет сокращение занятости в отраслях сферы услуг, если прямые иностранные инвестиции будут недостаточны.

Для того, чтобы минимизировать потери от негативных явлений, необходимы меры социальной защиты со стороны государства. Это может быть перемещение рабочей силы с неконкурентоспособных предприятий и отдельных отраслей в отрасли и регионы, где налицо потенциал роста. При этом необходимо учесть, что наиболее сложно это будет осуществить в моногородах, где градообразующие предприятия оказываются в зоне повышенного риска. Особое внимание как региональных, так и федеральных властей должно быть направлено на решение проблем моногородов [4].

Работа в условиях присоединения страны ко Всемирной торговой организации настоятельно требует скоординированной совместной деятельности органов власти федерального и регионального уровней. При этом необходимо соблюдать принимаемые обязательства, как на федеральном, так и региональном уровнях, помня о том, что ответственность за соблюдение субъектами взятых страной обязательств в рамках соглашений ВТО несет страна. Обеспечить гармонию регионального законодательства, особенно правоприменительной практики с нормами и правилами Всемирной торговой организации – залог успехов страны на международной арене в будущем. Результаты экспертно-аналитического мероприятия Счетной палаты Российской Федерации [2] показали, что в 20 субъектах федерации была организована работа по гармонизации регионального законодательства в соответствии с требованиями ВТО. Доступ к более дешевому импортному сырью, комплектующим, долгосрочным финансовым инструментам позволит российским регионам и предприятиям рассчитывать на успех, интегрироваться в мировую экономику. В целях соблюдения взятых Россией на себя обязательств следует неукоснительно продолжать начатую работу по анализу соответствия регионального законодательства нормам ВТО. Необходима система постоянного мониторинга региональных нормативно-правовых актов и правоприменительной практики соответствия обязательствам по ВТО.

Таким образом, на наш взгляд, от членства России в ВТО не стоит ожидать ни сильного ухудшения, ни тем более сильного улучшения состояния её экономики, все будет зависеть от самой страны. От присоединения к ВТО не следует рассчитывать на снижение цен импортных товаров на российском рынке, связанное со снижением импортных пошлин, и прежде всего на потребительские товары. Такое снижение, по оценке зарубежных экспертов, по вполне понятным причинам (состояние торговли на внутреннем рынке) может составить не более 0,3%. Снижение импортных пошлин коснется только 25% ввозимых потребительских товаров [10]. В оценке присоединения России к ВТО некоторые эксперты и аналитики высказывают диаметрально противоположные мнения. Кто из них прав,

кто не прав, покажет время, поскольку окончательные выводы делать слишком рано. Всемирная торговая организация, являясь международной, регулирует торговлю товарами и услугами, включая аспекты производственного и воспроизводственного процессов в национальных экономиках в контексте глобализации производственных цепочек.

Рассматривая социальные последствия присоединения России к ВТО, подчеркнем, что это представляется перспективным для обретения в ускорении рыночных реформ, обеспечивая прорыв в наиболее конкурентоспособных областях российской экономики, а в конечном итоге – повышение жизненного уровня россиян. Однако, замедление роста реальных располагаемых денежных доходов населения (за 2015 г. снижение примерно на 1%) приводит к повышению уровня кредитной нагрузки для значительной части населения [8].

ЛИТЕРАТУРА

1. Авиаторов защитят от ВТО. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://vpk.name/news/103860_aviatorov_zashityat_ot_vto.html (дата обращения 13.05.2016).
2. Аналитический доклад Счетной палаты Российской Федерации «Анализ и оценка мер, направленных на повышение эффективности системы регулирования внешнеторговой деятельности в условиях присоединения России к ВТО». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.finanal.ru (дата обращения 13.05.2016).
3. *Дюмулен И.И.* Всемирная торговая организация: Экономика, политика, право: монография. М.: ВАВТ, 2012.
4. Заключение на проект Федерального закона «О ратификации Протокола о присоединении Российской Федерации к Марракешскому соглашению об учреждении Всемирной торговой организации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://taxpravo.ru/zakonodatelstvo/statya-267404-zaklyuchenie (дата обращения 13.05.2016).
5. Негативные макроэкономические последствия присоединения России к ВТО. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://finlit.online/mirovaya-ekonomika-kniga/negativnyie-makroekonomicheskie-posledstviya-12406.html (дата обращения 13.05.2016).
6. Обязательства Российской Федерации перед ВТО. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006342 (дата обращения 13.05.2016).
7. Постановление Правительства Ульяновской области Государственная программа Ульяновской области «Формирование благоприятного инвестиционного климата в Ульяновской области» на 2014-2018 годы». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://smb.gov.ru/files/images.pdf (дата обращения 13.05.2016).
8. Промышленность растет, оптимизм снижается. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2014-10-21/4_prom.html (дата обращения 13.05.2016).
9. *Путин В.В.* Пресс-конференция президента России // Санкт-Петербургские ведомости. 2015. 18 дек. С. 4.
10. *Резерфорд Т., Тарр Д.* Вступление России в ВТО: влияние на макроэкономику, отрасли, рынок труда и домохозяйства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Topics/Accession/RussiaWTOAccession.pdf (дата обращения 13.05.2016).
11. *Умаханов И.* Для развития авиационной промышленности нужно изменить подходы к государственному регулированию отрасли. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://umahanov.info/biography (дата обращения 13.05.2016).
12. Цели и задачи присоединения России к ВТО. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ved21.ru/Rossija_i_VTO (дата обращения 13.05.2016).

Евстафьева И.Ю., Иванова Н.Г., Шубаева В.Г.

МЕТОДОЛОГИЯ И ПРАКТИКА ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Аннотация. *В статье анализируется национальный Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации». Указано, что успех реализации Проекта во многом определяется применением системного подхода. Рассматриваются принципы, на которых будет выстраиваться система взаимоотношений между субъектами в процессе разработки и реализации комплекса мероприятий по повышению уровня финансовой грамотности граждан. В зависимости от возрастных особенностей в части формирования возможностей, предпочтений и других характеристик целевых групп для каждой из них предложены формы реализации адаптированных образовательных программ. Обоснованы предложения по профессиональной подготовке специалистов для реализации Проекта.*

Ключевые слова. *Финансовая грамотность, финансовые институты, Минфин России, образовательные учреждения, финансовые консультанты для граждан.*

Evstafieva I.U, Ivanova N.G., Shubaeva V.G.

METHODOLOGY AND PRACTICE OF IMPROVEMENT FINANCIAL AWARENESS IN RUSSIA

Abstract. *The article analyzes the national project "Promoting financial literacy of the population and the development of financial education in Russian Federation." It is indicated that the success of the project is largely determined by the application of a systematic approach. The principles on which will be built a system of relationship between its entities in the process of developing and implementing a set of measures to raise financial literacy of the citizens. It was developed the forms of realization of adapted educational programs depending on the age of the features in the form of opportunities, preferences and other characteristics of the target groups. Substantiated proposals for the training of specialists for the implementation of the Project.*

Keywords. *Financial literacy, financial institutions, Ministry of Finance of the Russian Federation, educational institutions, financial advisors for the citizens.*

Национальный Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитие финансового образования в Российской Федерации» с 2011 года проводит Минфин России совместно со Всемирным банком. Задачами проекта являются: повышение финансовой грамотности рос-

ГРНТИ 06.73.02
© Евстафьева И.Ю., Иванова Н.Г., Шубаева В.Г., 2016.
Ирина Юрьевна Евстафьева – кандидат экономических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Наталия Георгиевна Иванова – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Вероника Георгиевна Шубаева – доктор экономических наук, профессор, декан факультета экономики и финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Евстафьева И.Ю.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 912 08 50. E-mail: iue72@yandex.ru.

сийских граждан (особенно учащихся школ и высших учебных заведений, а также взрослого населения с низким и средним уровнями доходов); содействие формированию у российских граждан разумного финансового поведения, обоснованных решений и ответственного отношения к личным финансам; повышение эффективности защиты прав граждан как потребителей финансовых услуг.

Первоначально для реализации проекта были отобраны несколько регионов России (Архангельская, Волгоградская, Калининградская области и др.), однако можно с уверенностью говорить о том, что проект постепенно охватывает всю страну. Расширяется роль Банка России, коммерческих банков и иных финансовых институтов в его реализации. Тем не менее, анализ содержания проведенных мероприятий Проекта, его первых результатов, представленных на сайте Минфина России (см.: http://minfin.ru/ru/om/fingram/news/index.php) и на специальном портале вашифинансы.рф (см.: http://xn--80aaeza4ab6aw2b2b.xn--p1ai/about), позволяет сделать вывод об их некоторой фрагментарности и о том, что целостная картина повышения финансовой грамотности еще не сформировалась. Поэтому являются актуальными исследования, посвященные комплексному подходу в решении проблемы повышения финансовой грамотности.

Эффективность разрабатываемых мероприятий во многом определяется соблюдением правил системного подхода. В целях реализации системного подхода в данной сфере необходимо определить субъекты, объекты, принципы системы. Субъектами в данном случае являются: государственные органы; финансовые институты; образовательные учреждения на всех уровнях национальной системы образования; граждане. Каждый из выделенных субъектов является независимым участником взаимоотношений при разработке и реализации мероприятий по повышению финансовой грамотности граждан и имеет собственные цели, что определяет полицентричность системы и является существенной причиной для формирования и применения механизмов взаимодействия субъектов при разработке, согласовании и реализации совместных мероприятий. Схема взаимодействия субъектов при разработке комплекса мероприятий по повышению финансовой грамотности граждан представлена на рисунке. Взаимодействие субъектов позволит максимально учесть интересы всех участников экономических отношений в процессе управления персональными финансами посредством систематизации и централизации действий каждого из них.

Государственные органы, как субъекты системы, в лице министерств на федеральном уровне, комитетов и департаментов на региональном и местном уровнях, а также Центрального Банка Российской Федерации определяют национальные приоритеты и политику просвещения граждан в вопросах управления персональными финансами. Посредством использования рычагов государственной власти в системе должны быть созданы фундаментальные основы в форме национального нормативно-правового обеспечения, наделения соответствующих органов функциями в области разработки и реализации образовательных программ, обеспечения финансирования мероприятий в данном направлении.

Финансовые институты во всем их многообразии являются непосредственными участниками экономических отношений по формированию и распределению денежных фондов домашних хозяйств. Именно от качества услуг и добросовестности представителей финансовых институтов в значительной степени зависит активность граждан на финансовых рынках, их финансовая безопасность и благополучие. Действия финансовых институтов должны быть направлены не только на рекламу финансовых продуктов, а и на просвещение клиентов.

Образовательные учреждения занимают особое место в системе. Во-первых, именно данные субъекты обладают опытом в области разработок и применения методик преподавания с учетом особенностей различных аудиторий слушателей. Во-вторых, на базе образовательных учреждений процесс обучения носит системный характер, с возможностью охвата максимальной аудитории.

Граждане являются целевой аудиторией, которая, в свою очередь, определяет объект системы – финансовая грамотность граждан. Необходимо определить основные принципы, на которых будет выстраиваться система взаимоотношений между субъектами в процессе разработки и реализации комплекса мероприятий по повышению уровня финансовой грамотности граждан. К ним относятся: общая доступность знаний и информации для всех граждан без исключений; социальная ответственность всех субъектов системы; инициатива всех субъектов системы; обратная связь между всеми субъектами системы.

Реализация принципа обеспечения общей доступности знаний и информации для всех граждан без исключений предполагает решение ряда задач. Во-первых, географические особенности России опре-

деляют сложности процесса распространения информации и реализации образовательных программ. Региональные и местные особенности социально-экономического развития территорий требуют определенной адаптации мероприятий. Во-вторых, население обладает различными характеристиками в зависимости от признаков выделяемых групп. Вместе с этим, для каждой из них в доступной и понятной форме должна быть сформированы необходимая информация, образовательные программы и разработаны соответствующие мероприятия.

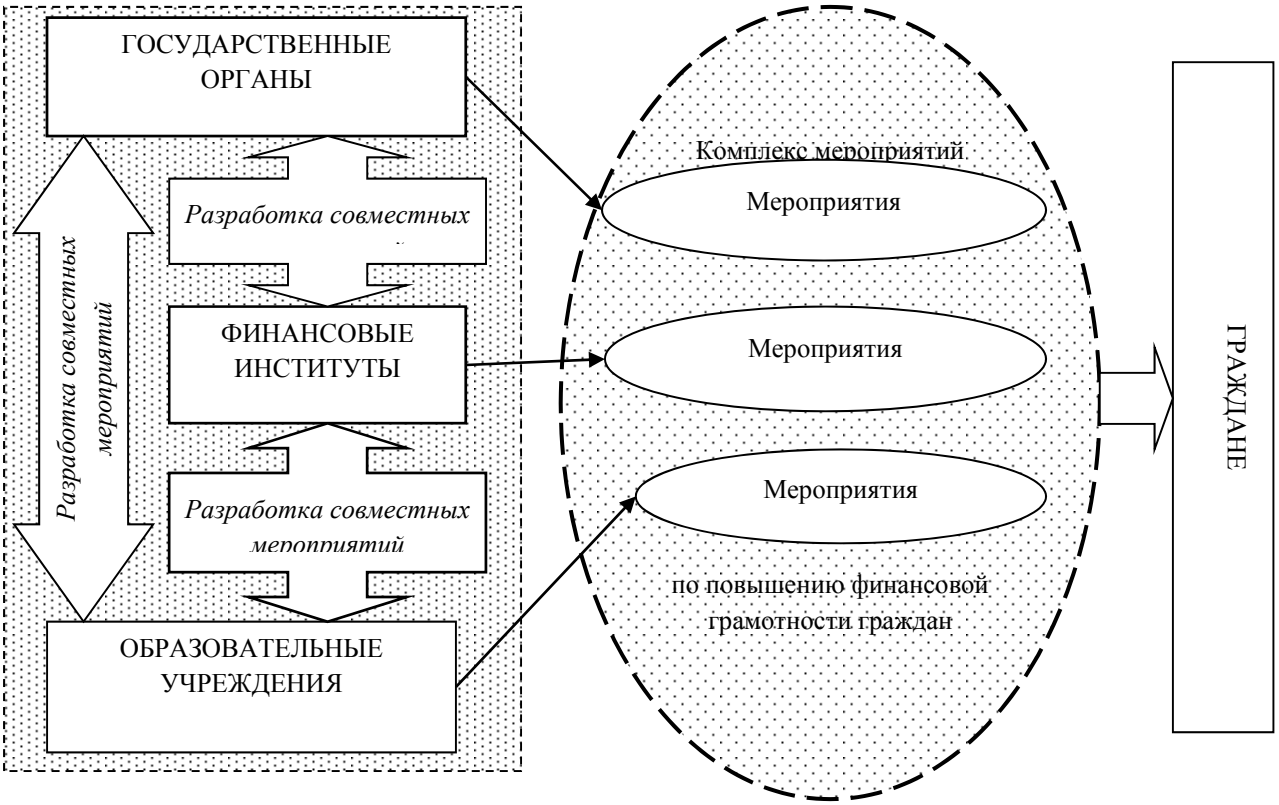


Рис. Схема взаимодействия в деятельности по повышению финансовой грамотности граждан.

Соблюдение принципа социальной ответственности всех субъектов системы позволит разработать эффективные социально-ориентированные мероприятия согласно приоритетам социально-экономического развития государства в рамках национального законодательства. Принцип инициативы всех субъектов системы, с одной стороны, является основой для соблюдения интересов всех субъектов при реализации комплекса мероприятий, с другой стороны, является условием дальнейшего совершенствования и развития образования в данной сфере.

Обратная связь при осуществлении взаимодействия между всеми субъектами позволит проводить оценку эффективности проведенных мероприятий, вносить необходимые коррективы и совершенствовать сформированный комплекс мероприятий в соответствии с выявленными тенденциями и проблемами. На современном этапе развития можно выделить несколько примеров обеспечения обратной связи: применение «Бюджета для граждан»; проведение исследований в части предпочтений, интересов и уровня знаний граждан в области персональных финансов.

В целях исследования проблем повышения финансовой грамотности необходимо определить сущность понятия «финансовая грамотность», как объекта. Сам термин «грамотность» изначально определял уменье читать и писать. В результате эволюционных процессов в обществе понятие «грамотный человек» приобретает новые черты, приходит осознание того, что современный человек должен не только уметь читать и писать для реализации своих профессиональных и индивидуальных целей, что в свою очередь привело к появлению такого понятия как «функциональная грамотность». Под функциональной грамотностью в современной социологии принято понимать способность человека взаи-

модействовать с внешней средой, адаптироваться и функционировать в ней в соответствии с современными требованиями.

Финансовая система государства, как часть внешней среды для граждан, определяет необходимость осваивать новые знания, приобретать и постоянно развивать соответствующие умения и навыки в области управления персональными финансами. Соответственно, финансовую грамотность гражданина можно определить как совокупность знаний, умений и навыков по принятию решений, направленных на обеспечение собственного стабильного финансового положения и/или его повышение. Следует отметить, что определяющая характеристика финансовой грамотности – необходимость накапливать знания, развивать навыки и умения. Например, умение читать и писать приобретается гражданином во время обучения в школе и на всю последующую жизнь вне зависимости от изменения его социального статуса, уровня дохода и т.п. Данное свойство финансовой грамотности определяет необходимость создания гибкой системы получения необходимых знаний, ориентированной на меняющиеся требования к уровню знаний, умений и навыков в результате воздействия внешней среды, а также соответствующего изменения потребностей и возможностей граждан.

Многогранность проблемы повышения финансовой грамотности населения определяет необходимость разработки комплекса взаимосвязанных и взаимозависимых мероприятий и заключается в том, что данные мероприятия должны быть ориентированы на особенности потребностей и интересов различных целевых групп. Провести группировку населения можно по различным признакам: возрастной уровень, уровень доходов домашних хозяйств, уровень образования, место жительства (город или сельская местность) и т.д. Подобные признаки усложняют решение проблемы, поскольку сформировать универсальные решения довольно сложно из-за многообразия характеристик по каждой из групп. Наиболее объективная группировка, по нашему мнению, позволяющая разработать и применить единые подходы к решению проблемы повышения финансовой грамотности, – это группировка целевой аудитории по возрастному признаку.

Вне зависимости от уровня жизни и доходов домашних хозяйств, места жительства и других характеристик интересы, потребности и возможности, формирующиеся в различных возрастных группах, имеют общие черты и критерии, свойственные каждой из них. В целом можно выделить следующие группы населения: дети младшего возраста (0-14 лет); дети старшего школьного возраста (15-17 лет); молодые люди (18-23 года); экономически активное, трудоспособное население (24-60 лет); население старшего (третьего) возраста (от 60 лет). Согласно характеристикам выделенных возрастных групп далее необходимо определить перечень знаний, умений и навыков, которые будут целевыми установками при разработке комплекса мероприятий для каждой из них (см. табл.). Уровень финансовой грамотности отдельного гражданина определяет рациональность финансового поведения домашнего хозяйства. При разработке комплекса мероприятий следует учитывать, что в выделенных возрастных группах не только интересы, возможности и приоритеты отличаются друг от друга, а и тот факт, что для каждой из них свойственны факторы, определяющие уровень финансовой грамотности.

В целом, к группе внешних факторов можно отнести: наличие многоуровневой системы финансового образования; институциональное наполнение финансовой системы; конъюнктура финансового рынка в части предложения финансовых продуктов, соответствующих характеристикам спроса со стороны граждан; информационное наполнение, т.е. наличие адаптированной, понятной для всех групп населения информации. Как было отмечено выше, в зависимости от возрастных особенностей в части формирования возможностей, предпочтений и других характеристик целевых групп, для каждой из них должны быть предложены адаптированные образовательные программы. Реализовать данные программы целесообразно на базе соответствующих образовательных площадок.

Например, для группы детей старшего школьного возраста внедрение курса «Основы финансовой грамотности» в программу общего образования определяет возможность использования общеобразовательной школы как площадки. Для молодых людей (18-23 года) подобной площадкой могут послужить учреждения высшего образования при условии их обучения в вузах. Для тех, кто планирует получать только среднее образование, и граждан, относящихся к экономически активному, трудоспособному населению (24-60 лет), граждан старшего возраста (от 60 лет) целесообразно создать сеть образовательных центров различных организационных форм, в которых будет обеспечена возможность проведения семинаров, разработки методического и информационного обеспечения, проведения исследования проблем освоения и применения знаний в области управления персональными финансами.

Таким образом, следует выделить три основных уровня системы финансового просвещения. Однако на современном этапе реализации национального Проекта повышения финансовой грамотности граждан данное условие выполнено фрагментарно и бессистемно, что определяет необходимость разработки концепции формирования именно системы многоуровневого, последовательного и взаимосвязанного образовательного пространства.

Таблица

Требования в области финансовой грамотности

	Дети старшего школьного возраста (15-17 лет)	Молодые люди (18-23 года) и экономически активное, трудоспособное население (24-60 лет)	Граждане старшего возраста (от 60 лет)
Знать	Основы функционирования финансовой системы как части знаний о законах функционирования общества. Источники доходов и обязательные расходы домашнего хозяйства	Нормативно-правовые акты, определяющие правовые основы управления персональными финансами. Права и обязанности гражданина как участника экономических отношений. Виды финансовых институтов и их продукты. Основы обеспечения персональной финансовой безопасности	
Уметь	Планировать свои расходы и доходы	Выбирать и использовать финансовые продукты согласно персональным финансовым приоритетам. Применять нормы закона при управлении персональными финансами. Составлять текущий и перспективный персональный финансовый план. Рассчитать сумму налоговых выплат и вычетов	
Навыки	Совершения безопасных расчетов с использованием современных платежных инструментов		
		Взаимодействия и общения с представителями финансовых институтов. Составления налоговой декларации	

Институциональное наполнение финансовой системы в аспекте удовлетворения спроса со стороны потребителей финансовых услуг создаст условия для эффективного применения полученных знаний в области управления персональными финансами. Постоянный мониторинг и исследования мотивации, предпочтений, существенных ограничений в использовании финансовых продуктов представителями домашних хозяйств позволят создать оптимальную инфраструктуру финансового рынка для физических лиц, включающую в себя все необходимые институты. Подобная природа проблемы активности домашних хозяйств при управлении финансами наблюдается и в части существующей конъюнктуры финансового рынка. Предложение финансовых продуктов не в полной мере соответствует характеристикам спроса со стороны граждан. Причин такого несоответствия достаточно много, однако основная из них – непонимание физическими лицами преимуществ, возможностей и рисков, что, в свою очередь, подтверждает необходимость проведения комплекса мероприятий в области повышения финансовой грамотности населения.

Условие информационного наполнения, т.е. наличие адаптированной, понятной для всех групп населения информации является существенной проблемой именно в отечественных условиях. Предлагаемые формы информационного обеспечения не всегда отвечают таким параметрам как возрастные особенности усвоения информации, технические возможности распространения информации, доступность информации с точки зрения возможности ее получить и т.д. Например, для современных молодых людей не составит труда зайти на сайт Центрального Банка РФ и найти всю интересующую информацию, но для граждан старшего возраста это может стать невыполнимой задачей. Территориальные и географические особенности России также определяют определенные проблемы распространения информации до конечного потребителя.

Таким образом, при обеспечении данных условий, мероприятия по повышению финансовой грамотности граждан могут быть реализованы наиболее эффективно, каждая возрастная группа сможет реализовать свои возможности в полной мере в течение периода их реализации, а также будут сформированы предпосылки для данного направления социально-экономического развития общества в будущем.

В целях формирования многоуровневой системы финансового образования необходимо провести анализ индивидуальных характеристик каждой из групп, по результатам которого разработать соответствующие мероприятия. Так, дети младшего возраста не имеют возможности самостоятельно решать собственные финансовые проблемы и в основном нуждаются в защите их прав и материальном обеспечении за счет родителей и опекунов. Вместе с этим, зарубежный опыт предлагает программы развития в области финансовой грамотности и для данной целевой группы.

Дети старшего школьного возраста в современных условиях информатизации общества, с одной стороны, имеют широкие возможности по получению информации, с другой стороны, подвергаются агрессивной рекламе. Современные школьники могут самостоятельно принимать решения финансового характера, например, если они уже работают и получают доход, если родители выделяют карманные деньги и школьник может самостоятельно ими распоряжаться, если родители оформили банковскую карту своему ребенку и т.д. Данную целевую группу также следует рассматривать как потенциальных активных пользователей финансовых услуг в будущем, с того момента когда повзрослевшие дети перейдут в следующие возрастные категории. Таким образом, данная целевая группа является отдельным объектом для изучения проблем формирования знаний в области финансовой грамотности и разработки соответствующих обучающих методик и программ.

В 2013 году в качестве эксперимента в некоторых российских школах появился новый предмет – «Финансовая грамотность». Пилотный проект по инициативе Министерства финансов прошел апробацию в пяти регионах России. К 2018 году новый предмет будет включен в общеобразовательную программу и рекомендован для школьников всех возрастов – с 1-го по 11-й класс. Однако, по мнению авторов, магистральной целевой аудиторией Проекта повышения финансовой грамотности выступают школьники старших классов и учащиеся учреждений среднего профессионального образования (СПО). Выбор данного сегмента населения обусловлен объективными причинами.

Во-первых, именно подрастающие граждане будут будущими потребителями, определяющими уровень активности населения в сфере использования финансовых продуктов и инструментов. Соответственно, заранее подготовленные дееспособные и грамотные представители домашних хозяйств в финансовой системе России смогут на качественно более высоком уровне формировать персональные бюджеты, более эффективно использовать предложения финансовых институтов, а также осознавать степень собственной ответственности при принятии решении и исполнении своих обязательств. Во-вторых, как показывает педагогическая практика и опыт других стран, наиболее восприимчивыми, активными и результативными в потреблении образовательных услуг по финансовой грамотности могут стать школьники старших классов и учащиеся учреждений СПО. В-третьих, данная целевая аудитория является самым активным пользователем информационных ресурсов интернет и современных информационных продуктов. Знания в области возможностей использования инновационных предложений финансово-кредитных институтов, а также обеспечения безопасности при совершении расчетных операций в виртуальном пространстве наиболее актуальны именно для данной группы населения.

Образование школьников старших классов и учащихся СПО в части финансовой грамотности является важным фактором повышения социальной стабильности и справедливости в обществе, создающим условия для успешности каждого ребенка, независимо от места жительства и социально-экономического статуса семей. Таким образом, для данного возрастного сегмента мы предлагаем проводить программу повышения финансовой грамотности, которую необходимо формировать и проводить в комплексе мероприятий. Следует учитывать, что обеспечить максимальный эффект от реализации программы повышения финансовой грамотности для школьников можно посредством внедрения данного тематического блока в образовательный процесс с соблюдением положений национальных общеобразовательных стандартов.

Актуальность программы состоит в расширении социально-экономических компетенций обучающихся для их успешного социального самоопределения. Программа имеет выраженную тематическую интеграцию и может быть реализована на стыке нескольких предметных областей (обществознание, математика и информатика). Для освоения программы необходимо расширение информационной образовательной среды и использование информационных коммуникационных технологий (мультимедийный комплекс, компьютер, ресурсы сети Интернет). Системно-деятельностный подход в обучении основам финансовой грамотности как средству управления персональными финансами реализуется через проектную и самостоятельную деятельность обучающихся.

К основным целям программы можно отнести: формирование знаний и умений в области индивидуального планирования и бюджетирования персональных финансов; расширение возможностей семей на основе использования современных финансовых услуг и продуктов; формирование знаний об ответственности и обязанностях гражданина в области персональных финансов. Основные задачи программы: знакомство с универсальными правилами управления персональными финансами; развитие навыков самостоятельной познавательной деятельности, поиска, обработки и использования полученной информации; воспитание активной гражданской позиции, уважительного отношения к правам и обязанностям гражданина в процессе управления персональными финансами.

Внедрить и полноценно использовать общеобразовательную школу как площадку для реализации программы следует с учетом следующих обязательных составляющих: разработка учебно-методического комплекса с учетом требований к результатам изучения предметной области, учета возрастных и индивидуальных особенностей; обучение учителей методике преподавания основ финансовой грамотности. Учебно-методический комплекс в минимальном объеме должен состоять из: учебника, включающего необходимый теоретический материал в адаптированной согласно возрастным особенностям форме (предъявляется требование увлекательности изложения с конкретными примерами и ситуациями); практикума, позволяющего посредством выполнения заданий развивать навыки и умения.

Исходя из этих постулатов, авторский коллектив преподавателей факультета экономики и финансов СПбГЭУ в 2015 году подготовил учебник «Основы финансовой грамотности: элективный курс для школьников старших классов и их родителей» [1], который вышел под редакцией авторов данной статьи. В учебнике реализован комплекс педагогических новаций, в том числе – семейный подход, сквозной кейс и др. Семейный подход представляет особую важность, поэтому учебник рекомендуется не только школьникам, но и их родителям. На основе учебника разработан элективный междисциплинарный курс, который получил рекомендацию к применению в учебном процессе в образовательных учреждениях Санкт-Петербурга от экспертного научно-методического совета Санкт-Петербургской академии постдипломного педагогического образования.

Отдельного внимания заслуживает проблема подготовки учителей. Применение «волнового» принципа обучения, так называемый подход «научи учителя» позволит массово реализовать мероприятия программы повышения финансовой грамотности на уровне общего образования. Помимо профессиональных знаний в области методик обучения, педагогических технологий и других сфер педагогической деятельности, в данном случае учителям необходимо приобрести специфические знания в области персональных финансов. Во время обучения слушатели смогут изучить особенности применения интерактивных методов обучения при освоении материала тематических блоков курса. Интеграция современных педагогических технологий и знаний в области персональных финансов позволит сформировать качественно новый современный курс для школьников. Подготовку учителей общеобразовательных школ следует проводить в традиционной форме курсов повышения квалификации в объеме минимум 72 академических часа.

В рамках Проекта повышения финансовой грамотности подготовка педагогов становится важнейшим элементом для еще одной социальной группы – граждан с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов. Эта наиболее незащищенная группа граждан находится в зоне особого риска в отношении финансов. Но, как и все граждане цивилизованной страны, они должны быть приобщены к нормам и ценностями финансовой культуры общества, пользоваться благами и преимуществами финансовой системы, а также соблюдать личные меры финансовой безопасности.

Некоторые люди из этой группы являются инвалидами с детства или с рождения, поэтому так важно, чтобы взаимодействующие с ними коррекционные и социальные педагоги, социальные работники могли стать трансляторами финансовых знаний, прежде всего, в части социального страхования и обеспечения, доводили до них в адаптированной форме информацию об их финансовых и имущественных правах и обязанностях и, безусловно, о мерах финансовой безопасности. На первый план выходит подготовка самих педагогов и социальных работников, как минимум, по той программе, которая предлагается учителям общеобразовательных школ. Далее с учетом специфики коррекционной педагогической деятельности для разных видов нарушений в содружестве с финансистами рекомендуется организовать семинары по финансовой грамотности для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов.

Таким образом, создается доступная финансовая среда для инвалидов, необходимым элементом которой является вовлечение в нее финансовых институтов. К сожалению, пользование такими повседневными и необходимыми в современном обществе инструментами управления персональными финансами, как банковская карта, банковский депозит, интернет-банкинг и др. в большинстве случаев для инвалидов затруднено. Ситуация усугубляется недостаточной готовностью финансовых институтов к взаимодействию с клиентами-инвалидами, отсутствием у сотрудников соответствующих организаций должного опыта коммуникации с сенсорными инвалидами (по зрению и по слуху) и адекватных социальных установок к ним. Это отрицательно сказывается на фактической правовой защищенности таких граждан как потребителей финансовых услуг.

Поэтому необходима разработка на основе лучшей зарубежной практики и международных стандартов рекомендаций для финансовых институтов по взаимодействию с клиентами, имеющими ограничения по состоянию здоровья сенсорной направленности. Такие рекомендации мы предлагаем назвать «инклюзивный комплаенс». Разработка инклюзивного коплаенса предполагает проведение тренингов и круглых столов по доступной финансовой среде с участием сотрудников финансовых институтов, лиц с ограниченными возможностями здоровья, финансовых тьюторов и консультантов.

Несомненного внимания в Проекте повышения финансовой грамотности заслуживают представители старшего поколения или, как их принято называть в западных странах, – «третьего возраста». «Третий возраст» – это период жизни человека, который начинается с выходом на пенсию. Однако уровень финансовой грамотности российских пенсионеров оставляет желать лучшего, поэтому нередки случаи необдуманных финансовых решений, приводящих к серьезным потерям. Все чаще пенсионеры становятся жертвами финансовых мошенников. При этом, зачастую они просто не знают, какие выгоды и преимущества им могут дать финансовые институты. Пробел в финансовой грамотности пенсионерам поможет преодолеть семинар объемом, например, до 6 академических часов, в рамках которого следует уделить внимание, как минимум, следующим вопросам: личным финансам, взаимодействию с банками и социальному страхованию. Важно подготовить адаптированный для старшего поколения учебный материал в виде небольшой популярной брошюры. Несомненно, подобные семинары решают не только проблему повышения финансовой грамотности, но и призваны стать примером современного полезного досуга для пенсионеров.

Как мы отметили выше, в рамках реализации Проекта усилилась просветительская деятельность финансового сообщества. В последнее время в СМИ можно видеть множество примеров проведения семинаров по финансовой грамотности для граждан с представителями Центрального и коммерческих банков, инвестиционных компаний. Положительно оценивая этот опыт, заметим все же, что с объективной точки зрения целесообразно, чтобы собственно образовательная кампания проводилась педагогами экономических вузов, при этом подготовка учебного материала должна стать совместной работой финансового и педагогического сообщества.

В условиях реализации Проекта возрастают требования к профессиональной подготовке финансистов, будущих «поставщиков» финансовых услуг и продуктов – специалистов финансовых институтов, государственных органов и т.п. В профильных вузах и учреждениях СПО следует уделить особое внимание овладению студентами профессиональной компетенцией, посвященной финансовой грамотности. Иначе говоря, будущий бакалавр и/или магистр должен быть способен разрабатывать и проводить мероприятия по финансовой грамотности граждан, как на своем профессиональном рабочем месте (например, консультируя граждан в процессе оказания финансовой услуги), так и на специально организованных мероприятиях (например, в школах, непрофильных вузах и т.п.).

Завершающим элементом в Проекте содействия повышению финансовой грамотности должна стать подготовка финансовых консультантов для физических лиц (домашних хозяйств). Услуги, предлагаемые финансовыми консультантами, предназначены для удовлетворения потребностей групп «молодые люди» (18-23 года) и «экономически активное, трудоспособное население» (24-60 лет). На данном этапе жизни граждане наиболее активно начинают пользоваться финансовыми продуктами, что определяет ряд проблем. Не случайно, одним из направлений Проекта является защита интересов потребителей финансовых услуг.

Персональные финансы обладают существенными особенностями и отличаются от государственных и корпоративных финансов по многим характеристикам, что определяет необходимость подготовки соответствующих специалистов. Управление персональными финансами осуществляется само-

стоятельно физическими лицами, однако, сложность финансовых продуктов, предлагаемых на современном этапе развития финансовой системы, затрудняет для них выбор и оценку эффективности решения. Вышеперечисленные мероприятия по повышению финансовой грамотности населения позволяют сформировать предпосылки для осознанного спроса со стороны потребителей финансовых услуг, но не позволяют их использовать на продвинутом уровне с учетом меняющихся со временем потребностей и возможностей граждан. Подготовка профессиональных финансовых консультантов позволит сформировать на рынке финансовых услуг дополнительную инфраструктурную составляющую, целью которой является профессиональный квалифицированный консалтинг для физических лиц и формирование предложения услуг в адаптированной форме.

Каждое домохозяйство и каждое физическое лицо уникально по своим характеристикам (предпочтения, стратегия, менталитет, уровень дохода, цели и т.д.), поэтому финансовые консультанты, помимо компетенций в области финансов и кредита, должны быть компетентны в области психологии и уметь применять индивидуальный подход для каждого клиента. Консультант должен в доступной форме предложить варианты управленческих решений и доходчиво разъяснить возможные результаты и риски каждого из них.

Таким образом, в рамках данной статьи авторы представили «реперные точки», на основе которых должен развиваться Проект «Содействие повышению уровня финансовой грамотности», и раскрытие которых обеспечит комплексный подход в решении важнейшей национальной проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Основы финансовой грамотности: элективный курс для школьников старших классов и их родителей / под ред. Евстафьевой И.Ю., Ивановой Н.Г., Шубаевой В.Г. СПб.: Издательский Дом «Литера», 2015.

Лебедева М.Е., Васильев С.А., Козырева А.Д.

ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. *Экономика России сталкивается с новыми вызовами: низкая, неустойчивая цена на нефть, растущая инфляция, санкционный режим. Эти факторы обуславливают необходимость принятия мер по усилению государственного регулирования валютных операций. В статье исследованы конкретные методы усиления контроля за валютными операциями, проанализированы способы их применения.*

Ключевые слова. *Экономический кризис, государственное регулирование, контроль за валютными операциями, экспорт, импорт.*

Lebedeva M.E., Vasil'ev S.A., Kozyreva A.D.

MONETARY POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION: FEATURES AND PROSPECTS

Absract. *Russian economy faces new challenges: low and unstable oil prices, growing inflation, sanctions against Russia. These factors call for the necessity to take measures of strengthening of government regulation of foreign currency transactions. In the present article the certain measures of government regulation of currency control are suggested, giving the analysis of their implementation.*

Keywords. *Economic crisis, government regulation, government regulation of foreign currency transactions, export, import.*

Экономическое состояние России в 2016 году характеризуется рядом экономических проблем, обусловленных факторами внешнего и внутреннего свойства, которые сложились в предшествующие годы [1-5 и др.]. Прежде всего, это низкие, непрерывно колеблющиеся цены на нефть (рис. 1). Так, по данным NASDAQ, американской биржи, специализирующейся на акциях высокотехнологичных компаний, в декабре 2015 года цена за один баррель нефти марки Brent колебалась на уровне 37 долларов США, упав при этом относительно начала года на 26%, а относительно максимума (08.05.2015 г.) – 69,63 долларов США – на 47% [16, 18].

По мнению специалистов Министерства финансов Российской Федерации, государство понесло основные убытки из-за снижения цен на нефть в 2015 году [13]. Возможный доход бюджета страны был рассчитан при условии цены нефти 100 долларов США за баррель и курсе обмена 38 рублей РФ за 1 доллар США. Это являлось базовым сценарием. Фактические же доходы федерального бюджета России за нефтяной баррель в январе-июне 2015 года получились меньше на 22,2% и составили 2059 рублей или 32,2 доллара США за один баррель марки Brent, что ниже рассчитанных доходов в соответствии с базовым сценарием на 49%.

ГРНТИ 06.51.67
© Лебедева М.Е., Васильев С.А., Козырева А.Д., 2016
Марина Евгеньевна Лебедева – доктор экономических наук, заведующая кафедрой банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).
Сергей Александрович Васильев – доктор экономических наук, профессор, советник ректора Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).
Анна Дмитриевна Козырева – аспирант Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).
Контактные данные для связи с авторами (Васильев С.А.): 191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60 (Russia, St. Petersburg, Nevsky av., 60). Тел. 8 (812) 571-65-55. E-mail: nir@ibispb.ru.

Второй существенный фактор, который, безусловно, повлиял на состояние российской экономики в 2016 году, – это растущая инфляция. Индекс потребительских цен (ИПЦ), как один из основных показателей, который характеризует уровень инфляции, в декабре 2015 года по данным Росстата [14] превысил 112% (рис. 2). Фактор роста инфляции пагубно влияет на экономическое развитие страны. Не будем детально перечислять его последствия, но необходимо отметить, что его воздействие усугубляется ожиданием роста инфляции. Это обстоятельство ведет к усилению оттока капитала из страны, сдерживанию инвестиций, внешних и внутренних.

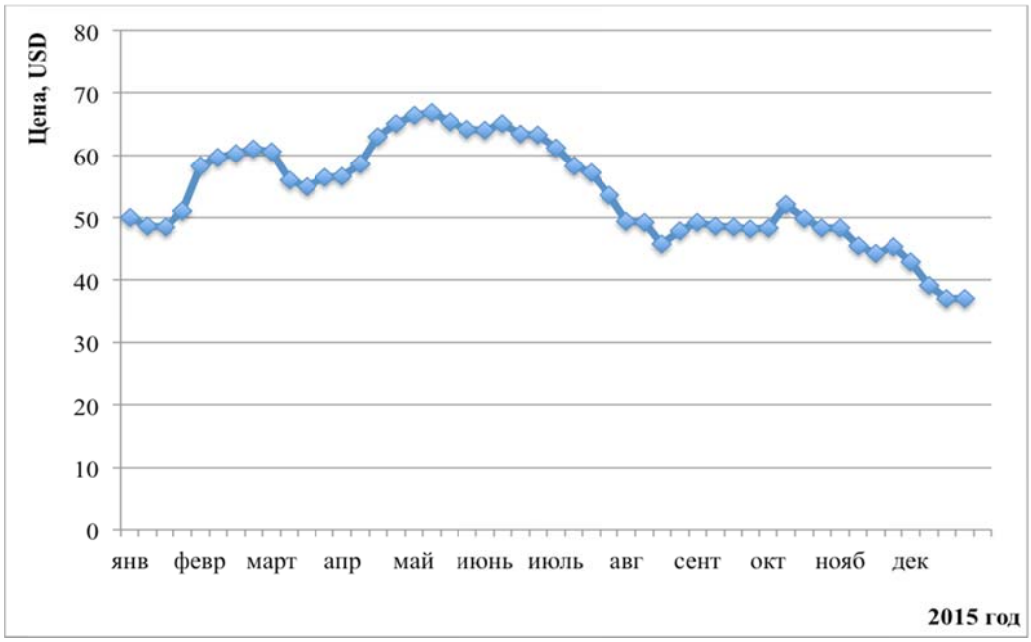


Рис. 1. Динамика цен на нефть Brent (по данным NASDAQ), USD/баррель.

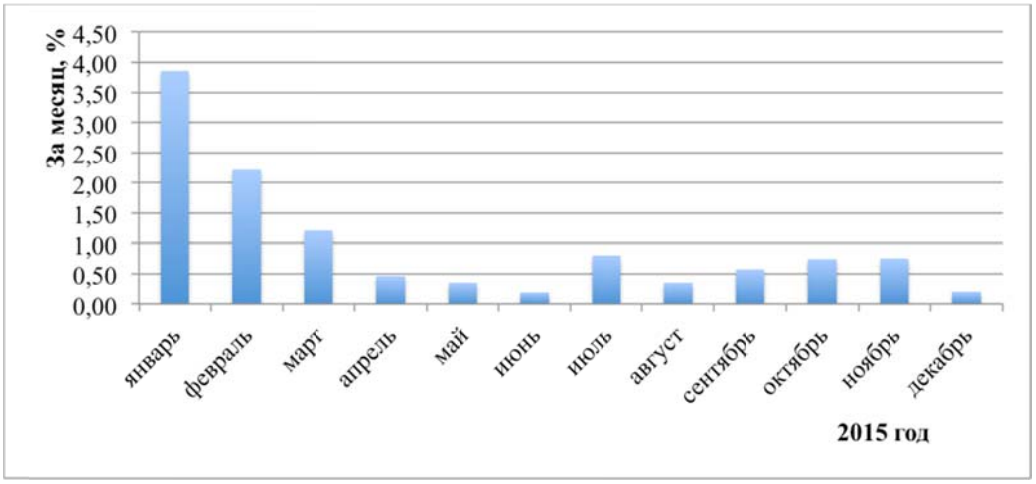


Рис. 2. Уровень инфляции по данным Росстата в 2015 г., %.

Еще один негативный фактор, с которым Россия впервые столкнулась в 2014 году, но который оказывал влияние на отечественную экономику на протяжении всего 2015 года, – это санкции со стороны западных стран, а также ответные санкции России в отношении этих стран. По словам Н. Масленникова, эксперта Института современного развития, последствия от принятых санкций достаточно серьезны [6]. Согласно расчетам сотрудников указанного института, за период с начала третьего квартала 2014 года по конец второго квартала 2015 года прямое влияние санкций на экономику может составить вычет от ВВП в размере от 1,5% до 1,2%. Следует отметить, что не все эксперты согласны с

этим утверждением и придерживаются мнения, что ситуация не столь критична. Так, например, А. Рар, научный директор Германо-Российского форума, и И. Юргенс, вице-президент РСПП, сходятся во мнении, что даже при самом неблагоприятном сценарии развития ситуации, при отключении Российской Федерации от системы межбанковских финансовых телекоммуникаций SWIFT, что входит в требования некоторых радикально настроенных европейских политиков, позиция России не изменится, а обоюдность и взаимность санкций со стороны России делает их болезненными и для Запада [6].

Воздействие санкций на финансовый сектор России больше, чем на реальный сектор экономики. Так отток капитала из Российской Федерации только за IV квартал 2014 года составил 77 млрд долларов США, что превышает показатели за весь 2013 год [7]. Безусловно, санкции не единственная причина, обуславливающая отток капитала. Есть и другие факторы, например, резкое ослабевание российской валюты, которое привело к росту стоимости внешних финансовых заимствований в рублях, а также снижение кредитного рейтинга России и российских институтов. Тем не менее, неоднородность движения инвестиционного капитала в разбивке по странам отражает то, что политические факторы оказали серьезное влияние на перераспределение инвестиций в Российскую Федерацию. В соответствии с данными Банка России (рис. 3), западноевропейские инвесторы активно выводили средства в 2014 и начале 2015 гг. из российской экономики, в то время как инвестиции из офшорных зон уменьшились, оставаясь положительными [15].

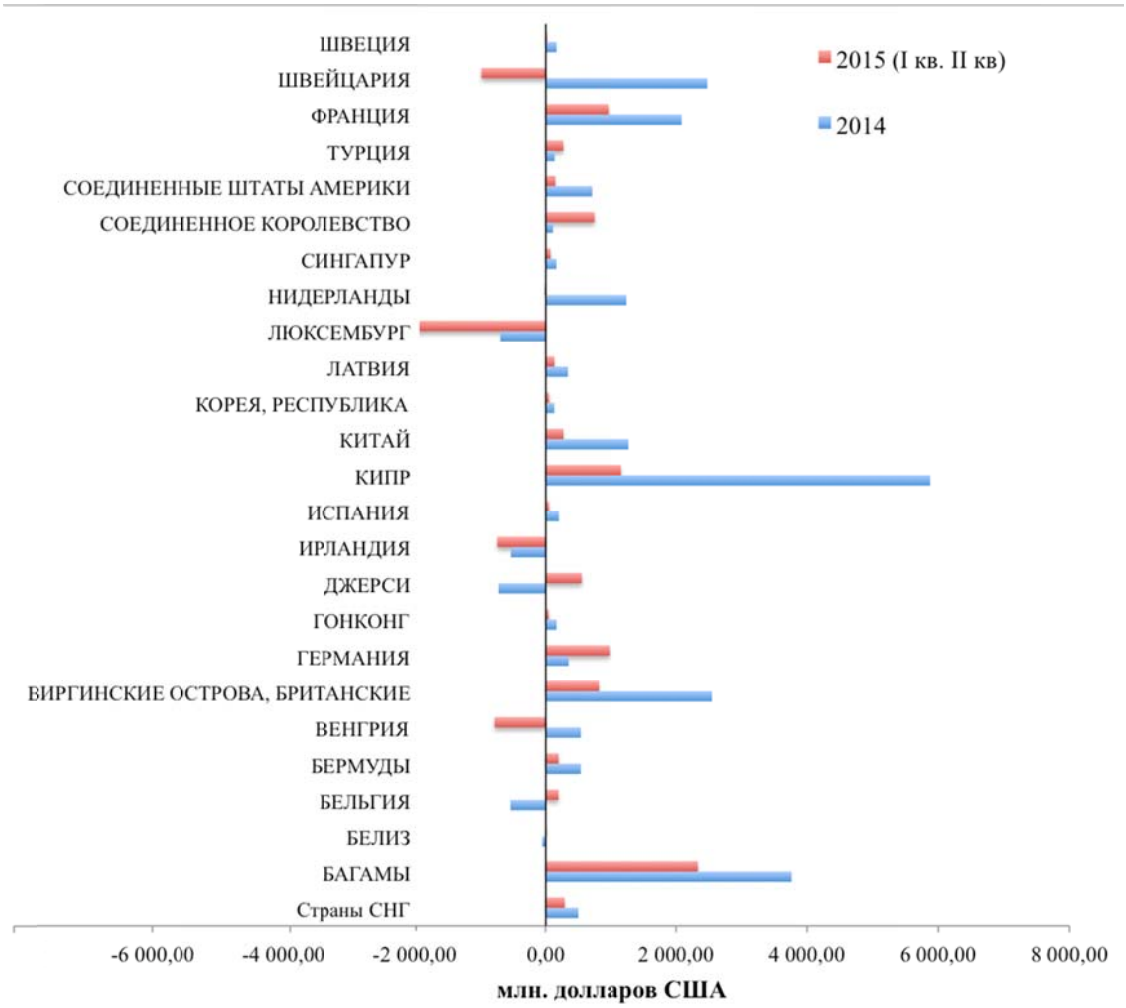


Рис. 3. Прямые инвестиции в Россию по странам в 2014 г. и I-II кв. 2015 г. (данные ЦБ РФ).

Существенно различаются последствия от вывода капитала иностранных инвесторов для разных сегментов экономики России. Небанковский сектор в меньшей степени пострадал, в сравнении с банковским. Так, сокращение внешнего долга банковского сектора за период с июля 2014 г. по март 2015 г.

составило 26% (55 млрд долларов США), а внешнего долга небанковского сектора 21% (96 млрд долларов США) [12]. Мы полагаем, что это может быть связано с рядом факторов.

Во-первых, западные санкции в банковском секторе, прежде всего, повлияли на лидеров отрасли (на крупнейшие банки и госбанки), которые располагают больше чем половиной активов всего банковского сектора.

Во-вторых, на протяжении последнего времени иностранный капитал попадал в небанковский сектор России путем прямого инвестирования, которое составляло не менее чем 85% от всего прироста инвестиций из-за рубежа. Таким образом, треть внешнего долга российских заемщиков из небанковского сектора приходилась на обязательства прямым инвесторам. В банковском же секторе данный показатель составляет менее 5%. Справедливо предположить, что головные организации не заинтересованы в том, чтобы привести свои российские дочерние структуры к банкротству путем истребования возврата долга в жесткой форме.

В-третьих, российский банковский сектор привлекал заимствования в краткосрочной форме активнее, чем небанковский сектор. В начале 2014 года краткосрочные обязательства российских банков составляли четверть внешнего долга, а в небанковском секторе – 10%. В результате, банки вынуждены постоянно пролонгировать краткосрочное валютное финансирование Банка России. Российские коммерческие банки, которые попали под действие санкций, официально не признают этих проблем, по всей видимости, опасаясь реакции иностранных контрагентов на попытку ее решения. Например, в интервью журналу «Коммерсант» представитель ПАО «Сбербанк» заявил, что банк активно работает со своими клиентами на российском рынке, при этом строго соблюдает применимое российское и международное законодательство [11].

Валютная политика государства является одним из основных инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в финансовой сфере [10, с. 7]. Все вышеперечисленные аспекты подчеркивают актуальность пересмотра валютной политики Российской Федерации с целью повышения ее эффективности, прежде всего, для сохранения валютных ценностей государства, которые в нынешней экономической ситуации особенно важны. Валютные ценности перераспределяются путем проведения валютных операций, которые Федеральным законом № 173-ФЗ определяются как операции с валютными ценностями между резидентами и нерезидентами, операции с валютой Российской Федерации между резидентами и нерезидентами, ввоз и вывоз валютных ценностей и валюты Российской Федерации и пр.

Таким образом, одной из важнейших задач должно являться ужесточение статистического контроля за валютными операциями в Российской Федерации. Под ужесточением нами понимается детальный анализ форм отчетности, полученных от коммерческих банков, а не просто их технический прием и обработка. Поскольку количество кредитных организаций в России в 2012-2015 гг. снижалось [19], что наглядно представлено в таблице, уменьшилась и нагрузка на сотрудников Банка России по приему и обработке отчетов, и они могут быть более детально проработаны.

Таблица

Количество кредитных организаций (КО) и их филиалов (по данным Банка России)

Регион	Количество КО и филиалов КО в регионе	
	на 01.06.2014	на 01.12.2015
Российская Федерация в целом, в том числе:	2795	2171
Центральный федеральный округ	907	737
Северо-Западный федеральный округ	341	276
Южный федеральный округ	259	204
Северо-Кавказский федеральный округ	185	99
Приволжский федеральный округ	470	350
Уральский федеральный округ	249	185
Сибирский федеральный округ	257	206
Дальневосточный федеральный округ	118	97
Крымский федеральный округ	9	17

Кредитные организации обязаны представлять в Банк России отчетность в виде установленных форм отчетности в соответствии с Указанием Банка России от 12 ноября 2009 г. № 2332-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации». Статистический контроль за валютными операциями в Российской Федерации ориентирован на решение следующих задач: информационное обеспечение, разработка и проведение валютной политики; обеспечение и контроль за репатриацией валютной выручки экспортерами; сокращение размеров необеспеченных товарной поставкой авансовых платежей импортеров; контроль за оборотом наличной иностранной валюты; предотвращение оттока отечественного капитала за рубеж и уменьшение притока сомнительного капитала; осуществление надзора за банковской деятельностью; сбор информации для составления платежного баланса Российской Федерации и баланса доходов и расходов граждан России в денежной форме.

Состав отчетных форм и перечень включенных в них показателей, по мнению авторов, должны быть пересмотрены. Могут быть предложены и другие методы ужесточения валютного контроля. Их можно условно ранжировать от менее жестких к более жестким (рис. 4). В современной истории редко применяются жесткие меры. Одним из ярких примеров может послужить дефолт в Аргентине в 2002 году, когда правительством было введено принуждение к переводу депозитов из долларов США в национальную валюту Аргентины [8]. Международный валютный фонд в январе 2014 года опубликовал работу под названием «Effectiveness of Capital Outflow Restrictions» («Эффективность ограничения оттока капитала»), в которой были рассмотрены попытки ограничения оттока капитала. Лишь 2 из 38 попыток были признаны удачными: в 1998 году в Малайзии, когда правительство ввело жесткие ограничения валютообменных операций, и в 2008 году в Исландии, когда было ограничено движение капитала от резидентов к нерезидентам [17].

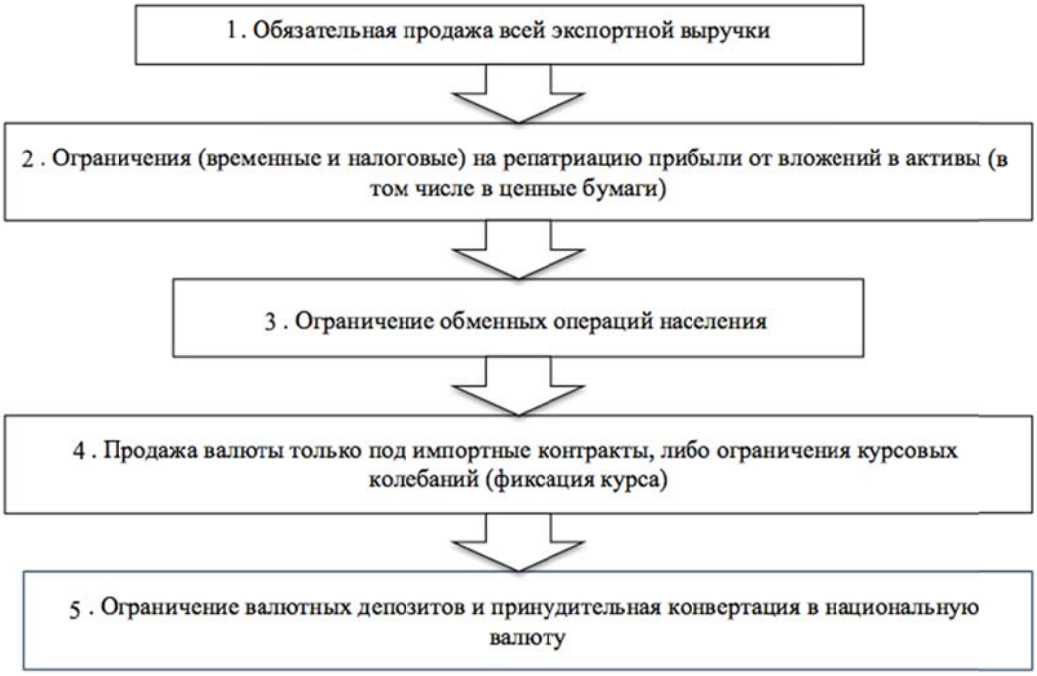


Рис. 4. Меры ужесточения валютного контроля.

Одним из методов ужесточения является метод введения обязательной продажи экспортной выручки. На данный момент действует Инструкция Банка России от 30 марта 2004 г. № 111-И «Об обязательной продаже части валютной выручки на внутреннем валютном рынке Российской Федерации», в пункте 1.1 которой указано, что обязательная продажа осуществляется в нулевом размере от выручки экспортера. Но в это положение при необходимости могут быть внесены соответствующие изменения, обязывающие экспортеров продавать установленный процент выручки. По нашему мнению, этот метод может быть задействован и принесет существенный экономический эффект.

Новые правила обмена валюты вступили в силу 27 декабря 2015 года. Теперь при обмене валюты на сумму, превышающую 15 тысяч рублей, клиент должен будет пройти полную идентификацию, а банк должен заполнить анкету. Таким образом, реализуется ужесточение контроля за валютообменными операциями, что необходимо для ограничения вывода капитала за рубеж. Неизбежно возникает потребность внесения изменений и в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях. Правительство Российской Федерации уже внесло предложение о пересмотре в сторону увеличения срока давности привлечения к административной ответственности за нарушение валютного законодательства. На рассмотрение нижней палаты парламента был внесен проект федерального закона «О внесении изменений в статью 4.5 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях» (№ 925087-6) [9]. Предлагается увеличить срок давности привлечения к административной ответственности с одного года до двух лет.

Такая мера может помочь решить ряд проблем, объективно не позволяющих выявить факты правонарушения, определить нарушителя и привлечь его к административной ответственности в пределах установленного на данный момент срока давности. В роли таких причин могут выступать следующие: необходимость обязательно извещать лицо, которое привлекается к административной ответственности, в соответствии с установленной процедурой, но невозможность принять решение по делу в его отсутствии и без доказательств его надлежащего извещения (большая часть привлекаемых к ответственности за невозврат валютной выручки в Россию организаций отсутствует по месту регистрации); резиденты нередко злоупотребляют своим правом заявить ходатайство об отложении рассмотрения дела об административном правонарушении; необходимость проверки органами и агентами валютного контроля информации о наличии признаков правонарушений резидентами валютного законодательства, которая поступает от кредитных организаций.

По нашему мнению, помимо увеличения срока давности, необходимо внести изменения в статью 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях. Пункты 4 и 5 статьи 15.25 устанавливают размер наказания за невыполнение резидентом в установленный срок обязанности по репатриации экспортной выручки и возврату денежных средств, уплаченных за неввезенные товары и неоказанные услуги. Следует как минимум оставить штраф, равный одному размеру средств, неполученных по экспортным контрактам и невозвращенных средств по импортным договорам, исключив, таким образом, возможность обойтись меньшим штрафом.

Перечисленные меры, по нашему мнению, позволят сократить отток капитала из страны, повысят устойчивость банковской системы и эффективность работы экономики РФ в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глобализация экономики и развитие промышленности: теория и практика. Коллективная монография / Харламова Т.Л., Новиков А.О., Бабкин А.В. и др. СПб.: Изд-во СПБПУ, 2013.
2. Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса. Коллективная монография в 2 томах. Том 2 / Андреев А.М., Бабанчикова О.А., Бережной И.В. и др. СПб., 2010.
3. *Плотников В.А., Вертакова Ю.В.* Последствия современных экономических трансформаций и пути преодоления финансового кризиса в России // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 6. С. 71-78.
4. *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.
5. Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий. Коллективная монография / Александрова А.В., Андросенко Н.В., Бабкин А.В. и др. СПб.: Изд-во СПБПУ, 2014.
6. *Богачев И.* Какие санкции страшны России? // Коммерсант. Деньги. 2015. № 4 (02). С. 8.
7. *Егоров А.В.* Жизнь после санкций // Банковское дело. 2015. № 8 (08). С. 8-9.
8. *Зотин А.* Валюта Скуратов // Коммерсант. Деньги. 2015. № 37 (09). С. 16.
9. *Рысев А.* Срок привлечения к ответственности нарушителей валютного законодательства хотят увеличить // Экономика и жизнь. 2015. № 45 (11). С. 9.
10. *Скудалова Т.В.* Валютное регулирование и валютный контроль. СПб.: Интермедиа, 2015. 376 с.
11. *Шестопал О.* На валютный страх и риск // Коммерсант. Daily. 2015. № 53 (03). С. 8.
12. Внешний долг Российской Федерации. Центральный банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/debt/debt_new.xlsx (дата обращения 22.12.2015).

13. Информация о влиянии «налогового маневра» на нефтяной сектор экономики. Министерство финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=79979 (дата обращения 22.12.2015).
14. Об оценке индекса потребительских цен. Росстат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d06/248ozen9.htm (дата обращения 22.12.2015).
15. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию. Центральный банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/inv_in-country.xlsx (дата обращения 22.12.2015).
16. Crude Oil. NASDAQ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nasdaq.com/markets/crude-oil.aspx?timeframe=1 (дата обращения 23.12.2015).
17. *Saborowski C., Sanya S., Weisfeld H., Yepez J.* Effectiveness of Capital Outflow Restrictions. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2014/wp1408.pdf (дата обращения 23.12.2015).
18. *Васильев С.А., Киевич А.В., Круглова И.А.* Перспективы развивающихся экономик на фоне глобального падения финансовых рынков // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 1 (18). С. 11-18.
19. Региональный рынок розничных банковских услуг: проблемы и перспективы развития / под ред. Зайцевой И.Г., Шашиной И.А., Сиговой М.В., Кругловой И.А. СПб.: МБИ, 2014. С. 5-12.

Ильясов Р.Х., Куразова Д.А.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ИНДИКАТОРОВ РОССИЙСКОГО ФОНДОВОГО РЫНКА

Аннотация. *Финансовый рынок любого государства аккумулирует всю накопившуюся информацию в экономике и отражает ее в уровне цен на биржевые ценные бумаги. В условиях развивающегося мирового финансового кризиса необходимо тщательно отслеживать мировые тенденции развития, так как они оказывают прямое воздействия на локальные национальные финансовые рынки. Российский финансовый рынок как один из молодых рынков испытывает давление мировой экономической конъюнктуры, что отражается на движении его основных индикаторов – биржевых индексах ММВБ и РТС. Цель работы – проанализировать влияние мирового рынка нефти на показатели российского финансового рынка – биржевые индексы ММВБ и РТС. В соответствии с поставленной целью в статье последовательно решены следующие задачи: проанализированы основные макроэкономические факторы, влияющие на динамику нефтяных цен, проведен краткий анализ динамики индексов ММВБ и РТС; установлена взаимосвязь тенденций российского финансового рынка и мировой экономической конъюнктуры; оценены инвестиционные возможности российского финансового рынка. В статье были использованы методы сравнительного анализа, графического анализа, систематизации, аналогии, сопоставления. Работа представляет собой комплексный обзор ситуации на мировом рынке нефти, включая оценку его влиянии на динамику основных индикаторов российского финансового рынка, оценку текущей финансовой и политической ситуации в мире.*

Ключевые слова. *Финансовый рынок, индикатор, биржевые индексы, нефть.*

Ilyasov A.D., Kurazova D.A.

ANALYSIS OF THE DYNAMICS AT THE RUSSIAN STOCK MARKET INDICATORS

Abstract. *The financial market of any country accumulates all the information accumulated in the economy and reflects its level of prices in the commodity securities. In terms of developing the global financial crisis, it is necessary to closely monitor global trends, as they have a direct impact on the local, national financial markets. The Russian financial market as one of the young market is under pressure of the global economic situation, which is reflected in the movement of its main indicators – stock indexes MICEX and RTS. Purpose – to analyze the impact of the world oil market in the Russian financial market indices - MICEX and RTS indices. In accordance with the purpose of s article series following tasks: analysis of the main macroeconomic factors affecting the dynamics of oil prices, conducted a brief analysis of the dynamics of the MICEX and RTS indices; establish the relationship tendencies of the Russian financial market and global economic conditions; evaluate investment opportunities in the Russian financial market. In this article, we were used methods of comparative analysis, graphical analysis, systematization, analogies, and comparisons. Work is a comprehensive overview of the situation on the world oil market and its impact on the dynamics of the main indicators of the Russian financial market.*

Keywords. *Financial market indicator, stock indices, oil.*

ГРНТИ 06.73.35

© Ильясов Р.Х., Куразова Д.А., 2016

Руслан Хизраилевич Ильясов – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой статистики и информационных систем в экономике Чеченского государственного университета (г. Грозный).

Диана Алдамовна Куразова – ассистент кафедры статистики и информационных систем в экономике Чеченского государственного университета (г. Грозный).

Контактные данные для связи с авторами (Куразова Д.А.): 364907, Чеченская Республика, г. Грозный, А. Шерипова ул., д. 32 (Russia, Grozny, A. Sheripova str., 32). Тел.: 8 925 170 70 74. E-mail: diana.kurazova.89@list.ru.

Глобализация мировых финансовых рынков – в последние годы достаточно динамично развивающийся процесс, который вовлекает все большее количество институциональных и межгосударственных инвесторов [17-22 и др.]. Российский финансовый рынок сегодня достаточно интегрирован в мировой финансовый сектор, что отражается на котировках отечественных ценных бумаг. Отсутствие многолетнего опыта анализа рыночных трендов на сравнительно молодом российском финансовом рынке затрудняет работу инвесторов и потенциальных эмитентов ценных бумаг. Поэтому оценка основных индикаторов российского рынка и их взаимосвязи с международными политическими и экономическими событиями позволит в дальнейшем спрогнозировать вероятный тренд рыночных цен на основные финансовые инструменты рынка и откроет существующие инвестиционные возможности.

На данный момент существенная волатильность курсов ценных бумаг на отечественном рынке даёт возможность работать и получать достаточно высокие прибыли в условиях стагнации мировых финансовых рынков. Оценка биржевых индексов позволяет выявить устойчивые закономерности развития и движения российского финансового рынка, отражает взаимозависимость между ними, определяет факторы, оказывающие влияние на национальную экономику. Знание ситуации на финансовом рынке дает возможность отечественным крупным компаниям корректировать собственную финансовую стратегию, открывает возможности для будущего инвестирования.

На начало 2016 года мировой финансовый рынок продемонстрировал невысокие показатели за последние годы по объёмам торгов и росту цен на основные финансовые инструменты. Данные тенденции не замедлили отразиться на рынке ценных бумаг России, который, являясь развивающимся рынком, достаточно глубоко интегрирован в мировую финансовую систему и поэтому испытывает сильное влияние конъюнктуры мирового рынка. Ситуацию усугубили продление санкционных ограничений 2014 года, продиктованное геополитической нестабильностью в мире, и снижение цен на основной экспортный товар – нефть.

Так, 2 марта 2016 года Президент США Б. Обама продлил санкции, введенные в марте 2014 года против России, поскольку, по его заявлению, действия России продолжают представлять «необычайную и чрезвычайную угрозу национальной безопасности и зарубежной политике США». Санкционный список США дополнялся и расширялся в течении 2014-2015 гг. и предусматривает приостановление инвестиционных операций и транзакций с новыми ценными бумагами компаний из списка. Ранее Европейский Союз продлил введенные в 2014 году санкции до 31 июля 2016 г. Эти санкции по многим позициям схожи с санкциями США и затрагивают, прежде всего, финансовую, оборонную отрасли и энергетику, а также сделки с товарами двойного назначения.

Еще один фактор давления на отечественную экономику – снижение котировок цен на нефть, которые опустились под конец 2015 года до $37 за баррель, с конца февраля 2016 цены пошли в рост, а в марте 2016 года достигли $38.46 за баррель (рис. 1). Данный рост котировок нефти Brent продолжается в свете встречи в феврале в Катаре министров нефти ОПЕК – Саудовской Аравии, Катара, Венесуэлы, а также главы Минэнерго РФ А. Новака. Стороны провели переговоры по вопросам стабилизации цен на мировом рынке нефти. На встрече была достигнута предварительная договоренность о готовности добытчиков сохранить в среднем в текущем году нефтедобычу на уровне января 2016 года, если другие государства, добывающие нефть, присоединятся к инициативной группе.

В настоящее время ведутся активные переговоры с другими производителями «черного золота». Такими как Иран, который поддерживает соглашение, но пока не присоединяется к нему. После встречи 14 марта 2016 года министра энергетики РФ А. Новака с министром нефти Ирана Б.Н. Зангане появилась определенность в этом вопросе, которая определяет четкую позицию Ирана, желающего прежде всего нарастить объемы до уровня досанкционных в рамках квоты ОПЕК, а потом заморозить дальнейший рост добычи. Если такое соглашение будет достигнуто, рынок нефти продолжит расти и восстановится баланс спроса и предложения, что приведет к высокой волатильности на рынке нефти на фоне растущих цен. Подобные экономические встречи благотворно сказались на нефтяных котировках, которые снова пошли в рост с конца февраля 2016 года.

Необходимо отметить, что данный рынок является основным индикатором состояния мировой экономики, поскольку именно нефтяные котировки учитывают в себе экономические показатели развития отраслей экономики, прежде всего – промышленного сектора. Сектор промышленного производства высоко зависим от котировок «черного золота», падение которых отражается в том числе и на динамике роста ВВП, падении курса национальной валюты. Мировая экономика ждет стабильных цен

на нефть, которые позволят снизить инфляционные ожидания инвесторов, в том числе работающих на российском рынке ценных бумаг [9, 10, 11].

Рис. 1. Цена на нефть на бирже сегодня и ее значение (по данным FOREX).

Отметим, что отечественный рынок ценных бумаг сегодня представляет ПАО «Московская Биржа» – крупнейшая в России публичная площадка для торговли акциями, облигациями, производными инструментами, валютой и инструментами денежного рынка, являющаяся также центральным депозитарием. Московская биржа была образована в декабре 2011 года в результате слияния двух основных российских биржевых групп – Группы ММВБ, старейшей национальной биржи и ведущего российского оператора рынка ценных бумаг, валютного и денежного рынков, и Группы РТС, крупнейшего на тот момент оператора срочного рынка [1, 2]. Возникшая в результате слияния вертикально интегрированная структура, обеспечивающая возможность торговли всеми основными категориями активов, была преобразована в открытое акционерное общество (ОАО) и переименована в Московскую биржу. В феврале 2013 года Московская биржа провела IPO, установив рекорд среди локальных размещений. Совокупный объем размещения составил 15 млрд рублей.

Отметим, что относительно молодой российский рынок ценных бумаг достаточно интегрирован в мировую финансовую систему, что отражается на движении биржевых котировок российского финансового рынка. Данный факт мы можем наблюдать на примере динамики отечественных индикаторов рынка, которые также демонстрируют тенденции к росту. Биржевые индексы представляют собой обобщающие показатели динамики курса ценных бумаг, котируемых на фондовом рынке [12, 13]. Традиционно на Московской бирже считаются 2 основных биржевых индекса, на которых остановимся несколько подробнее.

Во-первых, индекс ММВБ – ценовой, взвешенный по рыночной капитализации (free-float) композитный индекс российского фондового рынка, включающий 50 наиболее ликвидных акций крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов, виды экономической деятельности которых относятся к основным секторам экономики, представленных на Московской бирже [14, 15, 16]. Расчет индекса ММВБ осуществляется Московской биржей в реальной времени и по рублевым ценам. База индекса ММВБ пересматривается 4 раза в год (16 марта, 16 июня, 16 сентября, 16 декабря), на основании нескольких критериев; определяющими факторами являются рыночная капитализация и ликвидность акций, значение коэффициента free-float [7, 8] и отраслевая принадлежность эмитента акций. Динамика индекса ММВБ за период декабрь 2015 – март 2016 представлена на рисунке 2.

Во-вторых, индекс РТС – ценовой, взвешенный по рыночной капитализации (free-float) индекс широкого рынка акций России, включающий 50 наиболее ликвидных акций крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов, виды экономической деятельности которых относятся к основным секторам экономики. Индекс РТС рассчитывается с 01 сентября 1995 года, расчет индекса производится в режиме реального времени в долларах. Динамика индекса РТС за период декабрь 2015 – март 2016 представлена на рисунке 3.

Рис. 2. Динамика индекса ММВБ за период 12.15-03.16 (по данным Группы Investfunds).

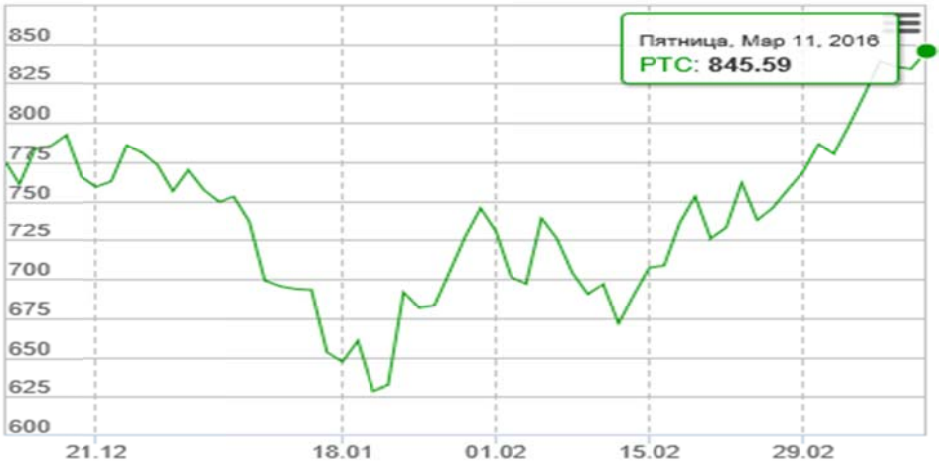


Рис. 3. Динамика индекса РТС за период 12.15-03.16 (по данным Группы Investfunds).

Помимо указанных индексов, на Московской бирже рассчитываются другие композитные индексы, отраслевые индексы, тематические индексы, которые постоянно совершенствуются и дополняются по мере развития самого рынка. Индексы ММВБ и РТС имеют единую базу расчета, но ММВБ рассчитывается в рублях, тогда как РТС рассчитывается в долларах, поэтому на него также влияет курс национальной валюты по отношению к доллару [4, 5, 6].

Анализ динамики российских индексов показывает, что с начала 2016 года российский рынок акций продемонстрировал положительную динамику по основным индексам Московской биржи. По состоянию на 11 марта 2016 г., индекс ММВБ вырос на 93,4 пункта по сравнению с мартом 2015 года (1783,34 пункта), а индекс РТС вырос на 33,33 пункта по сравнению с мартом 2015 (812,26 пунктов). По итогам начала 2016 года 32 из 50 акций, входящих в базу расчета ММВБ, положительно повлияли на его рост, 18 ценных бумаг повлияли отрицательно. Наибольший вклад внесли в рост индексов ММВБ и РТС ценные бумаги финансового и нефтегазового сектора: обыкновенные акции ПАО «Сбербанк», ПАО «Лукойл», ПАО «Газпром». Существенное отрицательное влияние оказало снижение цен на обыкновенные акции ПАО «Магнит», привилегированные акции ОАО «АК «Транснефть». Положительную динамику индексов подтверждают растущие объемы капитализации основного рынка (рис. 4).

Анализ рыночного тренда капитализации основного рынка демонстрирует положительную динамику, что доказывает перспективность инвестирования в российские ценные бумаги. На росте рыночной капитализации сказались, прежде всего, фонды сырьевого и металлургического сектора, фонды акций второго эшелона, широкого рынка акций. Таким образом, в целом анализ индикаторов россий-

ского рынка показал, что динамика совпала с динамикой нефтяных котировок, которые будут напрямую зависеть от действия и политики стран – основных экспортеров нефти. Геополитическая ситуация на Ближнем Востоке требует мирного урегулирования, что позволит добиться скорейшего достижения соглашения между странами ОПЕК, снизить волатильность финансового рынка и стабилизировать курс национальной валюты.

Рис. 4. Динамика капитализации основного рынка за период 05.15-03.16 (по данным Группы Investfunds).

В данный период для российского инвестора складывается достаточно благоприятная ситуация – работать на фондовом рынке и расширять инвестиционное поле, тем более что многие отрасли производства и переработки получают возможность наращивать свои обороты, привлекая дополнительные источники финансирования. При дальнейшем росте стоимости нефти до $52 за баррель марки Brent, будет расти доходность во многих отраслях, будет укрепляться рубль, восстанавливаться отечественная экономика, которая сегодня находится в высокой зависимости от нефти. Именно поэтому нужна структурная перестройка экономики, которая даст возможность России выйти в дальнейшем из кризиса и сделать Москву международным финансовым центром.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Беденков Д.* Инвестиционная привлекательность России: экономический рост и российский фондовый рынок. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://bujet.ru/article/5836.php (дата обращения 09.03.2016).
2. *Калинников К.* Экономика. Кудрин: экономику России спасут реформы, а не антикризисные планы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ria.ru/economy/20160127/1365777216.html (дата обращения 02.03.2016).
3. *Бархатов И.В.* Специфические черты развития фондового рынка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.lib.csu.ru/vch/074/007.pdf (дата обращения 09.01.2016).
4. *Тарунина Г.А.* Фондовый рынок и модернизация российской экономики // Вестник Томского государственного университета. 2012. № 2 (18). С. 11-16.
5. *Ямаев А.Ф.* Фондовый рынок России. Перспективы развития // БашГУ. 2015. № 8.
6. *Веденеев А., Данилова Ю., Масленников Н., Моисеев С.* Структурная модернизация финансовой системы России // Вопросы экономики. 2010. № 5.
7. *Игонина Л.Л.* Модернизация финансовой системы России: задачи, императивы, тенденции // Финансы и кредит. 2012. № 3.
8. *Обухова С.В., Федотова Г.В.* Инвестиционная привлекательность регионов ЮФО // Материалы 3-й Международной научно-практической конференции; Отв. ред. Горохов А.А. Курск, 2013. С. 220-222.
9. *Перекрестова Л.В., Федотова Г.В., Мытарева Л.А.* Теории финансов и финансового менеджмента. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2010.

10. *Федотова Г.В., Широбакин В.И.* Оценка инвестиционной привлекательности рынка драгоценных металлов в условиях мирового финансового кризиса // Финансы и кредит. 2011. № 2. С. 56-59.
11. Финансовые кризисы. Коллективная монография. Часть 1 / Сазонов С.П. и др. Волгоград: Изд-во ВолгГТУ, 2013.
12. *Сазонов С.П., Придачук М.П., Шор Д.М.* Государственные ценные бумаги. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2012.
13. *Федотова Г.В., Обухова С.В.* Портфельные стратегии оптимизации корпоративных финансовых потоков в условиях санкций Европейского союза // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 19.
14. *Сандрыгайло В.П., Федотова Г.В.* Спрос на рублевые и валютные вклады в период кризиса // Современная наука: опыт, проблемы и перспективы развития. Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. 2015. С. 176-178.
15. *Обухова С.В., Федотова Г.В*. Инвестиционный климат России и ЮФО в кризис. Где найти деньги? // Экономическая безопасность России и стратегии развития ее регионов в современных условиях. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. 2015. С. 138-140.
16. *Капустина Н.В., Кузнецов Ю.В.* Принципы исследования системы управления рисками // Вестник Мурманского государственного технического университета. 2010. Т. 13. № 1. С. 15-21.
17. Государство и рынок в оптимизации структурных характеристик экономического роста. Коллективная монография / Айрапетова А.Г., Алтухов Д.А., Аникеев С.В. и др. СПб., 2004.
18. *Плотников В.А., Вертакова Ю.В.* Последствия современных экономических трансформаций и пути преодоления финансового кризиса в России // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 6. С. 71-78.
19. *Плотников В.А., Вертакова Ю.В.* Системный подход в оценке путей преодоления финансово-экономического кризиса // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. 2010. № 3. С. 213-224.
20. *Костенко Р.Б.* Импортозамещение в российском сельском хозяйстве как составляющая проблемы самообеспечения продовольствием // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 1 (23). С. 41-45.
21. *Миэринь Л.А., Глазман Г.Л.* Интеграция России в глобальное инновационное пространство: концептуально-управленческий подход // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 1 (23). С. 10-14.
22. Методология управления инновационной деятельностью экономических систем. Монография / Алетдинова А.А., Бабкин А.В., Байков В.А. и др. СПб.: Изд-во СПбПУ, 2014.

Салимьянова И.Г., Трейман М.Г.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ КАК ИННОВАЦИОННОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. *В статье отражены особенности и пути инновационного развития государства при внедрении в его эколого-экономическую деятельность экологических инноваций в области использования альтернативных источников энергии. Рассмотрен и проанализирован зарубежный опыт внедрения в практику инновационной деятельности использования энергии солнца и ветра, приливов и отливов, термальных источников, энергии биомассы. Выявлены особенности введения в действие инновационных процессов в Российской Федерации и возможные направления их внедрения на примере республики Крым, а также отмечены наиболее перспективные направления и тенденции для дальнейшего развития.*

Ключевые слова. *Альтернативная энергетика, экологические инновации, возобновляемые ресурсы, экономический потенциал, инновационный путь развития.*

Salimjanova I. G., Treiman M. G.

THE USE OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES AS AN INNOVATIVE DIRECTION FOR THE DEVELOPMENT OF ENERGY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. *The article describes the features and ways of innovative development of the state in the implementation of its environmental and economic activities on environmental innovation in the use of alternative energy sources. Reviewed and analyzed foreign experience in this direction with regard to the implementation in practice of the use of solar and wind, tidal, thermal sources of biomass energy. Peculiarities of the introduction into action of innovative processes in the Russian Federation and possible areas of their implementation on the example of the Republic of Crimea, and also marked the most promising directions and trends.*

Keywords. *Alternative energy, eco-innovation, renewable resources, economic potential, innovative way of development.*

В современных условиях на устойчивое и независимое положение страны влияют не столько богатства природных ресурсов или большие объемы производства, сколько высокий уровень инновационной результативности. В настоящее время наиболее актуальным направлением развития для Российской Федерации является внедрение в практику деятельности регионов и промышленных пред-

ГРНТИ 06.71.63
© Салимьянова И.Г., Трейман М.Г., 2016
Индира Гаязовна Салимьянова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента организации Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Марина Геннадьевна Трейман – кандидат экономических наук, преподаватель Высшей школы технологии и энергетики Санкт-Петербургского государственного университета промышленных технологий и дизайна, ведущий экономист-аналитик Водоканала Санкт-Петербурга.
Контактные данные для связи с авторами (Трейман М.Г.): 195276, Санкт-Петербург, ул. Ивана Черных, д. 4 (Russia, St. Petersburg, Ivana Chernykh str., 4). Тел.: +7 911 219 69 95. E-mail: britva-69@yandex.ru.

приятий инновационных систем, что позволит им развивать инновационную деятельность на системной основе, повышая эффективность функционирования [7]. Но в этом направлении есть существенные проблемы, в том числе, связанные с общей необходимостью экологизировать производственные процессы на предприятиях на региональном уровне и развивать такое направление инновационной деятельности как «экологические инновации». Отметим, что экологические инновации – это «новые и значительно усовершенствованные товары, работы, услуги, производственные процессы, организационные или маркетинговые методы, способствующие повышению экологической безопасности, улучшению или предотвращению негативного воздействия на окружающую среду в процессе производства продукции на предприятиях и в результате использования инновационной продукции» [5].

В нашей стране Росстат только в 2009 году впервые провёл обследование экологических инноваций. Для оценки возможностей и перспектив развития инновационной деятельности предприятий и организаций Российской Федерации проведем анализ их деятельности по данным официальных источников. Динамика показателей изменения экологических инноваций в Российской Федерации в 2012-2013 гг. по видам экономической деятельности представлены в таблице 1.

Таблица 1

Показатели развития экологических инноваций в Российской Федерации [6]

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.
Удельный вес организаций, которые осуществляют инновационную деятельность, от общего числа организаций Российской Федерации, %	22,4	12,9
а) добывающие и обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды	26,0	15,3
б) связь и деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научные исследования и разработки	15,0	8,0
Специальные затраты, связанные с экологическими инновациями, млн руб.	27768,7	15098,2
а) добывающие и обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды	27327,6	14579,9
б) связь и деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий, научные исследования и разработки	441,1	518,3

Анализ показателей, представленных в таблице 1, позволяет отметить, что в настоящее время произошло резкое сокращение удельного веса экологических инноваций по отношению общему числу организаций по Российской Федерации. Удельный вес организаций, осуществляющих инновационную деятельность (от общего числа организаций Российской Федерации) с 2012 г. По 2013 г. Снизился на 9,5%, с 22,4% до 12,9%. Это связано с необходимостью вложения больших инвестиций в данное направление, а также его специфичностью – невозможностью получать дополнительную прибыль при использовании экологического оборудования в лизинговых системах, с тем, что окупаемость процессов высока и значительны затраты на строительство производственных экологических объектов и др.

В связи с ухудшением общей экономической ситуации в стране эти тенденции (снижения инвестиций в экологические инновации) продолжают развиваться и перерастают в закономерность. Наибольший объем в составе затрат на разработку и внедрение новшеств в экологическом направлении занимают обрабатывающие производства – 96,5 % от общей величины затрат (см. табл. 1). Несмотря на то, что промышленные предприятия вносят значительный вклад своих собственных средств в направлении развития инновационной деятельности в экологической области, тем не менее, эти предприятия не получают достаточной поддержки со стороны государства.

Выявим основные компоненты, оказывающие непосредственное влияние на возможности предприятия к внедрению экологической инновационной продукции в практику производственной деятельности (рис. 1). Так, наибольшее влияние на внедрение в практику деятельности разработок в области охраны окружающей среды из внешней среды являются университеты и научно-исследовательские институты, где осуществляются разработки инноваций, а также государственные органы и

некоммерческие фонды, которые выделяют денежные средства на поддержку разработок в этой области. В качестве основных внутренних факторов выделены производственные мощности предприятий, которые включают в себя особенности их технологических процессов и, в зависимости от которых, возможно внедрять инновационную продукцию в производственную деятельность, а также финансовые возможности предприятия, поскольку процесс внедрения и разработки является достаточно затратным [7].

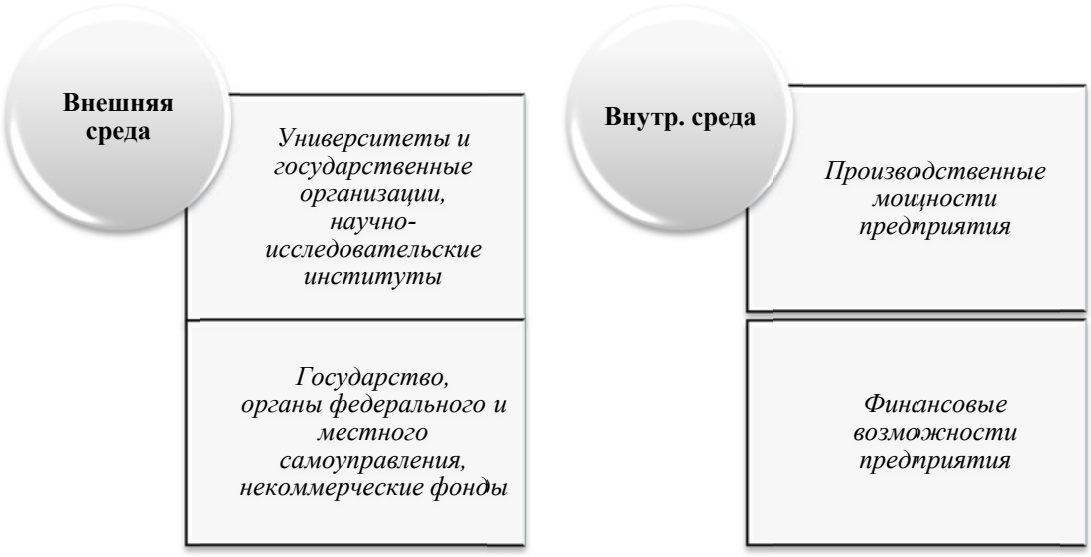


Рис. 1. Основные факторы влияния внешней и внутренней среды на внедрение экологических нововведений в практику деятельности промышленных предприятий.

По мнению авторов, одним из наиболее перспективных для Российской Федерации направлений инновационного развития является использование альтернативных источников энергии. Альтернативная энергетика – это совокупность направлений, которые связаны с получением, передачей и использованием энергии из «нетрадиционных» источников. Источники получения энергии классифицируются по следующим направлениям [2]:

- возобновляемые источники энергии – солнечная и ветровая энергия, гидравлическая, приливов и отливов и т.д.;
- вторичные источники энергии: получение тепла при сжигании твердых бытовых отходов (ТБО), сжигание осадков от стоков и т.д.;
- инновационные пути получения новых источников энергии: газификация и пиролиз, микроуголь, водородная энергетика, синтез топливных ресурсов.

В соответствии с приведенной выше классификацией, отметим, что к инновационным направлениям деятельности относятся как сами установки (их разработка, производство, использование) по переработке ветровой и солнечной энергии, так и новые технологии и пути получения энергии. В таблице 2 представлен прогноз потребления энергоресурсов Российской Федерацией до 2020 года. А в таблице 3 отражены возможности использования ресурсов нетрадиционной энергетики, их экономический потенциал. (В данном контексте экономический потенциал – это потенциал, позволяющий оценить экономическую оправданность на существующем уровне величины цен на горючие ископаемые, транспортные издержки и оплату труда, оборудование и материалы [2].)

По наибольшему экономическому потенциалу можно выделить геотермальную энергию и гидроэнергоресурсы, а также использование низкопотенциального топлива и энергии биомассы. Исследование зарубежного опыта в направлении использования альтернативных источников энергии показало, что в Бразилии в настоящее время реализуется одна из самых значительных программ по использованию возобновляемых источников энергии в мире – производство топливного этанола из сахарного тростника. На сегодняшний день этиловый спирт покрывает 18% потребностей страны в автомобильном топливе, эта практика также распространена в США.

На данный момент в Швеции действует 1350 малых ГЭС – это 10% необходимой стране электроэнергии, а в Китае действует 83 тысячи малых ГЭС [2]. Наиболее успешные проекты в области применения солнечной энергии были осуществлены за рубежом: 2,7% электроэнергии Испании получено из солнечной энергии; 3% электроэнергии Италии получено от фотоэлектрических установок. Самая мощная гелиоустановка находится в Дании и имеет мощность 12,8 МВт (обеспечивает 35% годового теплопотребления города Марсталь) [5]. Хозяйственное применение геотермальных источников распространено в Исландии, Италии и Франции, Новой Зеландии, Индонезии, Японии, Китае, Кении.

К преимуществам использования возобновляемых источников энергии относятся: экологическая чистота и безопасность топлива; относительная дешевизна и доступность топлива; энергетическая эффективность; удобство использования.

Рассмотрим опыт применения энергии биомассы. Она сегодня является одним из ключевых возобновляемых источников энергии будущего, она дает 14% всей потребляемой энергии. Энергия биомассы представляет собой энергоносители растительного происхождения (травяные покровы, древесина, навоз крупного рогатого скота и свиней, растительные и древесные отходы), образуемые в процессе фотосинтеза. Она является шестой по запасам из доступных на настоящий момент источников энергии после горючих сланцев, урана, угля, нефти и природного газа. Многие страны уже давно по достоинству оценили эту экологическую инновацию, между тем в нашей стране этот вид альтернативного топлива стал использоваться сравнительно недавно. Активность использования энергии биомассы с 2010 года наблюдается в Российской Федерации, Германии, Франции, Польше (таблица 4).

Таблица 2

Прогноз развития энергетического сектора России до 2020 гг. [1]

Наименование показателя / Год	2000	2005	2010	2015	2020
Производство первичных энергоресурсов, всего (млн тонн усл. топлива)	1389	1430-1500	1455-1575	1500-1660	1525-1740
в том числе:					
нефть и газовый конденсат (млн тонн)	315	308-327	305-335	305-345	305-360
природный и попутный газ (млрд куб. м)	577	580-600	615-655	640-690	660-700
уголь (млн тонн)	258	275-300	290-335	320-370	340-430
атомная энергия (млрд кВт-ч)	130	155-175	190-205	210-260	235-340
гидроэнергия (млрд кВт-ч)	160	170	170-177	180-190	190-200
нетрадиционные возобновляемые энергоресурсы (млн тонн усл. топлива)	2	3-4	5-7	8-12	12-20
Суммарное производство электроэнергии (млрд кВт-ч)	879	970-1020	1055-1180	1135-1370	1240-1620
Объем переработки нефти (млн тонн)	175	175-185	185-200	190-220	200-225
Суммарное производство теплоэнергии (млн Гкал)	2060	2120-2185	2200-2315	2300-2470	2420-2650

Таблица 3

Экономический потенциал возобновляемых источников энергии России [1], млн т.у.т.

Возобновляемые ресурсы	Экономический потенциал возобновляемых источников энергии
Гидроэнергоресурсы	65
Геотермальная энергия	115
Энергия биомассы	35
Энергия ветра	10
Солнечная энергия	12,5
Низко потенциальное тепло	36

Таблица 4

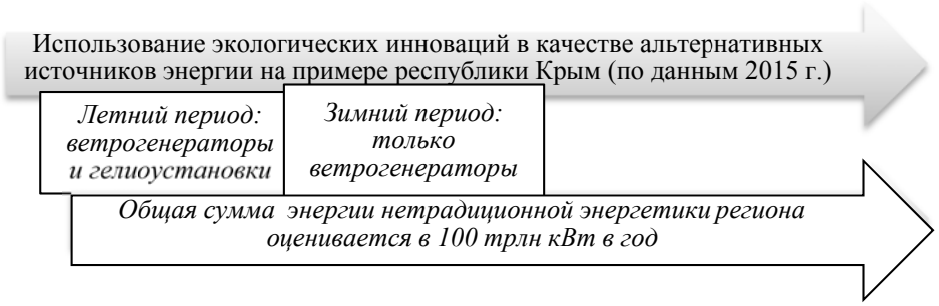
Производство энергоресурсов из твердой биомассы, млн т.у.т. [3]

Страна	2009 г.	2010 г.
Австрия	4,097	4,529
Германия	11,217	12,230
Испания	4,494	4,751
Польша	5,190	5,865
Россия	-	48,47
Франция	9,368	10,481
Швеция	8,621	9,202

Сейчас в разработке находится несколько крупных проектов по использованию биомассы России, один из них: Российско-Скандинавская программа по переработке биомассы и использованию ее в качестве топлива на Северо-Западе Российской Федерации. В качестве инновационной идеи предложено использование бойлеров для переработки биомассы для теплоэлектроцентралей. Инвестиции в эту программу составляют 100-200 миллионов евро, часть из которых – это международное финансирование. Энергия биомассы наиболее – сложный из доступных видов топлива, поскольку требует дополнительной переработки и внедрения альтернативных технологий [2].

Остановимся на уникальном опыте использования альтернативных источников в государстве Коста-Рика, поскольку это – первая в мире страна, использующая возобновляемые источники для получения электроэнергии для всего государства. К основным источникам электричества относятся ветротурбины и солнечные станции и гидроэлектростанции. Помимо этого, в планах правительства страны строительство трех геотермальных электростанций, источником энергии которых будет пепел вулканов. На разработку этой инновационной технологии было выделено 950 миллионов долларов [6]. Необходимо отметить, что этот опыт достаточно специфичен, поскольку государство Коста-Рика обладает уникальными природными ресурсами: водными, вулканическими и неповторимой климатической составляющей. Поэтому за счет всех этих факторов и географического положения страны этот опыт может быть применен только в ряде государств со сходным составом природных ресурсов и рядом особенностей.

Для Российской Федерации наиболее близкой по возможности применения данного опыта является республика Крым. Для Крыма потенциально возможно внедрить альтернативные источники энергии, такие как энергия солнца и ветра. Ветры полуострова могут обеспечить Крым энергией, которая будет в 10 раз превышать его потребности [4]. Удобство внедрения подобного опыта в том, что наиболее активный ветровой период приходится на зиму, что позволяет компенсировать недостаток солнечной энергии. На полуострове развивать нетрадиционную энергетику нужно комплексно в связи с ее непостоянством и необходимость подстраховки одного вида генерации другим (рис. 2). Главное достоинство внедрения этих инновационных разработок в республике заключается в том, что данные виды энергии являются экологически чистыми и не требуют последующей утилизации.



Разработано авторами по данным [4].

Рис. 2. Возможности внедрения экологических инноваций в энергетике.

Отметим, что развитие использования альтернативных источников энергии в Российской Федерации как направление инновационной деятельности имеет неопределенные перспективы, поскольку необходимы существенные инвестиции в эту сферу, а запланированная доля возобновляемых источников энергии в энергобалансе нашей страны низка и существуют значительные неиспользованные резервы в этом направлении. Необходимо отметить, что для успешного ведения инновационной деятельности важную роль играет географическое положение и техническое проектирование самих установок для использования энергии ветра и солнца. Проектирование и эксплуатация этих установок – это основные затраты, и для внедрения этой практики в действие необходима продуманная экологическая политика в регионе и государстве.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Алексеенко С.В.* Нетрадиционная энергетика и ресурсосбережение. Инновации. Технологии. Решения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.sibai.ru/content/view/453/567 (дата обращения 20.04.2016).
2. *Безруких П.П., Арбузов Ю.Д., Борисов Г.А.* Ресурсы и эффективность использования возобновляемых источников энергии в России. СПб.: Наука, 2002.
3. *Бутузов В.А.* Системы централизованного теплоснабжения с гелиоустановками большой мощности // Энергосовет. 2010. № 4 (9).
4. Информационно-аналитический сервис «Строительство общества». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://estp-blog.ru/news/nid-11388 (дата обращения 14.05.2016).
5. *Никитин Д.* Трудный путь к солнцу: согреет ли Россию солнечная энергетика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rbc.ru/economics/17/06/2013/862008.shtml (дата обращения 12.03.2016).
6. Россия в цифрах. 2015 / Краткий статистический сборник. М., 2015.
7. *Цветков А.Н., Салимьянова И.Г.* Инновационный императив для современной России // Инновации (спец. выпуск). 2009. С. 63-67.

Белякова Г.Я., Воробьева Т.Н.

ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВЛАСТИ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *Механизм управления экономикой региона – это ключевой элемент системы управления территорией. Федеральный закон от 28.06.2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании» установил новые требования к эффективности государственного управления социально-экономическим развитием и ориентирует органы власти субъектов РФ на эффективное управление развитием экономики. Авторами статьи сформулированы предложения по повышению эффективности деятельности органов власти субъектов РФ в области развития экономики.*

Ключевые слова. ***Э****ффективность деятельности органов власти субъектов РФ, управление развитием региональной экономики, результативность управления развитием региональной экономики.*

Belyakova G.Y., Vorobyeva T.N.

IMPROVING THE EFFICIENCY OF ACTIVITY OF THE AUTHORITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION SUBJECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract. *The mechanism of management of the economy of the region - a key element of the territory management. Federal Law of 28.06.2014 №172-FZ «On the strategic planning» has set new requirements for the efficiency of public administration and social and economic development, and orients the authorities of the Russian Federation subjects in the effective management of economic development. The authors formulated proposals for improving the effectiveness of the authorities of the Russian Federation subjects in the field of economic development.*

Keywords. *The effectiveness of the authorities of the RF subjects, management of regional economy development, performance management of the development of the regional economy.*

Развитие федерального компонента управления социально-экономическим развитием субъектов РФ, формирование системы стратегического планирования, ставят перед органами власти субъектов РФ новые экономические цели и задачи. Реализация долгосрочных планов модернизации базовых отраслей экономики регионов, формирование новых, перспективных ниш требует наличия надежных управленческих инструментов.

Научный диалог по вопросам реформирования государственного управления не утихает с 2000-х годов. Татаркин А.И. [6, 8] ставит вопрос о необходимости институционального обеспечения реализации государственных стратегических планов. Ведущие научные школы страны [5] в совместном исследовании диагностируют проблемы государственного управления: инерционные подходы к региональному управлению, препятствующие диверсификации и модернизации региональных эконо-

ГРНТИ 06.39.41
© Белякова Г.Я., Воробьева Т.Н., 2016
Галина Яковлевна Белякова – доктор экономических наук, профессор, Сибирский федеральный университет (г. Красноярск).
Татьяна Николаевна Воробьева – соискатель Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М.Ф. Решетнева (г. Красноярск), аудитор Счетной палаты Красноярского края.
Контактные данные для связи с авторами (Воробьева Т.Н.): 660012, Красноярск, Ломоносова ул., д. 11а (Russia, Krasnoyarsk, Lomonosova str., 11a). Тел.: +7 (953) 592-92-16. E-mail: rovinski.t@gmail.com.

мик; необходимость совершенствования объективной оценки деятельности региональной власти; различное отношение региональных властей к проводимой административной реформе; потребность увязки административной реформы с политикой развития, в том числе на региональном уровне; проблемы методологии проведения оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти.

В рамках проводимых в России административной и бюджетной реформ осуществлялось институциональное закрепление и практическое применение инструментов управления по результатам в деятельности органов государственной власти. Научным сообществом анализируются причины торможения процесса внедрения принципов управления по результатам. В Докладе Высшей школы экономики [1] при анализе достигнутого уровня эффективности ключевых процессов государственного управления отмечена проблема целеполагания на уровне отдельных органов исполнительной власти, а также отсутствие системы оценки результативности деятельности.

Центром технологий государственного управления Института прикладных экономических исследований Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации [6] в составе основных направлений дальнейшего развития механизмов и инструментов государственного управления по результатам предложено, в частности, формирование нового поколения показателей для оценки результативности деятельности органов исполнительной власти в контексте совершенствования системы стратегического планирования.

К задачам очередного этапа административной реформы отнесены конкретизация требований к пониманию результатов, а также к построению систем измерения достигаемых результатов. Проведенная авторами оценка существующих направлений деятельности органов власти субъектов РФ в области развития экономики [7, 10] дополняет указанный перечень проблем региональными особенностями.

Органы государственной власти субъектов РФ, сами являясь объектом оценки со стороны Президента РФ и Правительства РФ, не обладают надежными механизмами достижения оцениваемых показателей. Однако, в соответствии с Федеральном законом от 06.10.1999 г. № 184-ФЗ [1], самостоятельны в вопросах формирования таких механизмов. Главы регионов вынуждены прибегать к использованию системы «ручного управления», которая отнимает много времени и позволяет решать лишь точечные, а не системные проблемы. Низкой степенью выполнения характеризуется реализация оценки деятельности органов власти субъектов РФ, низкая степень внедрения проектных методов управления. Существующие методы управления не применимы для решения задач стратегического развития регионов.

Для понимания потенциального масштаба создаваемых в настоящее время региональных систем стратегического планирования, приведем пример одного из субъектов РФ: в систему управления региональной экономикой встроены около десятка органов исполнительной власти субъекта РФ, осуществляющие государственное регулирование отдельных сфер экономики, целевых сегментов экономики, видов экономической деятельности (с суммарной численностью государственных гражданских служащих около трехсот штатных единиц), около двух десятков региональных совещательных коллегиальных органов (содержащих более 400 представителей органов исполнительной власти субъекта РФ, хозяйствующих субъектов, общественных и других организаций), осуществляющих разработку предложений по вопросам содействия экономическому развитию региона, 70 подведомственных органам исполнительной власти субъекта РФ организаций и предприятий (с суммарной штатной численностью работников 1 770 единиц [3].

Эффективность деятельности столь значительной команды управленцев должна обеспечиваться проекцией системы целеполагания субъекта РФ, органов исполнительной власти субъекта РФ на уровень ключевых руководителей с использованием имеющейся в действующей нормативной базе возможности стимулирования результативности руководителей (пункты 14-16 статьи 50 Федерального закона от 27.07.2004 г. № 79-ФЗ) и установления ответственности (статья 29.1 Федерального закона от 06.10.1999 г. № 184-ФЗ). Таким образом, существует потребность в повышении эффективности деятельности органов власти субъектов РФ в области развития экономики.

В целях достижения формируемых целей стратегического развития регионов подлежат «апгрейду» находящиеся на вооружении у высших должностных лиц субъектов РФ инструменты управления дея-

тельностью органов исполнительной власти. Необходима реализация комплекса институциональных преобразований, базирующихся на изменениях нормативного правового регулирования. Блок мероприятий нормативного правового регулирования, по мнению авторов, должен включать изменения и федерального законодательства:

- законодательное определение основ государственного регулирования и принципов государственного управления экономикой;
- систематизация и разграничение полномочий федеральных и региональных органов власти, органов местного самоуправления по вопросам управления экономикой;
- формирование законодательных основ для оценки эффективности государственного управления (включая определение формализованных логических связей между отдельными методиками оценки). Построение на этой основе комплексной системы оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ;
- внесение изменений в Федеральный закон от 28 июня 2014 года №172-ФЗ «О стратегическом планировании» исходя из анализа практики его применения – в части установления положений об обязательной сопоставимости региональных и муниципальных документов стратегического планирования.

Существует потребность изменения и регионального законодательства:

- внесение изменений в законодательство субъектов РФ – в части установления ответственности исполнителей государственных программ за их реализацию, конечные результаты, целевое и эффективное использование выделяемых на реализацию программ бюджетных ассигнований в соответствии с Федеральным законом от 06.10.1999 г. № 184-ФЗ и Бюджетным кодексом РФ;
- утверждение методик обоснования выбора мер государственной поддержки исходя из установленных статьей 7 Федерального закона от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в РФ» результативности и эффективности стратегического планирования;
- создание в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» государственного органа субъекта РФ по управлению государственной службой.

Реализация принципов результативного государственного управления экономикой региона требует построения новой организационной структуры управления, нацеленной на достижение поставленных стратегических целей социально-экономического развития региона. Это предполагает, что все структурные подразделения органов государственной власти региона должны работать на достижение поставленных целей. Подлежат решению вопросы методологического, организационного и информационного обеспечения деятельности органов власти субъектов РФ:

- разграничение зон ответственности региональных органов власти в области развития экономики в соответствии с их полномочиями и сферой деятельности;
- утверждение высшим должностным лицом субъекта РФ показателей эффективности деятельности должностных лиц и органов исполнительной власти субъекта РФ в области развития экономики;
- наделение государственного органа субъекта РФ по управлению государственной службой полномочиями по определению показателей эффективности деятельности органов исполнительной власти субъекта РФ в области развития экономики, проведению оценки степени их достижения и подготовке следующих из результатов оценки управленческих решений;
- внедрение обязательной практики установления в должностных регламентах государственных служащих показателей эффективности и результативности профессиональной служебной деятельности, отражающих достижение результатов деятельности органа исполнительной власти субъекта РФ, и оказывающих влияние на денежное содержание государственных служащих;
- реорганизация структуры экономических ведомств субъектов РФ в целях обеспечения решения задач во исполнение Федерального закона от 28.06.2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в РФ»;
- модернизация эксплуатируемых информационных систем в целях обеспечения внедрения принципов управления по результатам в деятельность органов власти субъектов РФ в области развития экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российская Федерация. Законы. Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов РФ: федер. закон. [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».
2. Российская Федерация. Законы. О государственной гражданской службе Российской Федерации: федер. закон. [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».
3. Бюллетень Счетной палаты Красноярского края. 2015. № 4 (6). С. 19-24.
4. Административная реформа и сокращение контрольно-надзорных функции. [Электронный ресурс]. Режим доступа :https://conf.hse.ru (дата обращения 11.06.2016).
5. *Гаман-Голутвина О.В., Сморгунов Л.В., Соловьев А.И., Туровский Р.Ф.* Эффективность государственного управления в Российской Федерации в 2008 году / МГИМО (У) МИД РФ, Санкт-Петербургский госуниверситет, Московский госуниверситет им. М. В. Ломоносова, Государственный университет – Высшая школа экономики. 2008. 86 с.
6. Развитие механизмов и инструментов управления по результатам в деятельности органов государственной власти и местного самоуправления // Вопросы государственного и муниципального управления. 2014. № 4. С. 95-102.
7. *Татаркин А.И.* Системный подход к модернизации пространственного развития Российской Федерации // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2014. № 2 (23). С. 25-43.
8. *Татаркин А.И.* Программно-проектный менеджмент как условие инновационного развития социально-экономических систем // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2014. № 2 (23).
9. *Белякова Г.Я., Воробьева Т.Н.* Диагностика состояния эффективности деятельности органов власти субъектов РФ в области развития экономики // Materials of the XII International scientific and practical conference, «Modern scientific potential», February 28 – March 7, 2016 on Economic science. Governance. С. 3-9.
10. *Воробьева Т.Н.* Эффективность деятельности региональных властей в области развития экономики // European Social Science Journal. 2016. № 2. С. 35-37.

Кизиль Е.В.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ЛОКАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

***Аннотация**. Рассматриваются теоретические аспекты формирования и регулирования потенциала развития локальной социально-экономической системы, синтезированные на базе ресурсного, воспроизводственного, пространственного, институционального подходов, физической теории поля, элементов векторного анализа.*

***Ключевые слова**. Интегральная и дифференциальная интерпретации потенциала развития, потенциал системы, потенциал развития территории, градиент потенциала развития.*

Kizil' E.V.

METHODOLOGICAL APPROACH TO DETERMINATION OF THE DEVELOPMENT POTENTIAL OF THE LOCAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

***Abstract.** Theoretical aspects of formation and regulation capacity development of the local socio-economic system, synthesized on the basis of the resource, reproductive, spatial, institutional approaches, physical field theory, elements of vector analysis.*

***Keywords.** Integral and differential interpretation of the development potential, potential of the system, development potential of the area, the gradient of the potential.*

Связь потенциала развития и экономической среды муниципального образования (МО) следует из традиционного понятия ресурсов как некоей совокупности возможностей той или иной территории, тогда территория является не только местом, где размещаются ресурсы, но и проявлением присущего только ей ресурсного потенциала [15]. В нашем представлении экономическая среда МО является совокупностью участков сосредоточения различного рода ресурсов, как центров концентрации возможностей локальной системы, в которых накапливается «энергия» развития (изменения) экономической среды МО. К такому выводу позволяет прийти определение потенциала, данное не в общесмысловом его значении, как совокупности способностей и возможностей системы, а как физического явления, характеризующего величину потенциальной энергии в определенной точке пространства [11].

Данное утверждение укладывается в русло экономико-математической теории потенциала, согласно которой для социально-экономических систем (СЭС) характерна своя интерпретация категорий «поле» и «сила» [2, 4]. Поскольку потенциал является интегральной характеристикой любого векторного поля, потенциал СЭС характеризует ее «силу», которая проявляется в результате реализации властных отношений, присущих хозяйственной деятельности в обществе. Подкрепляет сказанное формализация базовых понятий теории поля в физике. Так, интегральной мерой силы является потенциальная энергия, а сила может быть представлена градиентом потенциальной энергии [4].

Воспользуемся приведенными рассуждениями о потенциале в контексте экономико-математического направления физической теории потенциала для установления связи между элементами эко-

ГРНТИ 06.52.35
© Е.В. Кизиль, 2016
Елена Витальевна Кизиль – кандидат экономических наук, доцент, Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет.
Контактные данные для связи с автором: 681013, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Ленина, 27 (Russia, Komsomolsk-na-Amure, Lenin str., 27). E-mail: kisil_ev@mail.ru.

номической среды МО. В нашем исследовании потенциал является интегральной характеристикой финансово-экономических ресурсов территории. В электростатике функцию координат $\varphi = \varphi(X,Z,Y)$ называют потенциальной функцией или потенциалом поля, разность потенциалов в двух любых точках которого равна его количественной оценке и может быть выражена через интегральную функцию [6].

Аналогом потенциала поля в социально-экономической системе будем считать емкость потенциала развития, определяемую как разность между начальным потенциалом φ_A, эквивалентным заданным или начальным условиям развития, и измененным потенциалом φ_B (целевое или конечное значение параметров развития):

$$\varphi_A - \varphi_B = \int_A^B \overline{E} dl ,$$

где $\bar{E}$ – вектор, характеризующий финансово-экономические ресурсы, которые необходимы для изменения потенциала, определяющий «силу» экономической среды МО (количество и качество ресурсов, способность органов власти концентрировать и распределять ресурсы); l – «путь», который характеризует пространственно-временное распределение ресурсов.

При этом в точке А(φ_A) имеем один уровень отдачи (благо) от использования задействованных ресурсов, в точке В – другой (φ_B). Отдача (благо) от использования изменяющегося потенциала как совокупности финансово-экономических ресурсов развития при эффективном их использовании должна возрастать. Поскольку экономическая среда МО представляется нам совокупностью центров концентрации возможностей локальной системы, а каждый участок интерпретируется «точкой», в которой сосредоточен потенциал развития, его значение в следующий точке среды определится как интеграл вдоль траектории изменения потенциала.

«Путь» интегрирования соединяет «точки» территории (например, муниципальные образования), имеющие разную концентрацию ресурсов, условия их преобразования и использования, характеризующиеся разным уровнем организаторских и управленческих возможностей органов власти. Если проводить аналогию с электростатическим полем, «напряженность» поля применительно к социально-экономической системе характеризует силу, которая пропорциональна вектору $\bar{E}$ и способствует достижению определенного уровня отдачи от использованных ресурсов, соответствующего точке В, благодаря усилиям власти, наделенной полномочиями, правами распоряжения муниципальным имуществом и основополагающей ролью в воспроизводственном процессе территории.

Успешную реализацию потенциала развития с физической точки зрения, таким образом, можно рассмотреть как переход потенциальной энергии системы в кинетическую, позволяющую подняться на более высокий энергетический (социально-экономический) уровень. Если известна потенциальная функция поля, то взяв частную производную по некоторому направлению, получим составляющую вектора $\bar{E}$ в этом направлении (со знаком минус) [6]. Знак «минус» в данном контексте означает уменьшение запаса финансово-экономических ресурсов территории в результате их использования, соответствующее воспроизводству и приросту нового общественного блага, в свою очередь способствующего переходу на более высокий ресурсный уровень системы.

Основываясь на определении экономического потенциала представителями советской экономической школы как способности СЭС удовлетворять общественные потребности, используя народное богатство [3], перейдем к описанию смысловых подходов к исследованию общественной сущности потенциала развития с данного ракурса. Институциональная структура местного сообщества в виде формально существующих институтов (нормы, законы, «правила игры» и т.д.), определяет условия производства общественных благ на муниципальном уровне [1, 5]. В локальном аспекте институциализация экономики подразумевает существование общности экономических интересов в ведении определенного вида деятельности и получении результатов и информации об особенностях поведения других участников рынка [8, 10].

Существующая институциональная структура общества посредством усиления выгодных обществу с точки зрения производства общественных благ форм взаимодействия способствует развитию потенциала местной экономики, в противном случае требуется ее замена [14]. Потребность общества в производстве общественных благ реализуется через процесс использования ресурсов общества (эко-

номического потенциала) в системе «вход-выход» [15]. Основой подхода к проблеме ресурсного обеспечения процесса производства общественных благ является достаточность ресурсов для формирования потенциала территории, с помощью которого удовлетворяются общественные интересы. Ресурсный подход заключается, таким образом, в подробном рассмотрении имущественных, бюджетных, предпринимательских, инвестиционных и институциональных ресурсов муниципального образования как элементов институциализации местного сообщества. Воспроизводственный подход связан с проблемой не просто восстановления вышеобозначенных ресурсов, но и повышения их качественного состояния и количественного умножения. Причем процесс воспроизводства всей экономики «осуществляется только через воспроизводство в каждом отдельном регионе» [12, с. 11].

Очевидно, что процессы удовлетворения общественных потребностей на более локальных территориях являются составляющими региональных воспроизводственных процессов. Пространственная идентификация территории в контексте ее развития предполагает локально-компактную концентрацию ресурсов, хозяйственной деятельности и общественной жизни местного сообщества. Пространственная теория в контексте развития местных сообществ учитывает такие важные характеристики окружающей среды как местоположение ресурсов, размещение производства, расположение рынков, транспортную систему [9]. Представление потенциала в декартовой системе координат через призму ресурсного, воспроизводственного, пространственного и институционального подходов с выделением имущественно-бюджетной (E_1) и инвестиционно-предпринимательской (E_2) компонент, раскладывающихся на институциональную, инновационную и текущую составляющие развития в соответствующей сфере деятельности показано на рисунке 1.

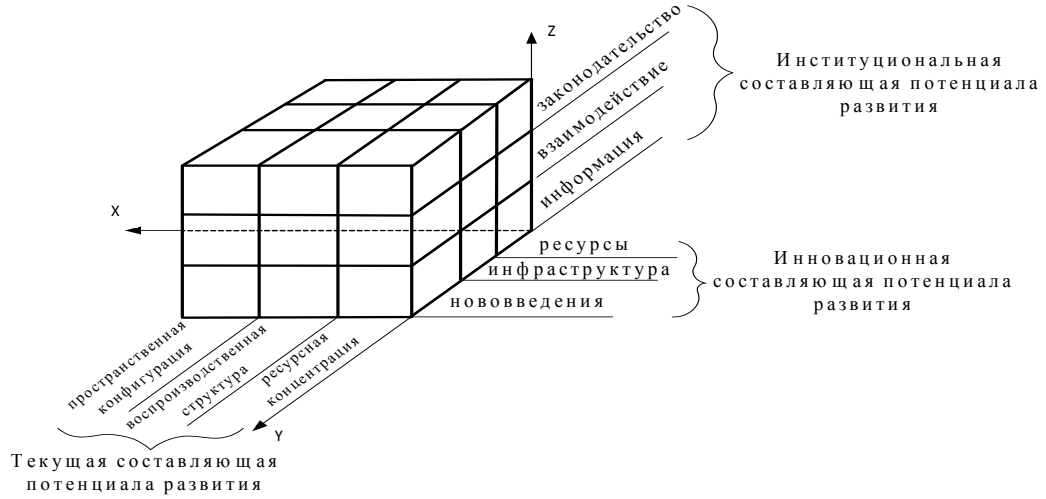


Рис. 1. Представление потенциала развития в декартовой системе координат.

Развитый институциональный потенциал территории способствует снижению издержек взаимодействия между организациями путем установления коллективных правил игры, помогая решению всякого рода проблем субъектов хозяйствования. Сформированный на соответствующей территории и рассматриваемый нами как некое общественное благо (региональные органы власти и местного самоуправления) институт оказывает влияние на взаимодействия инвесторов, предприятий, финансовых посредников, населения непосредственно через систему норм, правил, механизмов, причем влияние это обоюдное, так как условия наибольшего удовлетворения общественных потребностей требуют изменений нормативной базы и неформальных правил поведения. Взаимосвязь комплексного потенциала развития системы с инновационным потенциалом является очевидной. Он рассматривается как часть общего потенциала развития системы.

Туккель И.Л. с соавт. представляют инновационный потенциал совокупностью «кадровых, материально-технических, информационных и финансовых ресурсов, обслуживаемых определенной инфраструктурой» и способствующих реализации нововведений» [16, с. 28]. Рядом авторов инновационный потенциал «воспринимается как динамическая характеристика, отражающая движение … системы ... по траектории развития и ориентируется на оценку ее места в окружающей среде относи-

тельно той или иной базы сравнения» [7, с. 76]. Таким образом, способствуют развитию системы как нововведения, которые являются результатом реализации инновационного потенциала, так и наиболее полное вовлечение в хозяйственный оборот ресурсных возможностей системы. Текущая составляющая потенциала развития основывается на использовании преимуществ пространственно-географического положения, концентрации и воспроизводственной сущности ресурсного обеспечения локальной территории. Аспект привязки потенциала к конкретной территории (регион, муниципальное образование, внутримуниципальные зоны) рассматривается как результат и условие обеспечения населения общественными благами.

Представление структуры потенциала развития в виде совокупности институциональной, инновационной и текущей составляющих развития рассмотрим на примере государственных (региональных) целевых программ Хабаровского края, за счет которых формируются инвестиционно-предпринимательский и бюджетно-имущественный потенциалы локальной территории (табл. 1).

Таблица 1

Программная обусловленность потенциалов развития территории

Инвестиционно-предпринимательский потенциал	Имущественно-бюджетный потенциал
«Улучшение инвестиционного и делового климата Хабаровского края», «Повышение инвестиционной привлекательности и улучшение инвестиционного климата Хабаровского края на период 2012-2015 годов», «Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013-2020 годы», «Содействие экономическому развитию, конкуренции, инвестиционной и внешнеэкономической деятельности в Хабаровском крае»	«Управление государственным имуществом Хабаровского края», «Управление государственными финансами Хабаровского края»

Составлено автором на основе анализа Постановлений Правительства Хабаровского края: от 19.12.2014 г. № 495-пр; от 3.10.2013 г. № 312-пр; от 17.04.2012 г. №124-пр; от 2.05.2012 г. № 137-пр; от 27.04.2012 г. № 134-пр; от 14.05.2012 г. № 151-пр.

Цель и задачи каждой из программ можно рассмотреть в контексте ее влияния на наполнение определенной структурной компоненты потенциала развития территории:

1. Имущественно-бюджетный потенциал развития:

1.1. Институциональная составляющая:

- создание инфраструктуры пространственных данных государственного кадастра недвижимости, в том числе работы по описанию местоположения границ муниципальных образований и населенных пунктов («Управление государственным имуществом Хабаровского края»);
- поддержка мер по обеспечению сбалансированности бюджетов городских округов и муниципальных районов («Управление государственными финансами Хабаровского края»);
- обеспечение своевременных расчетов по обслуживанию долговых обязательств края («Управление государственными финансами Хабаровского края»).

1.2. Инновационная составляющая:

- обеспечение распоряжения и управления краевым земельным фондом, отнесение земель в собственность края, предоставление земельных участков в целях реализации краевых инвестиционных проектов и земельных участков, формируемых в целях перспективного развития бизнеса, муниципальных инвестиционных проектов на условиях софинансирования с администрациями поселений («Управление государственным имуществом Хабаровского края»);
- поддержка реализации муниципальных программ повышения эффективности управления муниципальными финансами («Управление государственными финансами Хабаровского края»);
- управление Резервным фондом края («Управление государственными финансами Хабаровского края»).

1.3. Текущая составляющая:

- обеспечение своевременных расчетов по долговым обязательствам края («Управление государственными финансами Хабаровского края»);
- выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований края («Управление государственными финансами Хабаровского края»);

- преобразование краевых государственных унитарных предприятий («Управление государственным имуществом Хабаровского края»);
- оформление возникновения, изменения и прекращения прав на объекты недвижимого имущества, находящихся в краевой государственной собственности («Управление государственным имуществом Хабаровского края»);
- вовлечение в хозяйственный оборот неиспользуемых и используемых не в полном объеме краевых земельных участков («Управление государственным имуществом Хабаровского края»);
- обеспечение предоставления земельных участков для целей строительства на территории г. Хабаровска («Управление государственным имуществом Хабаровского края»).

2. Инвестиционно-предпринимательский потенциал развития:

2.1. Институциональная составляющая:

- формирование благоприятных условий ведения бизнеса («Улучшение инвестиционного и делового климата Хабаровского края»);
- формирование инфраструктуры поддержки и развития несырьевого экспорта («Улучшение инвестиционного и делового климата Хабаровского края»);
- оказание информационно-консультативной и организационной помощи субъектам и участникам внешнеэкономической деятельности («Улучшение инвестиционного и делового климата Хабаровского края»);
- продвижение торгово-экономического инвестиционного потенциала («Улучшение инвестиционного и делового климата Хабаровского края»);
- содействие расширению доступа субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) к финансовым ресурсам («Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013-2020 годы»);
- содействие созданию и развитию инфраструктуры поддержки СМСП («Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013-2020 годы»);
- содействие развитию молодежного предпринимательства («Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013-2020 годы»);
- содействие внедрению субконтрактации и кооперации субъектов предпринимательства края («Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013-2020 годы»);
- содействие развитию малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях («Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013-2020 годы»);
- рейтингование края, формирование геоинформационной карты края; проведение аудита административных процедур и функций органов исполнительной власти; создание автономной некоммерческой организации «Агентство по привлечению инвестиций и работе с инвесторами»; разработка, реализация проектов, планов мероприятий, мультимедийных презентаций, информационно-справочных материалов об инвестиционном потенциале края; проведение организационных мероприятий по продвижению инвестиционного потенциала каря, присвоение краю кредитного рейтинга и т.д. («Повышение инвестиционной привлекательности и улучшение инвестиционного климата Хабаровского края на период 2012-2015 годов»).

2.2. Инновационная составляющая:

- реализация комплекса мер по развитию государственно-частного партнерства («Улучшение инвестиционного и делового климата Хабаровского края»);
- совершенствование информационного, образовательного и аналитического обеспечения СМСП («Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013-2020 годы»);
- разработка технико-экономического обоснования межрегиональных, межмуниципальных инвестиционных проектов, реализуемых на условиях ГЧП, привлечение технических, юридических и финансовых консультантов к реализации ГЧП («Повышение инвестиционной привлекательности и улучшение инвестиционного климата Хабаровского края на период 2012-2015 годов»).

2.3. Текущая составляющая:

- реализация инвестиционных проектов на территории края («Улучшение инвестиционного и делового климата Хабаровского края»);

- создание условия для начала предпринимательской деятельности («Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013-2020 годы»);
- содействие повышению престижа предпринимательской деятельности и развитию делового сотрудничества бизнеса и власти («Развитие малого и среднего предпринимательства в Хабаровском крае на 2013-2020 годы»);
- разработка стратегий, направлений, программ социально-экономического развития края для определения приоритетов развития, «точек экономического роста», «социальных ориентиров, механизмов привлечения инвестиций, формирования благоприятной деловой и инвестиционной среды»;
- разработка концепций, технико-экономических обоснований территорий развития (кластеров, технопарков и т.д.) («Повышение инвестиционной привлекательности и улучшение инвестиционного климата Хабаровского края на период 2012-2015 годов»).

В таблице 2 выведены численные значения составляющих инвестиционно-предпринимательской и имущественно-бюджетной компонент потенциала развития, рассчитанные на основе программ (см. табл. 1). Согласно представлению потенциала в декартовой системе координат на рисунке 2 показаны проекции вектора, отображающие институциональную, инновационную и текущую составляющие потенциала развития на соответствующие оси координат.

Таблица 2

Численные значения структурных составляющих потенциала развития

Структурные составляющие / Компоненты потенциала	Институциональная составляющая	Инновационная составляющая	Текущая составляющая
Инвестиционно-предпринимательская, млн руб. (E_1)	682	11,2	5041
Имущественно-бюджетная, млн руб. (E_2)	4110	292,4	24884

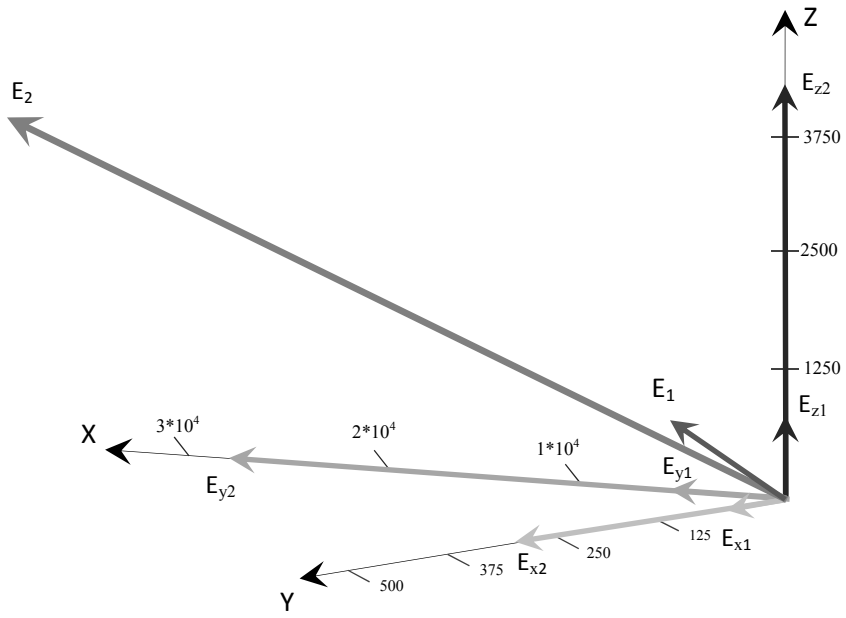


Рис. 2. Графическая интерпретация составляющих потенциала развития локальной СЭС (млн руб.).

При этом $\bar{E}_1$ характеризует вектор, проекция которого на любую из осей координат показывает наибольшую степень и направление убывания соответствующего потенциала («минус» градиент инвестиционно-предпринимательского потенциала развития (φ_1)), вектор $\bar{E}_2$ – «минус» градиент имущественно-бюджетного потенциала развития (φ_2):

$$\overline{E_1} = -\text{grad}\varphi_1 = -\overline{n^0} * \frac{d\varphi}{dn} = -\overline{n^0} * \left(E_{x1} + E_{y1} + E_{z1}\right); \qquad \overline{E_2} = -\text{grad}\varphi_2 = -\overline{n^0} * \frac{d\varphi}{dn} = -\overline{n^0} * \left(E_{x2} + E_{y2} + E_{z2}\right);$$

где E_{x1}, E_{x2} – проекции текущей составляющей инвестиционно-предпринимательской и имущественно-бюджетной компонент потенциала; E_{y1}, E_{y2} – проекции инновационной составляющей инвестиционно-предпринимательской и имущественно-бюджетной компонент потенциала; E_{z1}, E_{z2} – проекции институциональной составляющей инвестиционно-предпринимательской и имущественно-бюджетной компонент потенциала; $\overline{n^0}$ - единичный вектор нормали к поверхности равного потенциала.

На основании данных таблицы 3 можно сказать, что значение инвестиционно-предпринимательской компоненты потенциала составляет 5086,9 млн руб., имущественно-бюджетной – 25222,8 млн руб. Величина потенциала определилась графической суммой проекций векторов, соответствующих определенному виду ресурса на оси декартовой системы координат.

Таким образом, нами разработаны методологические основы формирования потенциала развития локальной системы на основе интегральной дифференциации финансово-экономических ресурсов территории. С использованием программно-целевого метода, теории физического поля и элементов векторного анализа получены величины векторов, характеризующих направление и степень наибольшего изменения соответствующих им потенциалов развития СЭС. Процесс регулирования развития потенциала в нужном направлении определится поддержанием определенного соотношения между его составляющими (проекциями на оси координат).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белокрылова О.С.*, *Дубская О.С.* Муниципальная собственность и ее роль в производстве коллективных благ. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие-XXI век», 2012. 192 с.
2. *Беломестнов В.Г.* Проблемы управления экономическим потенциалом социально-экономических систем // Проблемы современной экономики. 2005. № 1/2 (13/14).
3. *Белоусов Р.А.* Рост экономического потенциала. М.: Экономика, 1971. 151 с.
4. *Вереникин А.О.* Теория экономического потенциала и ее аналог в математической физике. В кн.: Экономические проблемы инновационного развития / Экон. ф-т МГУ; под ред. К.А. Хубиева. М.: ТЕИС, 2009.
5. *Грабова О.Н.* Экономические отношения в производстве общественных благ: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Кострома, 2003. 23 с.
6. *Даревский А.И., Кухаркин Е.С.* Теоретические основы электротехники. Ч. 2. М.: Высшая школа, 1965. 283 с.
7. *Жиц Г.И.* Способности по реализации возможностей: продолжение рассуждений о методологии оценки инновационного потенциала социально-экономических систем различного уровня сложности // Инновации. 2008. № 8 (118). С. 75-78.
8. *Клейнер Г.Б.* Экономика России и кризис взаимных ожиданий // Общественные науки и современность. 1999. № 2. С. 5-19.
9. *Лаврова Т.Г.* Теории месторасположения в контексте развития местного сообщества // Человек. Сообщество. Управление. 2005. № 1. С. 87-92.
10. Основы теории воспроизводства / Отв. ред. П.В. Шеметов. Новосибирск, 1998. 191 с.
11. Толковый словарь русского языка: около 30 000 слов / под ред. Д.Н. Ушакова. М.: АСТ, 2008. 1054 с.
12. *Федоляк В.С.* Региональное развитие в контексте воспроизводственного подхода // Изв. Сар. ун-та. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12. Вып. 2. С. 7-12.
13. *Филиппов Ю.В., Авдеева Т.Т.* Основы развития местного хозяйства. М.: Дело, 2000. 276 с.
14. Экономический потенциал развития социализма / Под ред. Б.М. Молчанова. М.: Экономика, 1982. 280 с.
15. *Эрдыниева Н.И.* Проблемы современной экономики // Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов. 2011. № 4 (40). С. 214-221.
16. *Туккель И.Л., Яшин С.Н., Кошелев Е.В., Макаров С.А.* Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности. СПб.: БХВ-Петербург, 2011.

Карпова Г.А., Максанова Л.Б.-Ж.

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИЗМОМ НА УРОВНЕ РЕГИОНА

Аннотация. *В статье рассмотрено современное состояние и региональные подходы к совершенствованию управления туризмом в регионах Сибирского федерального округа. Рассмотрены государственные программы субъектов округа, в рамках которых определены приоритетные направления развития туризма и предусмотрены мероприятия по их реализации.*

Ключевые слова. *Туризм, совершенствование управления, Сибирский федеральный округ, государственные программы.*

Karpova G.A., Maksanova L.B.-Zh.

PROBLEMS OF TOURISM OPTIMIZATION MANAGEMENT ON THE REGIONAL LEVEL

Abstract. *The article provides the current state and regional approaches to tourism optimization management on the regional level of the Siberian Federal District. Special attention is given to state programs of the Siberian Federal District which aims to give priority directions for tourism development and provided measures for their implementation.*

Keywords. *Tourism, governance optimization, the Siberian Federal District, state programs.*

В настоящее время в Российской Федерации значительное внимание уделяется государственной политике в сфере внутреннего и въездного туризма. В стране реализуются Стратегия развития туризма на период до 2020 года, государственная программа «Развитие культуры и туризма» на 2013-2020 годы, ряд федеральных целевых программ, из которых федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)» имеет важнейшее значение для создания современной и качественной инфраструктуры туризма в регионах.

На фоне продолжающихся структурных изменений на туристском рынке России, выразившихся в 2015 году в уменьшении более чем на 20% выездного туристского потока и росте внутреннего туризма почти на 18%, основными темами многих исследований и научных дискуссий являются вопросы регулирования рынка туризма, создания инфраструктуры, государственной поддержки развития внутреннего туризма [8]. Импортозамещение в туризме, разработка брендовых маршрутов и пакетных туров, инновации в туризме, перезагрузка и диверсификация в туризме – вот далеко не

ГРНТИ 06.71.57
© Карпова Г.А., Максанова Л.Б.-Ж., 2016
Галина Алексеевна Карпова – доктор экономических наук, профессор, начальник отделения туризма факультета туризма и гостеприимства, заведующая кафедрой экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Людмила Бато-Жаргаловна Максанова – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник Байкальского института природопользования Сибирского отделения Российской академии наук (г. Улан-Удэ).
Контактные данные для связи с авторами (Максанова Л.Б.-Ж.): 670047, г. Улан-Удэ, ул. Сахъяновой, 8 (Russia, Ulan-Ude, Sakhyanova str., 8). Тел.:. 8 (3012) 43-76-36. E-mail: lmaksanova@yandex.ru.

полный перечень терминов, используемых применительно к комплексу перемен, которые происходят в сфере туризма.

Тема внедрения дополнительных стимулов для турбизнеса, для тех, кто готов вкладывать ресурсы в долгосрочные проекты и программы, «красной нитью» прошла через совещания по вопросам развития туризма в Российской Федерации под руководством руководителей государства. Так, по итогам заседания Президиума Государственного Совета по развитию туризма в Российской Федерации, состоявшегося 17 августа 2015 года в г. Ялта, Президентом страны В.В. Путиным дан перечень поручений по созданию реестра турагентств; расширению перечня морских портов, через которые допускается въезд в Российскую Федерацию иностранных граждан и лиц без гражданства, прибывающих в Российскую Федерацию в туристских целях на морских пассажирских судах; инвентаризации санаторно-курортных объектов.

По итогам совещания по вопросам внутреннего туризма, состоявшегося 5 января 2016 года в г. Сочи, Председателем Правительства РФ Д.А. Медведевым был дан ряд поручений (резолюция от 5 января 2016 года №ДМ-П44-1пр) по поддержке туроператоров, обеспечивающих увеличение туристского потока на приоритетных туристских маршрутах по Российской Федерации, осуществляющих разработку новых маршрутов, а также формирующих на территории Российской Федерации чартерные туристские перевозки в период «низкого сезона»; о разработке комплекса мер, направленных на продвижение российского туристского продукта в российских и зарубежных средствах массовой информации; о разработке механизма вовлечения неиспользуемых объектов государственной собственности и объектов незавершённого строительства в туристскую деятельность; о совершенствовании правового регулирования оказания гостиничных услуг; о субсидировании внутренних перевозок различными видами транспорта в целях повышения транспортной доступности туристско-рекреационных комплексов и объектов туристического показа с учётом перечня приоритетных туристских маршрутов по Российской Федерации.

Выполнение этих поручений возложено на Минкультуры РФ, Минтранс РФ, Минэкономразвития РФ, Минфин РФ, Ростуризм, субъекты РФ. Следует подчеркнуть, что в новых экономических реалиях успех и перспективы развития внутреннего и въездного туризма в стране во многом зависят от эффективного взаимодействия органов власти, бизнес-сообщества, общественных, научных и других организаций по вопросам развития туризма; от государственно-частного партнерства в сфере туризма; от уровня государственной поддержки; от эффективной деятельности саморегулируемых организаций в сфере туризма.

В этом контексте, следует отметить, что в реализации вышеуказанных поручений существенно возрастает роль регионального уровня управления сферой туризма под воздействием следующих причин: эволюции туристского потребления (изменение географии, потребностей и мотивов путешествий); регионализации туристского спроса (перемещение туриста в регион, обладающий туристскими ресурсами); возрастающей роли туризма в социально-экономическом развитии региона (инфраструктура, занятость, доход); необходимости комплексного подхода к развитию инфраструктуры туризма, обеспечению качества и безопасности туристских услуг. Более того, в обществе все настойчивее звучит утверждение, что ответственность за развитие туризма должны брать на себя регионы, фокусируясь, прежде всего, на собственных жителях [9].

Как известно, сфера туризма с соответствии с Федеральным законом от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов власти субъектов Российской Федерации» относится к вопросам совместного ведения федеральных и региональных органов государственной власти. С 2010 года регионы были наделены полномочиями создавать благоприятные условия для развития туризма, формировать региональные программы развития туризма, направлять для включения в ФЦП свои туристские проекты, финансировать их и из регионального бюджета, и из федерального. С позиций усиления степени ответственности региональных органов власти в сфере туризма важное значение имеют последние изменения в Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», которые вступят в силу с 01 января 2017 года, в части определения полномочий органов государственной власти Российской Федерации в сфере туризма, полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий для

развития туризма, а также права органов местного самоуправления по созданию благоприятных условий для развития туризма.

В настоящее время туризм относится к приоритетным направлениям социально-экономического развития во многих регионах страны, в которых сформирована законодательная и нормативно-правовая база; созданы структуры управления туризмом; приняты стратегии, концепции развития туризма, разработаны государственные программы; реализуются инвестиционные проекты на условиях государственно-частного партнерства; созданы туристско-информационные центры и проводятся мероприятия по продвижению туристского продукта [5, 7].

При этом следует отметить, что существующая региональная практика управления и развития туризма в субъектах РФ в процессе эволюции прошла несколько организационно-управленческих этапов и существенно различается подходами, методами и механизмами регулирования. Так, в Сибирском федеральном округе (СФО) Российской Федерации приоритетное развитие туризма закреплено на законодательном уровне. В девяти субъектах СФО приняты законы, регулирующие отношения в сфере туризма, направленные на создание благоприятных условий для развития туризма. В Кемеровской области и Республике Алтай наряду с базовыми действуют такие специализированные законы, как «О развитии снегоходного туризма в Кемеровской области» от 27 мая 2009 года № 67-ОЗ, «О развитии зимних видов туризма и отдыха в республике Алтай» от 23 ноября 2011 г. № 72-РЗ. Регионы СФО располагают значительным потенциалом для развития внутреннего и въездного туризма. Показатели платных услуг населению (туристских услуг, услуг гостиниц и аналогичных мест размещения, а также санаторно-оздоровительных услуг) по СФО приведены в таблице 1.

Таблица 1

Структура платных услуг населению, оказанных в сфере туризма, в субъектах СФО РФ в 2014 году

Субъект СФО	Объем платных услуг в сфере туризма, млн руб.	Доля туристских услуг, %	Доля услуг гостиниц и аналогичных средств размещения, %	Доля санаторно-оздоровительных услуг, %
Республика Алтай	360,2495	32,2	66,1	1,7
Республика Бурятия	2325,9204	38,5	37,4	24,1
Республика Тыва	93,816	21,7	73,2	5,1
Республика Хакасия	693,9104	18,8	35,1	46,1
Алтайский край	3262,605	26,3	30,7	43,0
Забайкальский край	1772,549	55,4	29,6	15,0
Красноярский край	6048,5928	50,4	29,9	19,7
Иркутская область	4504,267	34,4	35,1	30,5
Кемеровская область	6970,4637	62,8	15,6	21,6
Новосибирская область	7123,205	48,9	29,4	21,7
Омская область	3657,7842	51.5	26,4	22,1
Томская область	2608,677	57,2	28,8	14

Источник: Статистические данные по субъектам РФ (см.: http://www.russiatourism.ru/content/8/section/81/detail/4124).

Туристско-рекреационный комплекс регионов СФО в 2014 году составили 2343 коллективных средств размещения (КСР), включая гостиницы, санаторно-курортные организации, базы отдыха и др. Начиная с 2009 года, в регионах СФО наблюдается рост числа КСР. При этом доля коллективных средств размещения, расположенных в СФО, в 2014 году составила 15% от общего числа КСР страны. Динамика основных показателей туризма регионов СФО (численность иностранных граждан, размещенных в КСР; численность граждан РФ, размещенных в КСР; объем платных туристских услуг; объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения) за 2009-2014 годы имеет положительную динамику (таблица 2).

Таблица 2

Динамика показателей развития туризма в регионах СФО за 2009-2014 гг.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Численность иностранных граждан, размещенных в КСР (тыс. чел.)	107,2	132,5	149,4	175,9	180,4	203,9
Численность граждан РФ, размещенных в КСР (тыс. чел.)	2841,4	3138,8	3402,1	3608,7	3867,3	3519,9
Объем платных туристских услуг (млн руб.)	7102,1	13088,5	15511,8	17221,3	19378,5	18844,4
Объем платных услуг гостиниц и аналогичных средств размещения (млн руб.)	6688,9	7231,1	7985,5	9454,8	10720,4	11227,3

Источник: Статистические данные по субъектам РФ (см.: http://www.russiatourism.ru/content/8/section/81/detail/4124).

Исключение составляет 2014 год, когда в стране начались структурные изменения на рынке туризма, приведшие к снижению организованного туризма через туроператоров. В абсолютных показателях наиболее популярными регионами среди туристов являются Алтайский край (1636 тыс. чел.), Республика Алтай (1506 тыс. чел.), Иркутская область (1372 тыс. чел.), Кемеровская область (1100 тыс. чел.) и Республика Бурятия (940 тыс. чел) [4, с. 131]. Во всех регионах СФО определены приоритетные направления развития туризма и предусмотрены мероприятия по их развитию в рамках государственных программ (таблица 3).

Таблица 3

Перечень государственных программ регионов СФО, в которых предусмотрены мероприятия по развитию туризма

Субъект РФ	Название Государственной программы (ГП)	Ответственный исполнитель
Алтайский край	ГП «Развитие туризма в Алтайском крае» на 2015-2020 годы (постановление Администрации Алтайского края от 30.12.2014 № 589)	Управление Алтайского края по туризму, курортному делу, межрегиональным и международным отношениям
Забайкальский край	ГП Забайкальского края «Развитие международной, внешнеэкономической деятельности и туризма в Забайкальском крае (2014-2020 годы)», подпрограмма «Развитие туризма в Забайкальском крае» (постановление Правительства Забайкальского края от 29.05.2014 года № 220)	Министерство экономического развития Забайкальского края
Красноярский край	ГП Красноярского края «Развитие культуры и туризма» (постановление Правительства Красноярского края от 30.09.2013 № 511-п)	Министерство культуры Красноярского края
Республика Алтай	ГП Республики Алтай «Развитие внутреннего и въездного туризма» (постановление Правительства Республики Алтай от 28.09.2012 № 244)	Министерство туризма и предпринимательства Республики Алтай
Республика Бурятия	ГП Республики Бурятия «Экономическое развитие и инновационная экономика», подпрограмма «Развитие туризма» (постановление Правительства Республики Бурятия от 31 мая 2013 года № 272)	Министерство экономики Республики Бурятия
Республика Тыва	ГП Республики Тыва «Развитие культуры и туризма на 2014-2020 годы», подпрограмма 4 «Развитие туризма в Республике Тыва» (постановление Правительства Республики Тыва от 29.10.2013 года № 630)	Министерство культуры Республики Тыва

Окончание табл. 3

Субъект РФ	Название Государственной программы (ГП)	Ответственный исполнитель
Республика Хакасия	ГП Республики Хакассия «Развитие внутреннего и въездного туризма в Республике Хакасия (2015-2020 годы)»	Государственный Комитет по туризму Республики Хакасия
Иркутская область	ГП Иркутской области «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015-2020 годы, подпрограмма «Развитие внутреннего и въездного туризма в Иркутской области» (постановление Правительства Иркутской области от 23.10.2014 года № 518-пп)	Агентство по туризму Иркутской области
Кемеровская область	ГП Кемеровской области «Молодежь, спорт и туризм Кузбасса» на 2014-2017 годы, подпрограмма «Туризм» (постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 25.10.2013 года № 466)	Департамент молодежной политики и спорта Кемеровской области
Новосибирская область	ГП Новосибирской области «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015-2021 годы» (постановление Правительства Новосибирской области от 01.04.2015 N 126-п)	Министерство экономического развития Новосибирской области
Омская область	ГП Омской области «Развитие культуры и туризма» на 2014-2020 годы», подпрограмма «Туризм» (постановление Правительства Омской области от 15.10.2013 № 251-п (ред. от 07.07.2015)	Министерство культуры Омской области
Томская область	ГП Томской области «Развитие культуры и туризма» на 2015-2020 годы, ВЦП «Повышение конкурентоспособности туристских услуг в Томской области» (постановление Администрации Томской области от 12.12.2014 № 489а)	Департамент по культуре и туризму Томской области

При этом только в 3 регионах (Алтайский край, Республики Алтай и Хакасия) реализуются государственные программы по развитию туризма, в которых развитие туризма отражается как самостоятельный объект программного управления. В 4 регионах (Красноярский край, Республика Тыва, Омская и Томская области) мероприятия по развитию туризма предусмотрены в госпрограммах по развитию культуры и туризма; в 3 регионах (Республика Бурятия, Иркутская и Новосибирская области) – в госпрограммах по экономическому развитию, а в Кемеровской области развитие туризма поддерживается в рамках госпрограммы «Молодежь, спорт и туризм Кузбасса».

Как видим, указанные госпрограммы в значительной степени сформированы в соответствии с полномочиями региональных органов власти, в чьем ведении находится сфера туризма, и отражают цели, мероприятия и инструменты региональной политики по развитию туризма на территориях. Следует подчеркнуть, что в настоящее время в регионах СФО, как и по всей стране, нет единообразия в структурах управления в сфере туризма, соответственно, нет и единого подхода к формированию государственных программ в сфере туризма. Очевидно, организационная неопределенность в сфере управления туризма, начавшаяся в период формирования структур управления туризмом как на федеральном, так и на региональном уровнях (с 1991 года), продолжается и по сей день.

Учеными-экономистами [10, с. 35] отмечалось, что на процесс формирования структур органов управления в сфере туризма в регионах Российской Федерации влияют, во-первых, преобразования федерального органа управления туризмом, которые отражаются на структуре органов управления субъектов федерации. Так в 2009 году, когда государственное управление туризмом осуществлялось в рамках Министерства спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации, в 28 регионах туризм относился к компетенции соответствующих спортивных ведомств. С 2012 года туризм перешел в ведение Министерства культуры РФ, и по состоянию на 1 марта 2016 года в 35 субъектах РФ за развитие туризма отвечают региональные ведомства в сфере культуры и туризма. Во-вторых, готовность и возможности субъекта РФ по формированию и реализации туристской политики, каждый ре-

гион в зависимости от целей и задач, этапов ее реализации выбирает наиболее подходящую структуру. Именно в связи с этим в 24 субъектах федерации действуют самостоятельные органы в сфере туризма (министерства, агентства, комитеты, департаменты), в 14 регионах туризм относится к экономическому блоку, а в 9 регионах функции по развитию туризма сохранились за спортивными ведомствами.

Вместе с тем, все настойчивее становятся предложения о целесообразности структурировать и унифицировать органы государственного управления сферой туризма на региональном уровне в целях повышения эффективности деятельности региональных туристских администраций. Правомерно предположить, что этот процесс может активизироваться в рамках реализации Федерального закона от 28.06.2014 № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», в соответствии с которым все уровни публичной власти в стране – федеральный, региональный и местный образуют «вертикаль» стратегического планирования на единой нормативно-правовой и методологической базе [1]. В рамках нашего исследования речь идет о формировании «субординации» отношений между всеми уровнями власти, ведь туризм это сложная, слабоструктурированная [2, с. 350] и чрезвычайно подвижная система, для устойчивого развития которой, помимо законодательства, инфраструктуры и государственной поддержки требуются прочность экономических отношений между партнерами, эффективное взаимодействие между смежными отраслями, согласование интересов и координаций действий между всеми органами власти, турбизнесом, общественными организациями.

В этом контексте важнейшим организационно-координационным механизмом в стране является Координационный совет по развитию внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации, созданный Постановлением Правительства РФ от 21.11.2015 года № 1253. Основными задачами Совета являются: организация взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, общественных, научных и других организаций по вопросам развития внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации; разработка основных направлений совершенствования нормативного правового регулирования вопросов развития внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации; обеспечение согласованных действий федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации при разработке и реализации программ и мероприятий, направленных на развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации; подготовка предложений и рекомендаций по созданию условий, обеспечивающих развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации.

Следует отметить, что в большинстве регионов Российской Федерации также созданы аналогичные Координационные советы. Переживаемый в настоящее время этап эволюции регионального уровня власти характеризуется усилением региональной туристской политики, основанной на росте внутреннего спроса, изменении социального портрета потребителя, повышении конкурентоспособности, межрегиональной интеграции, импортозамещении, активной государственной поддержке. Очевидно, что сегодня вся тяжесть и ответственность за создание условий для развития туризма, обеспечение качественными и безопасными туристскими услугами, привлечение инвестиций и реализация ГЧП, повышение роли и вклада туризма в социально-экономическое развитие регионов возлагается на субфедеральный уровень управления (субъекты РФ и органы местного самоуправления).

В настоящее время в регионах государственные и муниципальные служащие в сфере туризма – это работники «широкого» профиля (культура / спорт / молодежная политика / IT / экология / экономика / инвестиции и пр.). И только 10% представителей региональных туристских администраций имеют профильное образование [4, с. 180]. Практика показывает, что в своей повседневной работе они непосредственно участвуют в подготовке и принятии управленческих решений по широкому кругу вопросов нормативно-правового, экономического, инвестиционного, инновационного, организационного, рекламно-информационного обеспечения поступательного развития туризма на территориях.

Отсюда логически вытекает необходимость решения важнейшей задачи по профессиональной подготовке специалистов в сфере туризма и рекреации для всех уровней власти, поскольку от их умения планировать и организовать, анализировать и прогнозировать, коммуницировать и продвигать зависит реализация государственной политики в сфере туризма, создание благоприятных условий для развития внутреннего туризма, повышение качества и безопасности туристских услуг, продвижение национальных и региональных туристских продуктов на внутреннем и мировом туристских рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бабкин А.В., Бухвальд Е.М.* Проблемы стратегического планирования в региональном и муниципальном звене управления. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://institutiones.com/strategies/2637-problemy-strategicheskogo-planirovaniya.html (дата обращения 27.04.2016).
2. *Волкова И.Г.* Особенности формирования стратегии развития туризма в муниципальном образовании // Вестник ТвГУ. Серия «Экономика и управление». 2014. № 2. С. 350-360.
3. Государственное и муниципальное управление в сфере туризма / под ред. Е.Л. Писаревского. М.: Федеральное агентство по туризму, 2014. 192 с.
4. Доклад о состоянии и развитии туризма в Российской Федерации в 2014 году / Министерство культуры Российской Федерации. М., 2015. 200 с.
5. *Карпова Г.А., Валеева Е.О.* Развитие туризма как конкурентное преимущество территории (на примере субъектов СЗФО) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 1 (91). С. 44-51.
6. *Кружалин В.И., Шабалина Н.В., Кружалин К.В.* Теоретико-методологические подходы к туристско-рекреационному проектированию // Вопросы географии. Сб. 139: Теория и практика туризма. М.: ИД «Кодекс», 2014. С. 100-121.
7. *Максанова Л.Б.-Ж.* Опыт государственного регулирования туризма в Республике Бурятия // ЭКО. 2012. № 9. С. 13-23.
8. Олег Сафонов выступил на пленарном заседании в Госдуме. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://russiatourism.ru/news/10094 (дата обращения 20.01.2016).
9. *Скоробогатый П.* Российский турист-невидимка. Специальный доклад. Русский туризм // Эксперт. 2016. № 17 (985). С. 32-50.
10. Экономика и управление в сфере туризма. В 2-х частях. Часть 2 / под ред. Г.А. Карповой. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. 128 с.

Макеева Е.С.

ОСВОЕНИЕ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ НА РУБЕЖЕ 1920-1930-х гг.: ФАКТЫ И ИХ ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОСМЫСЛЕНИЕ

Аннотация. *В статье изложен опыт освоения природно-ресурсного потенциала Ленинградской области на рубеже 1920-1930-х гг. На основе приведенных эмпирических данных автор верифицирует некоторые теоретические положения, касающиеся управления региональным развитием в командно-административной экономике. В заключении статьи с учетом проанализированного опыта сформулированы рекомендации для современной России.*

Ключевые слова. *Природно-ресурсный потенциал, Ленинградская область, рубеж 1920-1930-х годов.*

Makeeva E.S.

DEVELOPING THE NATURAL RESOURCE POTENTIAL OF THE LENINGRAD REGION THE TURN OF THE 1920s AND THE 1930s: FACTS AND THEIR THEORETICAL INTERPRETATION

Abstract. *In the present article the experience of developing the natural resource potential of the region of Leningrad at the turn of the 1920s and the 1930s is considered. The empirical data are used to verify some theoretical theses that concern regional development management in a centrally planned economy. In conclusion on the basis of the examined experience the author proposes some recommendations for the contemporary Russia.*

Keywords. *Natural resource potential, region of Leningrad, turn of the 1920s and the 1930s.*

Богатые природные ресурсы северных и северо-западных территорий нашей страны, входивших на рубеже 1920-1930-х годов в состав Ленинградской области, на протяжении многих веков вызывали повышенный интерес у ученых и государственных деятелей. Так, например, еще М.В. Ломоносов (1711-1765) обратил внимание на то, что «по многим доказательствам… и в северных земных недрах пространно и богато царствует натура, и искать оных сокровищ некому! А металлы и минералы… сами на двор не придут. Они требуют глаз и рук в своих поисках» [4, с. 177]. В XIX веке на Кольский полуостров организовывались многочисленные путешествия и экспедиции, в т.ч. в 1834 году под руководством Н.В. Широкшина (1809-?), в 1840 году под руководством А.Ф. Миддендорфа (1815-1894), в 1880 году под руководством Н.В. Кудрявцева (1855-1893?).

В 1918 году В.И. Ленин (1870-1924) поручил Российской академии наук оценить целесообразность эксплуатации Мурманского морского порта, заложенного в 1915 году, и Мурманской железной дороги, построенной в 1916 году. В мае 1920 года на Кольский полуостров отправилась комиссия, в состав которой вошли выдающиеся геологи А.П. Карпинский (1846/47-1936) и А.Е. Ферсман (1883-1945). Начиная с августа 1920 г. за несколько лет экспедиций учеными было открыто более ста месторождений, включая апатитовые, медные, никелевые и молибденовые. Это опровергло существовавшее

ГРНТИ 06.43.91
© Е.С. Макеева, 2016
Макеева Елена Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 339-04-25. E-mail: makeeva.e@unecon.ru.

убеждение в том, что «на Кольском полуострове ничего, кроме мхов да болот, нет» [15, с. 222]. Летом 1926 года в ходе другой экспедиции А.Н. Лабунцовым (1884-1963) были выявлены крупные залежи апатитов на склонах Плато Расвумчорр.

С 1926 по 1934 годы пост первого секретаря Ленинградского областного комитета ВКП(б) занимал Сергей Миронович Киров (1886-1934), получивший известность не столько как политический деятель, сколько как умелый хозяйственник-управленец [14, с. 36], интересовавшийся в т.ч. и вопросами регионального развития: «Я не считаю себя высокопробным экономистом… но мне… сдается, что в нашей стране, на нашей земле нет вообще ни одного района, которому суждено было бы деградировать» [19, с. 42-43]. При С.М. Кирове Ленинград превратился в крупный промышленный центр, обладающий собственной энергетической базой, а не «спустился по наклонной плоскости» [10, с. 13] и не остался, вопреки прогнозам Л.Д. Троцкого (1879-1940), сделанным еще в 1923 году, «революционной реликвией рабочего класса» [19, с. 42]. Ленинградские заводы не «умерли естественной смертью» [15, с. 222]. Этому способствовали активное освоение природно-ресурсного потенциала Ленинградской области и строительство на ее территории крупных инфраструктурных объектов.

По воспоминаниям А.Е. Ферсмана, С.М. Киров «был полон твердой воли и решимости создать новый промышленный центр на нашем Севере» [21, с. 309]. По иным свидетельствам современников, «везде и всегда Киров подчеркивал, что нужно искать и тогда мы найдем все, что хотим. К этому звал он научные силы, всех рабочих, работниц и молодежь… Академия наук, геологоразведочные учреждения и научно-исследовательские институты… все свое внимание обратили на изыскание богатств области. И что же?.. Нашли уголь, шунгит, сапропелит, медь, железо, вольфрам» [там же, с. 218].

В январе 1930 г. С.М. Киров посетил рабочий поселок в Хибинах (в 1931 году получивший статус города и названный Хибиногорском, в 1934 году переименованный в Кировск) с целью обсуждения вопросов регионального развития. В частности, предполагалось выбрать способ организации производства удобрений в области: поставлять сырье на ленинградские химические заводы или же учредить местное предприятие полного цикла. В итоге участники совещания постановили обосноваться в тундре «всерьез и надолго» [19, с. 120], открыв там рудники, апатито-нефелиновую обогатительную фабрику и электростанцию.

Экономическое объяснение подобного решения может быть следующим: «Если где-нибудь в центре страны, куда уже веками вкладывались деньги и труд, где уже есть поселки, города, телеграф, железные дороги, можно заниматься добычей десяти-двадцати тысяч тонн минерала, то здесь это немыслимо. Надо заново строить железнодорожные линии, надо создавать гидростанции (паросиловая не поднимет хозяйства), наконец, надо колонизировать край… Только при большом деле хозяйство будет рентабельно и конкурентоспособно на внешнем рынке, только при этом условии можно будет создать здесь культурную жизнь» [21, с. 311].

В 1933 году 90% апатитовых руд СССР добывалось в Хибиногорске [5, с. 126]. В 1934 году объем экспорта апатитов в Европу оценивался в 19,7 млн руб. [там же], в официальной печати отмечалось, что «пароходы, груженные апатитом – рудой и апатитом-концентратом, все чаще и чаще идут из Мурманска в Гамбург, Антверпен, Гдыню и другие порты Западной Европы и Америки» [4, с. 26]. В 1941 году, уже в первые дни Великой Отечественной войны, Кировск как стратегически важный для Советского Союза населенный пункт подвергся бомбардировкам вражеской авиации.

В 1932 году в Мончетундре (горный массив в районе города Мурманска) были обнаружены месторождения железной руды. Это позволило создать в регионе металлургическую базу и снизить зависимость предприятий Ленинграда от поставок с Украины и с Урала. О важности открытия свидетельствует и тот факт, что в 1931 году в СССР было произведено «всего около» 5,5 млн т чугуна [8, с. 176], а план на конец второй пятилетки (1937 год) составил целых 22 млн т [там же]. Похожая ситуация наблюдалась в угольной промышленности в связи с началом освоения Печорского угольного бассейна в 1934 году.

Нельзя не обратить внимания на то, что разработка природных ресурсов Кольского полуострова осуществлялась в основном силами политических заключенных и ссыльных крестьян. В марте 1930 года в Хибины прибыло 918 первых спецпереселенцев; в декабре 1930 года на стройках трудилось уже приблизительно 9 тыс. человек [18]. К лету 1933 года численность населения Хибиногорска насчитывала 42 тыс. человек [19, с. 191]. Условия жизни в тундре были крайне тяжелыми. Привилегиями, предоставлявшимися за ударный труд, не могли воспользоваться лица, осужденные за контрреволю-

ционную деятельность. Вместе с тем, согласно некоторым источникам, «руководя освоением природных богатств Севера, Киров прежде всего заботился о людях, которым предстояло жить и работать в этом суровом краю. По свидетельству многих ученых и хозяйственников, Сергей Миронович постоянно интересовался тем, как налажен быт рабочих» [6, с. 181].

С.М. Киров также выступал против «перегибов» в деревне. Например, 16 июня 1933 года на Пленуме Ленинградского областного комитета ВКП(б) он раскритиковал комсомольца, предложившего «переселять тех, кто не сеет, отбирать имущество, делать все, что нужно» (суды, аресты, штрафы) [11, с. 33]. С другой стороны, 16 апреля 1932 года С.М. Киров лично подписал резолюцию о депортации 2 тыс. человек из Ленинграда в трудовой лагерь на реке Свирь [25, p. 102]. Кроме того, он утверждал, что «если работать по нормам, по законам Охраны Труда и Материнства, то из этого дела ничего не выйдет» [10, с. 61], и подчеркивал необходимость «вычистить из партии классово-враждебные элементы, оппортунистов, карьеристов и шкурников, рвачей, жуликов с партийным билетом» [11, с. 19].

В связи с этим представляется неоднозначным следующее его высказывание: «То, что вчера казалось совершенно непробудным, куда, как говорили, «Макар телят не гонял», куда в царское время только в ссылку людей ссылали, – теперь там волей большевиков, на базе природных богатств… в полутундре, куда до сих пор нога человеческая не ступала, создан новый, быстро растущий индустриальный центр Заполярного круга» [21, с. 308]. Заметим, что централизованное директивное планирование прочно ассоциируется с диктатурой и репрессиями. По утверждению одного из авторов теории общественного выбора Э. Даунса (Downs) (род. в 1930), принятие спорных экономических решений облегчено в государствах с недемократическими формами правления, поскольку необходимость в их одобрении избирателями отсутствует [23, p. 82]. Как следует из таблицы, на практике не было случаев, продемонстрировавших бы совместимость командно-административной экономики и полиархии (либеральной демократии).

Таблица

Совместимость различных экономических и политических систем [24, p. 384]

		Политика	
		Авторитаризм	Полиархия
Экономика	Рыночная	Многие страны	Многие страны
	Централизованная	Многие страны	Ни одной страны

Значительные человеческие ресурсы были затрачены не только на освоение Кольского полуострова, но и на строительство крупных инфраструктурных объектов в Ленинградской области. Так, весной 1930 года было отдано распоряжение о начале строительства Беломорско-Балтийского канала. Проект должен был быть завершен за двадцать месяцев, при этом общая протяженность канала составляла 227 км. Для сравнения можно отметить, что Панамский канал длиной около 80 км сооружался девять лет, а Суэцкий канал длиной приблизительно 170 км – десять лет.

Сама идея облегчения подобным способом доступа к северным территориям страны высказывалась и ранее. Например, в 1915 году была опубликована работа краеведа и вице-губернатора Олонецкой губернии А.Ф. Шидловского (1863-1942) «Онего-Беломорский водный путь, его государственное и экономическое значение». Автор выделил следующие преимущества проекта [22, с. 5-8]: «открытие нового пути для сплава *(*лесного материала – *прим. авт.)* к балтийскому району»; облегчение доступа к «рудным богатствам» Повенецкого уезда Олонецкой губернии и Кемского уезда Архангельской губернии; «развитие рыболовства на севере и сбыт его продуктов с Белого моря, Мурманского берега, а также тысяч озер Заонежья и Кемской Карелии к Петрограду и в центр России»; улучшение снабжения населения; активизация грузоперевозок; получение возможности применения «двигательной силы порогов рек и речек, входящих в систему Беломорского канала», и водопадов для выработки «большого количества дешевой энергии» и добычи «азотной кислоты и… селитры из воздуха»; появление

«возможности снабжения… Балтийского флота, а также всех фабрик, заводов и других промышленных предприятий Прибалтийского района, не исключая Петрограда, каменным углем наилучшего качества… с о. Шпицбергена». Тем не менее, в Российской Империи идеи А.Ф. Шидловского не были реализованы.

В 1930-е годы в процессе сооружения канала С.М. Киров «был в курсе всех дел, связанных с этим огромным строительством. Дважды лично был там. Увидев, что многие тяжелые работы ведутся вручную, Сергей Миронович принял меры для ускорения отправки на стройку имевшихся в то время машин и механизмов» [6, с. 182-183]. Тем не менее, основными орудиями труда оставались «лопата, мотыга, тачка» [26, p. 40], малопригодные в условиях каменистой и скалистой местности. По состоянию на декабрь 1932 года в Беломорско-Балтийском исправительно-трудовом лагере находилось 107 390 человек [5, с. 128]. Примечательно, что и А.Ф. Шидловский допускал использование принудительного труда: «При том условии, если на работах по проведению канала через водораздел, а также на всех сооружениях, будет применен в самом широком объеме труд военнопленных, которых у нас немало, возможно… оборудовать водный путь к Белому морю с таким расчетом, чтобы открыть движение по нему с начала сентября этого года» [22, с. 8].

Сведения, представленные далее, позволяют дать некоторую хозяйственную оценку итогам строительства. Так, протяженность морских путей, ранее проходивших вокруг Скандинавского полуострова, существенно сократилась: Санкт-Петербург – Шпицберген – примерно в 1,5 раза, Санкт-Петербург – Архангельск – в 4,1 раза, Архангельск – Лондон – в 1,1 раза, Архангельск – Щецин – в 1,6 раза [3, с. 413]. В 1920 году был разработан план электрификации нашей страны. Он предусматривал создание 30 крупных электростанций совокупной мощностью 1,5 млн кВт в течение десяти-пятнадцати лет [1, с. 8; 6, с. 187]. Данные цифры выглядели весьма амбициозно для своего времени и позволили английскому писателю и публицисту Г. Уэллсу (1866-1946) назвать В.И. Ленина «кремлевским мечтателем».

В декабре 1926 года была запущена в эксплуатацию Волховская ГЭС. С.М. Киров выступил с торжественной речью на ее открытии: «Созданная… гидростанция даст новую, живую силу нашей промышленности» [7, с. 73]. В процессе же возведения ГЭС он подчеркивал важность реализации стратегии импортозамещения: «Мы должны научиться так строить, чтобы избежать необходимости покупать оборудование за границей… чтобы все необходимое – от первого кирпича до сложной машины – было сделано собственными руками на наших заводах» [17, с. 21]. «Волховская энергия» поражала «дешевизной», так как обходилась «всего по 0,79 копейки за киловатт против 6,42 копейки, что стоила раньше энергия от паровых электростанций» [19, с. 44]. «Волховскую ГЭС осматривали шведы, осматривали американцы… Они говорят, что все налажено, станция работает без осечки» [там же]. В 1928 году «участие ГЭС в покрытии электропотребления Ленинграда… составило 63%» [17, с. 51].

Осенью 1927 года С.М. Киров присутствовал на закладке Нижнесвирской ГЭС, спроектированной выдающимся инженером Г.О. Графтио (1869-1949). Строительство было завершено в 1933 году. По воспоминаниям Г.О. Графтио, С.М. Киров «поражал специалистов своим здравым и ясным умом, своею осведомленностью во всех вопросах, которые обсуждались. Он крепко верил в широчайшие реальные возможности нашей страны» [19, с. 43]. Имело значение и то, что Сергей Миронович способствовал увеличению финансирования производства в Ленинграде гидравлических турбин, необходимых для работы ГЭС [6, с. 155-157; 15, с. 141].

В 1930-1934 годах осуществлялось возведение Нивской ГЭС мощностью 60 тыс. кВт (ныне Нива ГЭС-2), в котором было задействовано более 6 тыс. человек спецпереселенцев (см. http://www.kandalaksha.org/nivski.html). Этот факт в очередной раз свидетельствует о том, что освоение природно-ресурсного потенциала Ленинградской области на рубеже 1920-1930-х годов носило двойственный характер. С одной стороны, было улучшено снабжение предприятий Ленинграда сырьем и электроэнергией, а изготовлявшаяся в городе промышленная продукция направлялась во все уголки Советского Союза. С другой стороны, вовлечение в хозяйственный оборот новых территорий и строительство инфраструктурных объектов реализовывались за счет использования принудительного труда.

Представленные в рамках настоящей статьи эмпирические данные позволяют верифицировать более общие положения об особенностях управления региональным развитием в плановой экономике.

В частности, вызывает интерес следующий тезис из концепции базовых и пионерных продуктов Д.Ю. Миропольского (род. в 1959): «В цивилизациях планового типа центры развития пионерных продуктов могут возникать на любой… территории, которая имеет для этого хоть какие-то предпосылки» [16, с. 187]. Как известно, пионерный сектор специализируется на создании технологически новых для рассматриваемого сообщества людей изделий. В 1920-е годы для СССР таковыми являлись многие виды промышленной продукции, и они зачастую осваивались впервые именно в Ленинграде (в т.ч., например, автоматические телефонные станции, блюминги, теплофикационные турбины, синтетический каучук и пр. [13, с. 23, 27-28; 15, с. 155; 20, с. 65-66; 2]).

Изложенные факты наглядно иллюстрируют и следующее научное утверждение: «Плановое хозяйство… ориентировано на то, чтобы максимально загрузить все факторы производства, даже самые захудалые и неэффективные» [16, с. 300]. Бесспорно, богатые природные ресурсы Кольского полуострова сложно назвать «захудалыми», однако затраты на их разработку вполне могли превысить результат, что подвергло бы сомнению эффективность их использования. Важную роль в их освоении сыграло масштабное применение бесплатной рабочей силы заключенных, трудившихся в тяжелейших, подчас нечеловеческих условиях. То же самое касается инфраструктурных объектов, построенных в Ленинградской области в 1930-е годы.

Экспорт хибинских апатитов из СССР в Европу, по всей видимости, должен был способствовать аккумулированию свободно конвертируемой валюты, необходимой для приобретения иностранных пионерных технологий. В данном отношении показателен призыв С.М. Кирова «перенять у заграницы технически наиболее совершенные приемы и методы работы» [9, с. 185]. При этом некоторые технологии являлись пионерными не только для Советского Союза, но и, например, для США: «Мы недостаточно искушены в технике, – в этом отношении мы еще малограмотны, – но мы пригласили в Сталинград знаменитых специалистов со всего света, и как это ни трудно было, а завод мы все же пустили. Далее мы строим Магнитогорский гигант. Мы и для него выписали наилучших, достаточно искушенных американских инженеров, но Магнитострой и для них новое дело, и вместе с нами они ломают над ним головы. Сами понимаете, не такая уж это легкая и простая штука!» [8, с. 120-121].

Подводя итог, отметим, что задачи регионального развития, стоявшие перед руководством Ленинграда и, в целом, СССР на рубеже 1920-1930-х годов, а также в последующие периоды существования советского государства, представляются актуальными и для современной России. В первую очередь к ним относится «все более рациональное размещение промышленности, которое обеспечит… комплексное развитие районов и специализацию их хозяйств, устранит чрезмерную скученность населения в крупных городах, будет содействовать… дальнейшему выравниванию уровней экономического развития районов страны» [12, с. 11].

Вместе с тем, выбрав в качестве целевого ориентира индустриальные достижения XX века, необходимо в рамках имеющейся системы индикативного планирования основной акцент сделать на предоставление предприятиям и их работникам налоговых льгот, постоянное совершенствование форм оплаты труда в регионах с суровыми климатическими условиями, повсеместное внедрение элементов социальной инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Блохнин А.В., Коровайцев И.Т., Кошелев С.П.* Маяк советской власти. М.: Государственное издательство политической литературы, 1961. 80 с.
2. *Введенский А.* Вспоминая таксофон. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://novostispb.ru/news/history/4652/ (дата обращения 17.05.2016).
3. *Гнетнев К.В.* Беломорканал: времена и судьбы. Петрозаводск: Острова, 2008. 415 с.
4. Карело-Мурманский комитет при Ленинградском облисполкоме. Богатства Мурманского края – на службу социализму. Итоги и перспективы хозяйственного развития Кольского полуострова. М., Л.: ОГИЗ Государственное социально-экономическое издательство, Ленинградское отделение, 1934. 111 с.
5. *Кирилина А.А.* Неизвестный Киров. СПб.: Изд. дом «Нева», М.: «ОЛМА-ПРЕСС», 2001. 542 с.
6. Киров и время. Л.: Лениздат, 1986. 316 с.
7. *Киров С.М.* Избранные статьи и речи, 1912-1934 гг. М., напеч. в Л.: ОГИЗ Государственное издательство политической литературы, 1939. 700 с.

8. *Киров С.М.* Избранные статьи и речи, 1918-1934 гг. М.: Издательство политической литературы, 1944. 303 с.
9. *Киров С.М.* Речи 1930 г. Т. 12. Кн. 1. Л.: Партийный архив ОК и ГК ВКП(б), 1930. 390 с.
10. *Киров С.М.* Речи 1932 г. Т. 14. Л.: Партийный архив ОК и ГК ВКП(б), 1932. 450 с.
11. *Киров С.М.* Речи 1933 г. Т. 15. Л.: Партийный архив ОК и ГК ВКП(б), 1933. 562 с.
12. *Костенников В.М.* Развитие экономических районов СССР (перспективы и проблемы). М.: Просвещение, 1977. 174 с.
13. Ленинград и область в 1932 году по данным народно-хозяйственного плана на 1932 г. М., Л.: Государственное экономическое издательство, 1932. 157 с.
14. *Макеева Е.С.* Роль оборонно-промышленного комплекса в экономике Ленинграда 1930-х гг.: уроки для современной России // Известия СПбГЭУ. 2014. № 5. С. 35-41.
15. О Сергее Кирове: воспоминания, очерки, статьи современников / Сост. М.И. Владимиров. М.: Политиздат, 1985. 256 с.
16. Основы теоретической экономики / Под ред. Д.Ю. Миропольского. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. 452 с.
17. Первенец электрификации. К 50-летию Волховской ГЭС имени В.И. Ленина. Л.: Энергия, 1976. 192 с.
18. Первый эшелон строителей Хибиногорска // «Дважды два», газета городов Апатиты и Кировск. 14.03.2013.
19. *Помпеев Ю.А.* Хочется жить и жить. М.: Политиздат, 1987. 236 с.
20. Сергей Миронович Киров. Воспоминания ленинградских рабочих / Под общ. ред. С.И. Аввакумова. Л.: Лениздат, 1939. 164 с.
21. Товарищ Киров. Рассказы рабочих, инженеров, хозяйственников, ученых, колхозников и детей о встречах с С.М. Кировым. М.: Профиздат, 1935. 436 с.
22. *Шидловский А.Ф.* Онего-Беломорский водный путь, его государственное и экономическое значение. Петроград: Тип. Т-ва п. ф. «Электро-Типография Н.Я. Стойковой», 1915. 10 с.
23. *Downs A.* The Public Interest: Its Meaning In A Democracy // Political Theory And Public Choice: The Selected Essays Of Anthony Downs. Vol. 1. Cheltenham, UK, Northampton, USA: Edward Elgar, 1998. P. 48-83.
24. *Durasoff D.* Conflicts Between Economic Decentralization And Political Control In The Domestic Reform Of Soviet And Post-Soviet Systems // Social Science Quarterly (University of Texas Press). 1988. Vol. 69. Is. 2. P. 381-398.
25. *Khlevniouk O.* Le Cercle du Kremlin. Staline et le Bureau politique dans les années 30: les jeux du pouvoir. Paris: Éditions du Seuil, 1996. 334 p.
26. *Kirilina A.* L'assassinat de Kirov. Destin d'un stalinien, 1888-1934. Paris: Editions du Seuil, 1995. 286 p.

Козьменко С.Ю., Матвиишин Д.А.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА ЗАПАДНОЙ АРКТИКИ

Аннотация. *В статье рассматриваются базовые положения пространственной экономики (научные школы П. Кругмана и А.Г. Гранберга) как методологическая основа пространственной организации хозяйства. Представлена характеристика основных природных ресурсов Западной Арктики. Исследованы основные тенденции развития пространственной организации хозяйства региона, включая анализ соответствующей нормативно-правовой базы, а также характеристик ресурсодобывающих и транспортных проектов.*

Ключевые слова. *Западная Арктика, экономическое пространство, система коммуникаций, природные ресурсы, инфраструктурные проекты.*

Koz'menko S.Yu., Matviishin D.A.

ECONOMIC TRENDS OF THE SPATIAL ORGANIZATION OF THE WESTERN ARCTIC REGIONAL ECONOMY

Abstract. *The article deals with the basic provisions of the spatial economy (scientific schools of P. Krugman and A.G. Granberg) as a methodological basis of the spatial organization of the economy. There is characteristic of the main natural resources of the Western Arctic. The basic tendencies of development of the spatial organization of the economy of the region are explored, including analysis of the appropriate regulatory framework, as well as the characteristics of resource and transport projects.*

Keywords. *Western Arctic, economic space, communications system, natural resources, infrastructure projects.*

Современная экономическая теория развивается в рамках постулата о необходимости обеспечения экономического роста в условиях ограниченности ресурсов. Последнее в первую очередь относится к природным ресурсам, включая полезные ископаемые. Поддержание текущего уровня выпуска и дальнейшее развитие производств формирует устойчивый, а нередко и растущий спрос на природные ресурсы. В связи с постепенным истощением классических месторождений все более востребованной становится разработка ресурсной базы Арктики, запасы которой огромны. В XX веке экономическое освоение этого региона осуществлялось точечно – только в части стратегических месторождений – со значительными затратами ресурсов на данный процесс. Снижение стоимости разработки месторождений достигалось, в том числе, отказом от строительства полноценной транспортной инфраструктуры в регионах, использованием бесплатных трудовых ресурсов (заключенных ГУЛАГа) и проч. В настоя-

ГРНТИ 06.61.33
© Козьменко С.Ю., Матвиишин Д.А., 2016
Сергей Юрьевич Козьменко – доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра РАН (г. Апатиты).
Дмитрий Александрович Матвиишин – аспирант кафедры экономики Мурманского государственного технического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Матвиишин Д.А.): 183010, г. Мурманск, ул. Спортивная, д. 13 (Russia, Murmansk, Sportivnaya str., 13). Тел.: +7 (909) 561-22-20. E-mail: bestumik@rambler.ru.
Статья подготовлена в рамках поддержанного Российским гуманитарным научным фондом проекта 15-02-00009а/16 «Модернизация системы транспортировки арктического природного газа в условиях современной геоэкономической и политической нестабильности стран-транзитеров».

щее время такой подход невозможен и недопустим – для экономии ресурсов и достижения геополитических целей требуется комплексное освоение Арктики, реализация которого возможна только при развитии пространственной организации хозяйства.

Пространственная экономика, представляя собой научное направление, предмет которого шире, чем у традиционной региональной экономики, исследует не только регионы и региональные системы, но и все пространственные формы организации хозяйства. Основное положение данного научного направления заключается в том, что базовым для развития любого региона является создание системы коммуникаций. Т.е. конкретные производства размещаются в определенных точках территориального пространства с учетом того, что т.н. «коммуникационная сеть» (включающая производственную и социальную инфраструктуры, институциональные компоненты) обеспечивает им возможность получения средней для данного региона величины прибыли. Стоит отметить, что при этом получение прибыли выше средней не ограничивается – оно становится достижимым в случае сокращения издержек путем внедрения инноваций на производстве [1, с. 190-194].

Теоретическое обоснование подобной модели регионального развития представлено в фундаментальных работах П. Кругмана (Нобелевская премия по экономике, 2008 год), исследования которого опирались на работы Дж. Харриса, А. Преда и др., а также в трудах А.Г. Гранберга – основателя российской школы пространственной экономики. Здесь важно подчеркнуть, что с позиций пространственной экономики, ключевым условием успешного экономического развития территорий является доступ к локальному и/или региональному рынку сбыта [2, с. 205–209]; степень такой доступности зависит от развитости системы региональных коммуникаций, причем этот показатель определяется не столько транспортной доступностью пространства (что является существенным при добыче и транспортировке нефти и газа), но и развитием связи, мобильностью материальных, трудовых и финансовых ресурсов [1, с. 190-194; 3, с. 18-24].

В [4, с. 25] в научный оборот вводится понятие элементарного (наименьшего) объекта экономического пространства. Локалитет – местность с каким-то одним объектом: компактный населенный пункт, коммуникация, предприятие, месторождение и т.п. Т.е. локалитет может быть поселенческим, транспортным, промышленным, рекреационным, сырьевым (в случае характеристики комплекса объектов, деятельность которых связана с физическим освоением природных ресурсов) и т.п. При этом стоит отметить, что под местностью понимается определенная «малая территория».

Учитывая, что локалитет может быть транспортным, полагаем правильным уточнить местность как «малую геоторию», используя введенное А.Г. Гранбергом понятие последней в качестве обобщающего содержания понятий «территория», «акватория» и «аэротория» [4, с. 15]. Территория и акватория – ограниченные части твердой и водной поверхностей Земли соответственно, обладающие некоторыми уникальными характеристиками. Соотнесенная с ними часть воздушной оболочки Земли определяется как аэротория. Таким образом, понятие геотория представляется более широко отражающим содержание и границы рассматриваемого пространства.

Сочетания локалитетов образуют конкретные формы пространственной организации хозяйства и расселения. К примеру, выделяют следующие формы. Промышленный узел – сочетание промышленных и поселенческих локалитетов с рядом общих объектов производственной и социальной инфраструктуры, размещенных на компактной геотории. Транспортный узел – пересечение транспортных локалитетов, зачастую сочетающееся с концентрацией производства и населения. Территориально-производственный комплекс (ТПК) – сочетание промышленных локалитетов единой производственной специализации с рядом общих объектов производственной и социальной инфраструктуры.

Указанные определения отображают одну из неотъемлемых черт экономического пространства – наличие связей между его объектами. Таким образом, экономическое пространство – насыщенная геотория, содержащая множество локалитетов и связей между ними: населенные пункты, промышленные предприятия, хозяйственно освоенные и рекреационные площади, транспортные и инженерные сети и т.п. При этом понятие «пространственная организация хозяйства» является близким к рассмотренному «экономическое пространство» [4, с. 27].

Настоящее исследование ограничивается геоторией, выделенной из пространства Западной части Российской Арктики. В научной литературе Арктику определяют как северную полярную область Земли, включающую окраины материков Евразия и Северная Америка, почти весь Северный Ледови-

тый океан с островами (кроме прибрежных островов Норвегии), а также прилегающие части Атлантического и Тихого океана. Российская арктическая зона ограничивается [5, с. 97-104]:

1) сухопутные территории (согласно Указу Президента РФ от 02.05.2014 г. № 296): Мурманская область, Ненецкий, Чукотский, Ямало-Ненецкий автономные округа; ряд административных территориальных образований в Республиках Коми и Саха (Якутия), Архангельской области, Красноярском крае; а также острова, расположенные в Северном Ледовитом океане, указанные в Постановлении Президиума ЦИК СССР от 15.04.1926 г. [6];

2) морская акватория на сегодняшний день не имеет четко определенных границ [7, с. 17-21]:

- согласно Постановлению Президиума ЦИК СССР от 15.04.1926 г. российской признается вся акватория от материковой части страны до северного полюса, ограниченная меридианами, проходящими по восточной стороне Вайда-губы через триангуляционный знак на мысу Кекурском на Западе и по середине пролива, разделяющего острова Ратманова и Крузенштерна группы островов Диомида в Беринговом проливе на Востоке [8]. Данная акватория выделена в рамках секторального подхода к разделению морских вод Арктики;
- в то же время, в соответствии с Конвенцией ООН по морскому праву 1982 года, ратифицированной Российской Федерацией в 1997 году, морская акватория определяется расстоянием от базовых линий и представляет собой 12 морских миль (22,2 км) суверенных территориальных вод и 200 морских миль (370,4 км) вод со свободным судоходством, но исключительными правами на использование минеральных и биоресурсов. При таком определении границ акватории ее площадь оценивается в меньшем размере. Однако, в соответствии с частью VI Конвенции, Россия претендует на суверенную юрисдикцию на морское дно и его недра в отношении 150-мильной зоны (277,8 км) для хребтов Ломоносова и Менделеева, пытаясь доказать, что данные шельфы являются продолжением материковой части страны [9];

3) аэротория, соотнесенная с указанными в п. 1 и п. 2 территорией и акваторией соответственно.

Западная часть Российской Арктики (далее – Западная Арктика) ограничивается восточной границей пролива Вилькицкого по меридиану 105°54′ в.д.

Первоначально освоение указанной геотории осуществлялось неравномерно, «точечно». Преследуя различные военные, геополитические и экономические (в первую очередь, ресурсные) интересы, Советский Союз в Западной Арктике основывал значительное количество моногородов, существование и развитие которых полностью зависело (а нередко зависит и на сегодняшний день) от градообразующего фактора – военной базы или месторождения, к примеру. При этом зачастую не происходило интеграции подобных населенных пунктов в хозяйство региона. Они существовали обособленно – в отношении транспортной и социальной инфраструктуры в том числе.

В качестве примера можно привести многочисленные населенные пункты, основанные на севере Мурманской области в качестве пунктов базирования военно-морского флота: Оленья Губа, Сайда Губа, Кувшинская Салма, Урица (ныне п. Видяево), Заозерный (г. Заозерск), Ягельная Губа (г. Гаджиево) и проч. Возле каждой из этих баз локально появлялись жилые здания, объекты жилищной, транспортной и социальной инфраструктуры, продовольственные и хозяйственные магазины, а каждое муниципальное образование создавало собственные органы управления. Обособленность населенных пунктов подтверждается и ограниченностью транспортной инфраструктуры: отсутствуют автобусные маршруты между ними, автобусное сообщение возможно только через областной центр.

Другой причиной образования населенных пунктов становилось начало освоения обнаруженных в периоды исследования Западной Арктики месторождений. Так были основаны Норильск, п. Ягельное (ныне г. Новый Уренгой), Обдорск (г. Салехард), п. шахты «Капитальная» (г. Воркута), Ковдор и проч. Большинство подобных населенных пунктов, располагаясь в суровых климатических условиях, не имели постоянного сообщения ни с соседними городами, ни с более крупными областными / региональными центрами. Железнодорожное сообщение отсутствовало или было слабо развито, зачастую не связано с «материком», а жизнедеятельность города обеспечивалась авиа- и / или морскими портами. Развитие поселений происходило локально, без создания экономических связей с иными населенными пунктами региона.

При строительстве морских и речных портов на некотором удалении от месторождений, около них основывались самостоятельные населенные пункты, тесно связанные и зависящие от производствен-

ного поселения. Таким образом возникало сочетание поселенческих, промышленного, транспортного и сырьевого локалитетов, что можно считать одной из форм пространственной организации хозяйства и расселения. К примеру, город Дудинка с морским портом и город Норильск с горно-металлургическим предприятием и рядом месторождений полезных ископаемых. Многообразие и обилие полезных ископаемых Западной Арктики и на сегодняшний день остается одним из главных факторов необходимости продолжения экономического освоения этой геотории.

В Мурманской области открыты крупные запасы медно-никелевых и железных руд, редких металлов, алюминия, горнохимического, неметаллорудного и нерудного сырья. По состоянию на сегодняшний день в области уже разрабатываются 38 месторождений твердых полезных ископаемых, разведаны еще свыше 20 перспективных. Железная руда (со средним валовым содержанием металла в руде 25-32%) добывается на Оленегорском, Кировогорском, Бауманском, им. XV-летия Октября и Ковдорском месторождениях. Регион представлен крупнейшими в мире запасами нефелина (балансовые запасы – 1,7 млрд т) и кианита (балансовые запасы – 2,4 млрд т). В области разведаны месторождения тантала (первое место в России по запасам) и ниобия (второе место), циркония и титана, а также неметаллорудного сырья, включая крупнейшее в постсоветском пространстве вермикулит-флогопитовое месторождение (475 млн т и 175 тыс т – 70% и 79% от уровня общероссийских запасов соответственно). Разрабатываются мусковитовые, полевошпатовые и пегматитовые месторождения. На шельфе Баренцева моря открыто Штокмановское газоконденсатное месторождение, запасы которого составляют 3,9 трлн $м^3$ газа.

Месторождения нефти и газа Ненецкого автономного округа находятся в северной части Тимано-Печорского нефтегазоносного бассейна (в регионе сосредоточено почти 40% его месторождений). Суммарные извлекаемые запасы составляют: более 1 млрд т нефти, более 0,5 млрд $м^3$ природного газа и более 20 млн т газового конденсата. Крупнейшие месторождения – Лаявожское, Южно-Шапкинское, Харьягинское, Васильковское. На Югорском полуострове обнаружены перспективные месторождения каменного угля, флюорита, барита и марганца. В южной части архипелага Новая Земля (Архангельская обл.) разведаны полиметаллические руды с содержанием до 15,8% цинка.

Ямало-Ненецкий автономный округ обладает крупными запасами углеводородов. Ведется разработка 33 из 133 учтенных государственным балансом месторождений нефти, годовая добыча составляет около 9% от общероссийского уровня. Значительную часть производства природного газа обеспечивают Уренгойское, Ямбургское и Медвежье месторождения. На текущий момент в регионе добыто более 11 трлн $м^3$ газа, что составляет всего 12% от его первоначальных объемов. Полярный Урал представлен многими полезными ископаемыми в промышленных объемах: свинец, фосфаты, золото, мрамор, цветные и редкие металлы, железо.

В Таймырском Долгано-Ненецком районе Красноярского края добываются медно-никелевые руды месторождений Октябрьское, Талнахское и Норильск-1. Доказанные запасы оцениваются на уровне 372,8 млн т руды, вероятные – 341,1 млн т. На комплексном Кайерканском месторождении разрабатываются каменный уголь, флюсовые песчаники и туфоаргиллиты. Запасы угля оцениваются в 36,9 млн т.

Развитие пространственной организации хозяйства Западной Арктики в дальнейшем требуется и для достижения геополитических целей Российской Федерации в этом регионе. Ведь факт экономического освоения тех или иных геоторий и, главное, их вовлечение в экономическое пространство региона и / или страны являются одними из наиболее весомых аргументов, подтверждающих права государства в политической борьбе за них на мировой арене. В настоящее время можно отметить ряд процессов, направленных на развитие пространственной организации хозяйства Западной Арктики. Рассмотрим их более детально.

Происходит укрупнение муниципальных образований – объединение и преобразование закрытых административно-территориальных образований (ЗАТО), присоединение близлежащих к более крупному городу населенных пунктов в качестве его районов и т.д. В 2008 году в Мурманской области три ЗАТО (Скалистый, Снежногорск и Полярный) были объединены в одно – Александровск. Аналогичный процесс произошел и с городами Норильск, Талнах и Кайеркан. В 2005 году два последних, являясь городами-спутниками Норильска, стали его районами. На сегодняшний день Норильск также включает жилое образование Оганер и п. Снежногорск.

Другой пример пространственного подхода при экономическом освоении геоторий – создание инфраструктуры в пос. Сабетта при реализации проекта «Ямал СПГ» (интегрированный проект по добыче, сжижению и реализации природного газа на базе Южно-Тамбейского месторождения). В рамках проекта в поселке создана социальная инфраструктура (медпункт, пожарное депо, столовые, котельная, склады, гостиница и жилье, канализационные и водоочистные сооружения и проч.), введен в эксплуатацию аэропорт, функционирует построенный для грузовых перевозок морской порт. К концу 2019 года ожидается завершение строительства участка железной дороги «Бованенково – Сабетта» протяженностью более 170 км. Использование созданной инфраструктуры позволит в дальнейшем со значительно меньшими затратами приступить к освоению близлежащих месторождений: Салмановского (Утреннего) (в рамках проекта «Арктик СПГ 2» ОАО «НОВАТЭК»), Западно- и Северо-Тамбейского, Тасийского и Малыгинского (лицензии на разработку принадлежат Группе «Газпром»), а также иных (включая Сядорское, Восточно-Тамбейское, Западно-Сеяхинское и др.).

Наиболее показательно большое количество реализуемых и планируемых проектов развития транспортной инфраструктуры Западной Арктики, нацеленных на создание единой системы коммуникаций, вовлечение региона в экономику страны. ПАО «Газпром» реализует Мегапроект «Ямал» – комплексное освоение месторождений одноименного полуострова и прилегающих акваторий. В рамках проекта начата добыча газа на Бованенковском месторождении, для чего были построены первая нитка газопровода «Бованенково – Ухта» и железная дорога «Обская – Бованенково».

По состоянию на текущий момент ведется строительство второй ветки газопровода и восьми компрессорных станций (завершение работ планируется в текущем году), построен участок железной дороги «Бованенково – Карская». В планах строительство новых ниток газопровода для создания газотранспортной системы нового поколения: «Ямал – Ухта» (5-6 ниток), «Ухта – Грязовец», «Грязовец – Торжок», «Грязовец – Ярославль» и «Ухта – Починки». Данная система позволит к 2030 году обеспечить транспортировку газа с Ямальских месторождений в объеме более 300 млрд $м^3$ в год. В части железнодорожного транспорта перспективным представляется строительство веток «Карская – Харасавей» и «Паюта – Новый порт». Реализация указанных положений данного проекта обеспечивает в значительной степени комплексный подход к освоению региона, что, вкупе с рядом других проектов, обеспечивает его единой системой коммуникаций [10, с. 95-99].

Проект «Белкомур» предполагает строительство недостающих (линии «Карпогоры – Вендинга» и «Сыктывкар – Кудымкар») и модернизацию существующих участков железной дороги по маршруту «Архангельск – Сыктывкар – Пермь (Соликамск)». Реализация проекта позволит создать короткий путь доставки сырьевых ресурсов Урала к северным российским портам, где становится возможной дальнейшая их транспортировка по Северному морскому пути [11, с. 51-56]. Преимуществом этого проекта перед его главным конкурентом в борьбе за бюджетное финансирование – «Баренкомуром» – можно назвать отсутствие необходимости строительства нового морского порта. Однако требуется модернизация существующего, в т.ч. проведение дноуглубительных работ, что в значительной степени снижает весомость указанного преимущества.

В то же время, проект «Баренцкомур» представляется более аргументированным для реализации. Проект предполагает создание единой железной дороги по маршруту «Индига – Сосногорск – Троицко-Печорск – Полуночное – Сургут». Магистраль позволит организовать наиболее короткий путь для транспортировки полезных ископаемых по Северному морскому пути. При этом, хоть порт Индига еще только предстоит построить, он обладает двумя основными преимуществами перед конкурентом – портом Архангельск (проект «Белкомур»): природные условия в бухте Индига позволяют принимать суда со значительно более высоким дедвейтом (в 5-10 раз); протяженность морских трасс от Индиги на запад короче на 600 км, а на восток – более чем на 1 000 км.

Также предлагается строительство Западно-Уральской магистрали, обеспечивающей еще один выход к акватории Северного морского пути через порты Амдерма и Хабарово. Это обеспечит кратчайший путь полезным ископаемым Урала к рынкам сбыта – Америке и Восточной Азии, что говорит о перспективности создания магистрали в случае продолжения роста спроса со стороны указанных регионов. Железнодорожная магистраль «Северный широтный ход» должна связать Северную железную дорогу со Свердловской по маршруту: «Обская 2 – Салехард – Надым – Новый Уренгой – Коротчаево». Общая протяженность указанного участка – 707 км. По состоянию на сегодняшний день планируется завершить строительство до 2020 года.

До 2030 года планируется построить участок «Коротчаево – Южно-Русское НГМ – Ермаково – Игарка» общей протяженностью 604 км. Без конкретных сроков озвучивается строительство ветки «Игарка – Дудинка – Норильск». В дальнейшем планируется продолжить строительство данной железной дороги на восток в рамках создания т.н. «Трансполярной магистрали» вплоть до Чукотки [12, с. 8-12]. Региональное сопряжение всех типов коммуникаций и видов транспорта (в частности, морского, железнодорожного и трубопроводного) будет способствовать согласованию всех видов экономической деятельности, включая обеспечение национальной безопасности в этом регионе [13, с. 84-89].

Пространственный подход к комплексному освоению Западной Арктики обеспечивается интересами как государства, так и бизнеса. На федеральном уровне принимаются многие регулирующие документы. Так, большинство рассмотренных проектов включены в Транспортную стратегию Российской Федерации на период до 2030 года (утв. распоряжением Правительства РФ от 22.11.2008 г. № 1734-р, изложена в новой редакции распоряжением Правительства РФ от 11.06.2014 г. № 1032-р). А Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года (утв. Президентом РФ) определяет «основные механизмы, способы и средства достижения стратегических целей и приоритетов устойчивого развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности» [14].

В то же время, большинство субъектов Российской Федерации, располагающихся в пределах Западной Арктики (Мурманская и Архангельская области, Ямало-Ненецкий автономный округ, Красноярский край), разработали собственные программы развития транспорта. Данный факт, с одной стороны, подтверждает высокую заинтересованность этих регионов в подобном развитии, а с другой стороны, говорит о недостаточности межрегиональной кооперации. Коммерческие организации реализуют масштабные инфраструктурные проекты в Западной Арктике, хоть и с государственной поддержкой, но с применением новых технологий и строительством инфраструктуры, достаточно значительными сроками окупаемости и высокими рисками.

Пространственный подход к организации хозяйства Западной Арктики позволяет государству комплексно развивать северные регионы и обеспечивает защиту геополитических интересов страны. Коммерческие организации получают возможность разрабатывать месторождения не по отдельности, а группами: использование единой системы коммуникаций усиливает эффект масштаба, сокращая собственные инфраструктурные издержки. Это позволяет направить высвобождающиеся средства на развитие бизнеса и разработку новых технологий. Таким образом, стоит отметить следующее:

1. Пространственная организация хозяйства предполагает создание в пределах определенных регионов единого экономического пространства – насыщенной локалитетами геотории, связи между которыми представлены системой коммуникаций.

2. Развитие пространственной организации хозяйства Западной Арктики необходимо для обеспечения равномерного социально-экономического развития субъектов РФ, создания единых социальной, транспортной, жилищной и других инфраструктур, сокращения издержек на освоение месторождений полезных ископаемых и развитие отечественного бизнеса.

3. Пространственный подход к организации хозяйства Западной Арктики в настоящее время используется совместно и государством, и коммерческими компаниями, обеспечивая комплексное устойчивое развитие региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Козьменко С.Ю., Гайнутдинова Л.И.* Новая экономическая география и обоснование рациональной газотранспортной инфраструктуры региона // Вестник МГТУ. 2012. Т. 15. № 1. С. 190-194.
2. *Савельев А.Н., Селин В.С., Щеголькова А.А.* Геоэкономические обстоятельства и политические тенденции регионального присутствия России в Арктике // Экономика и предпринимательство. 2013. № 12-2 (41-2). С. 205-209.
3. *Гранберг А.Г.* Становление в России научного направления «Пространственная экономика» // Вестник университета. Государственный университет управления. 2009. № 2. С. 18-24.
4. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2004. 495 с.
5. *Козьменко С.Ю., Афанасьев Р.А.* Пространственная организация регионального хозяйства при освоении арктических ресурсов углеводородов // Вестник Северного (Арктического) федерального университета. 2013. № 4. С. 97-104.

6. О сухопутных территориях Арктической зоны Российской Федерации: указ Президента Российской Федерации от 02.05.2014 г. № 296 // Собрание законодательства РФ. 2014. 05 мая. № 18. Ст. 2136.
7. *Бурцев О.В., Козьменко С.Ю., Шиян Г.Н.* Современная Россия и морская цивилизация // Морской сборник. 2006. № 6. С. 17-21.
8. Об объявлении территорией Союза ССР земель и островов, расположенных в Северном Ледовитом океане. Постановление Президиума ЦИК СССР от 15.04.1926 // Собрание законов СССР. 1926. № 32. Ст. 203.
9. Конвенция Организации Объединенных Наций по морскому праву (UNCLOS): заключена в г. Монтего-Бее 10.12.1982 г. (ратифицирована Федеральным законом от 26.02.1997 г. № 30-ФЗ) (с изм. от 23.07.1994 г.) // Собрание законодательства РФ. 1997. 01 декабря. № 48. Ст. 5493.
10. *Щеголькова А.А.* Пространственная организация транспортировки энергетических ресурсов: экономика и геополитика // Геополитика и безопасность. 2015. № 2. С. 95-99.
11. *Серова В.А.* Специфика развития транспортной системы в Арктике // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2013. Т. 5. № 36. С. 51-56.
12. *Андрианов В.А.* Развитие РЖД – ключевой фактор формирования транспортной инфраструктуры России в Арктике // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2013. Т. 1. № 32. С. 8-13.
13. *Селин В.С., Козьменко С.Ю., Медведев Н.А.* Согласование экономической и оборонной деятельности в Арктике с позиций регионального присутствия // Вестник Мурманского государственного технического университета. 2010. Т. 13. № 1. С. 84-89.
14. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года: утв. Президентом Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://government.ru/info/18360 (дата обращения 12.05.2016).

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

РЕШЕНИЕ ЗАДАЧИ РАВНОМЕРНОГО РАЗБИЕНИЯ РЕЙСОВ ЛЕТНОГО РАСПИСАНИЯ АВИАКОМПАНИИ: ЭВРИСТИЧЕСКИЕ АЛГОРИТМЫ

Аннотация. *В статье представлены два эвристических алгоритма, разработанных для решения оптимизационной задачи равномерного (заданному по набору критериев) разбиения множества авиарейсов на группы. Алгоритмы апробированы на натурных полномасштабных данных одной из крупнейших российских авиакомпаний. В статье также предложена модификация бизнес-процесса планирования графика работы бортпроводников, позволяющая повысить эффективность и снизить трудозатраты.*

Ключевые слова. *Планирование, составление графика работ бортпроводников, математическое моделирование, оптимизационная задача, задача разбиения множества, эвристические алгоритмы.*

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

ON SOLUTION TO UNFORM PARTITIONING PROBLEM FOR AIRLINE FLIGHT SCHEDULE: HEURISTIC ALGORITHMS

Abstract. *Two heuristic algorithms have been proposed in the paper for solution to the uniform partitioning problem for flight schedule. Both algorithms were applied to full-scale data of one of the major Russian airlines. A modification of business-process is advocated for an airline crew planning which enables one to increase efficiency and decrease labor costs.*

Keywords. *Planning, airline crew planning, mathematical model, optimization problem, set partitioning problem, heuristic algorithms.*

Введение

В статье описаны эвристические алгоритмы, предназначенные для поиска решения оптимизационной задачи равномерного разбиения множества связок (оборотных рейсов) на подмножества, которая возникает на одном из этапов бизнес-процесса планирования расписания работы бортпроводников (БП) в одной из крупнейших российских авиакомпаний [1]. Следуя принятой в авиакомпании практике, единая задача планирования (достаточно сложная с точки зрения объема исходных данных) подразделяется на несколько параллельно решаемых подзадач меньшей размерности, число которых равно количеству экспертов, занятых в составлении графика работ БП.

Основной целью каждого эксперта является назначение БП на все связки на заданном горизонте планирования (как правило, на месяц) с учетом трудовых, операционных и государственных правил работы [2]. Для этого экспертами строится месячный график работы БП с использованием имеющейся

ГРНТИ 28.17.19

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

Юрий Михайлович Васильев – аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Сергей Викторович Уният – начальник департамента обслуживания на борту АО «Авиакомпания «Россия».
Григорий Морицович Фридман – доктор технических наук, профессор, профессор Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Фридман Г.М.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (931) 220 81 51. E-mail: grifri@finec.ru.

системы поддержки принятия решений. Каждый эксперт занят планированием определенного подмножества БП, каждое из которых носит название «книга». Книги формируются так, что в каждой содержится примерно равное количество БП с примерно равными характеристиками (должность, класс, пол, знание иностранных языков, допуск на типы воздушных судов (ВС)). Отметим, что на практике количество БП, доступных для планирования в книгах, может существенно различаться вследствие отпусков, больничных и т.д. С периодичностью раз в месяц производится разбиение связок на подмножества, число которых равно числу книг. Книга и соответствующее ей подмножество связок образуют «рабочий стол», с которым и работает один эксперт. Для того, чтобы все эксперты действовали в одинаковых условиях, связки также должны быть равномерно распределены по подмножествам по некоторому набору заранее выбранных критериев.

Детальное описание этого бизнес-процесса и полная формулировка соответствующей оптимизационной задачи приведены в более ранней статье авторов [1]. Необходимость использования эвристических алгоритмов для поиска решения оптимизационной задачи обусловлена тем, что в точной постановке она является NP-сложной с вычислительной точки зрения, и невозможно получить оптимальное разбиение связок за приемлемое время для полномасштабных исходных данных.

Эвристический алгоритм

Эвристический алгоритм разбиения связок по подмножествам (далее ЭА-1) состоит из M шагов, где M – число связок, причем на каждом шаге одна из еще не распределенных к этому моменту связок распределяется в одно из подмножеств с номером $k = 1, \dots, K$. Связка и соответствующее подмножество выбираются таким образом, чтобы минимизировать накопленное к данному шагу значение для свертки относительных квадратичных отклонений характеристик -го подмножества от своих усредненных значений:

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

где $y_{j,k}^{(s)}$ – значение -й характеристики для k-го подмножества, вычисленной после выполнения шага под номером s, т.е. после распределения в одно из подмножеств s-й связки, $\hat{y}_j$ – усредненное значение j-й характеристики, w_j – весовой коэффициент j-й характеристики, $j = 1, \dots, N$.

Следует отметить, что в точной постановке оптимизационной задачи равномерного распределения связок [1] использована другая нелинейная целевая функция вида:

$$\sum_{k=1}^{K} \sum_{j=1}^{N} w_j \times |1 - \frac{y_{j,k}}{\hat{y}_j}|,$$

которая, в отличие от (1), допускает возможность линеаризации.

Из выражения (1) несложно получить, что на шаге под номером s выбирается пара величин $i \in F^{(s)}$ (номер еще не распределенной к шагу под номером s связки) и $k \in \{1, \dots, K\}$ (номер подмножества, куда эта связка распределяется), для которых

$$\sum_{j=1}^{N} \frac{w_j \times \delta_{i,j,k}}{\hat{y}_j^{\,2}} \times (2(\hat{y}_j - y_{j,k}^{(s-1)}) - \delta_{i,j,k}) \to \max, \quad (2)$$

где $\delta_{i,j,k}$ – приращение -й суммарной характеристики подмножества под номером k, которое она получает при добавлении в это подмножество связки с номером i из множества $F^{(s)}$ связок, еще не распределенных к шагу под номером s [1]. Значения приращений $\delta_{i,j,k}, i = 1, \dots, M, j = 1, \dots, N$, $k = 1, \dots, K$ рассчитываются по исходным данным всех связок и по параметрам всех книг.

Таким образом, на первом шаге осуществляется выбор из $K \times M$ вариантов (K подмножеств и M еще не распределенных связок), на втором шаге – из $K \times (M - 1)$ и т.д. Применение пошаговой локальной оптимизации означает, что алгоритм ЭА-1 принадлежит к «жадным» алгоритмам [4]. Время работы алгоритма $O(M^2)$.

Модифицированный эвристический алгоритм

Для того, чтобы избавиться от квадратичной зависимости времени работы алгоритма ЭА-1 от числа связок M, введем четыре вида сортировок для множества связок F:

1) разделить множество связок F на подмножества по дню вылета; отсортировать каждое подмножество по убыванию значения (экипаж × налет); объединить подмножества;

2) разделить множество связок F на подмножества по типам сообщения (ВВЛ – внутренняя воздушная линия, МВЛ – международная воздушная линия, СНГ – перелет в рамках Содружества независимых государств); отсортировать подмножества по возрастанию количества элементов; разделить каждое подмножество на подмножества по дню вылета; отсортировать каждое подмножество по убыванию значения (экипаж × налет); объединить подмножества;

3) разделить множество связок на подмножества по типам сообщения; отсортировать подмножества по возрастанию количества элементов; отсортировать каждое подмножество по убыванию значения (экипаж × налет); разделить каждое подмножество на подмножества по значению (экипаж × налет); разделить каждое подмножество на подмножества по дню вылета; объединить подмножества;

4) разделить множество связок на подмножества по дню вылета; добавлять в новое множество по одному элементу из каждого подмножества, наполняя новое множество постепенно.

Вместо предложенного в ЭА-1 пошагового выбора наилучшей пары связка-подмножество, т.е. пары чисел вида (i, k), где $i \in F^{(s)}$, $k \in \{1, \dots, K\}$, модифицированный эвристический алгоритм (далее – ЭА-2) предполагает на каждом своем шаге поиск только одного значения $k \in \{1, \dots, K\}$, при котором выражение (2) достигает максимума. Это значит, что фактически осуществляется только выбор одного из K подмножеств, и при этом на -м шаге распределяется связка с порядковым номером s из множества связок F, отсортированного по одному из четырех правил. Полученный алгоритм ЭА-2 имеет скорость $O(M)$.

Числовые расчеты

Предложенные в статье эвристический алгоритм (ЭА-1) и модифицированный эвристический алгоритм (ЭА-2) были применены для расчета задачи о равномерном разбиении связок для одной из крупнейших российских авиакомпаний. Все вычисления проведены в компьютерной математической среде *Wolfram Mathematica* 10.3 (см.: http://www.wolfram.com).

Нами выполнен анализ числовых решений, полученных по двум наборам исходных данных для двух месяцев (см. табл. 1). Множество связок в обоих случаях было необходимо равномерно распределить на $k = 6$ рабочих столов (подмножеств).

Таблица 1

Натурные исходные данные для создания графика работы БП

Номер расчета	ВВЛ		МВЛ		СНГ		Всего связок
	всего	ночные	всего	ночные	всего	ночные	
1	1324	471	353	1	132	97	1809
2	1472	517	526	9	133	102	2131

Следует отметить, что из общего перечня критериев равномерности [1] при расчетах исключен критерий «общее количество связок по типу ВС для рабочего стола», который использовался в точной постановке задачи. Это связано с тем, что на каждое направление в авиакомпании назначается один определенный тип ВС, и выполнение равномерности по исключенному критерию обеспечивается критерием «общее количество связок по направлениям для рабочего стола».

Весовые коэффициенты для формул (1) и (2) подбирались с использованием экспертных оценок. Для ЭА-2 из четырех решений (соответствующих четырем типам предварительной сортировки связок) выбиралось лучшее по значению целевой функции (2). Расчет с использованием ЭА-1 длился приблизительно 1.2 часа, ЭА-2 – 3.7 секунды, эксперт решал поставленную задачу около 7 рабочих дней.

В таблице 2 представлены рассчитанные по формуле (2) числовые данные для среднеарифметического и максимального отклонений от усредненного значения по критерию «средний налет на БП по типу сообщения» для расчета № 1 по алгоритмам ЭА-1 и ЭА-2 и экспертному расчету. Как видно из таблицы 2, оба эвристических алгоритма дают результат значительно лучший, чем у эксперта. При этом ЭА-1 показал наилучший результат для международных рейсов и рейсов на территории стран СНГ, а ЭА-2 – для внутренних рейсов. Решения, найденные с помощью эвристических алгоритмов, сопоставимы, с практической точки зрения, по данному критерию.

Таблица 2

Среднеарифметическое и максимальное отклонение от усредненного значения по критерию «средний налет на БП по типу сообщения» для расчета № 1

	ВВЛ		МВЛ		СНГ	
	среднее	максимальное	среднее	максимальное	среднее	максимальное
ЭА-1	1.04%	1.74%	0.58%	1.3%	1.06%	1.61%
ЭА-2	0.31%	0.61%	0.75%	1.69%	2.28%	3.65%
Эксперт	1.48%	2.86%	3.68%	8.52%	3.65%	7.61%

В таблице 3 представлены аналогичные данные по отклонению для критерия «равномерное разбиение связок по направлениям». В колонке «среднее» – усредненная (по количеству направлений) разница между максимальным и минимальным числом связок по направлению на рабочих столах, а в колонке «максимальное» – наибольшее значение этой разницы по всем направлениям.

Таблица 3

Отклонения по критериям «равномерное разбиение связок по направлениям» и «равномерное разбиение связок по дням» для расчета № 1

	Равномерное разбиение связок по направлениям		Равномерное разбиение связок по дням	
	среднее	максимальное	среднее	максимальное
ЭА-1	0.98	2	0.93	2
ЭА-2	1.16	2	1.5	2
Эксперт	1.16	4	3.3	6

Этот критерий важен с точки зрения соблюдения в авиакомпании принципа «социальной справедливости расписания для БП», под которым понимается, что индивидуальные графики работ у БП одной квалификации должны как можно меньше отличаться друг от друга. Наилучший результат дал алгоритм ЭА-1. Максимальная разница по всем направлениям у алгоритмов ЭА-1 и ЭА-2 оказалась вдвое меньше, чем в решении, полученном экспертом.

Вдобавок, в таблице 3 представлен анализ результатов работы ЭА-1, ЭА-2 и эксперта по критерию «равномерное разбиение связок по дням» с использованием тех же показателей. По данным таблицы 3, по критерию «равномерное разбиение связок по дням» можно сделать аналогичные выводы, что и по критерию «равномерное разбиение связок по направлениям»: алгоритмы ЭА-1 и ЭА-2 показывают результаты лучше, чем у эксперта.

Равномерность распределения связок между рабочими столами по дням – крайне важный показатель, поскольку это исключает нарушения режима труда и отдыха в персональных графиках работы БП. В среднем на одном рабочем столе каждый день оказывается $10-12$ связок (всего около 2000 связок, 6 рабочих столов и 31 день в месяце), и в случае значительной неравномерности этого критерия у эксперта может возникнуть экстремальная ситуация (превышение еженедельного рабочего времени). С этой точки зрения, максимальная разница числа связок по всем дням является ключевым показателем качества решения.

Следует отметить, что неравномерность по «направлениям» и «дням» в распределении связок сильно связана с критерием «равномерность по типу сообщения». Поскольку число связок на рабочем

столе по типу сообщения пропорционально количеству БП, привязанных к этому рабочему столу и имеющих допуск по данному типу сообщения, то на рабочих столах может оказаться разное количество связок по типу сообщения, в этом случае у подмножеств не может быть абсолютно равномерное распределение связок по критериям: «равномерное разбиение связок по направлениям» и «равномерное разбиение связок по дням», однако, это не означает неосуществимость равномерности по критерию «средний налет на БП по типу сообщения».

Наилучшее решение для расчета № 1 по значению целевой функции (2) получено при помощи алгоритма ЭА-1, алгоритм ЭА-2 оказался хуже на 6%, а решение эксперта хуже на 57%. Весовые коэффициенты, подобранные для расчета № 1, были использованы и в расчете № 2, однако показали качественно более низкие результаты. Поэтому для расчета № 2 были подобраны новые веса, которые улучшили результат.

В таблице 4 приведены значения отклонений для разных критериев равномерности для расчета № 2 на базе алгоритмов ЭА-1 и ЭА-2 и двух наборов весовых коэффициентов. В решениях с 1 по 5 использовался тот же набор весовых коэффициентов, который применялся и для расчета № 1, а в решениях с 6 по 10 использован новый набор весовых коэффициентов. Решения 5 и 10 получены при помощи алгоритма ЭА-1, остальные – на базе ЭА-2 с четырьмя вариантами предварительной сортировки множества связок. Колонка «ЦФ*» показывает отношение значения целевой функции (2) для алгоритма ЭА-2 к соответствующему значению для алгоритма ЭА-1.

Таблица 4

Результаты расчета № 2 для эвристических алгоритмов с разными наборами весовых коэффициентов

Решение	Среднее отклонение по налету на БП по типу сообщения			Отклонение по направлениям: среднее (максимальное)	Отклонение по дням: среднее (максимальное)	ЦФ*
	ВВЛ	МВЛ	СНГ			
1	0.56%	0.58%	1.65%	1.1(3)	1.55(3)	1.17
2	0.79%	0.41%	0.93%	1.06(2)	1.55(3)	1.15
3	1.63%	0.82%	1.22%	1.04(2)	1.42(3)	1.17
4	1.96%	0.6%	1.26%	1.1(3)	1.42(2)	1.24
5	0.85%	0.4%	0.58%	1.02(2)	1.06(2)	1
6	0.29%	0.47%	1.48%	1.29(3)	1.42(2)	1.23
7	0.39%	0.41%	1.96%	1.35(4)	1.32(3)	1.32
8	1.17%	1%	1.12%	1.12(2)	1.26(3)	1.14
9	1.48%	0.78%	1.04%	1.18(3)	1.03(2)	1.18
10	0.43%	0.63%	1.16%	1.06(2)	1.1(2)	1

Расчеты показали, что алгоритм ЭА-2 гораздо более чувствителен к выбору весовых коэффициентов, чем ЭА-1. В результате можно сделать вывод, что, с точки зрения качества решения, ЭА-1 является безоговорочно лучшим, однако по быстродействию ЭА-2 значительно выигрывает и дает приемлемый, по сравнению с экспертным решением, результат даже для случайных (в разумных пределах) весовых коэффициентах.

Оба эвристических алгоритма дают возможность для каждого расчета подбирать методом экспертных оценок индивидуальные наборы весовых коэффициентов, обеспечивающих высокое качество решения. Решение задачи автоматического поиска наилучшего набора весовых коэффициентов (частичным перебором, либо на базе эволюционных алгоритмов) – одно из направлений повышения эффективности этих алгоритмов. Очевидно, решения, полученные для различных наборов весовых коэффициентов невозможно сравнивать между собой по значению целевой функции (2), поэтому необходимо использование других критериев, например, оптимальности по Парето [5].

Модернизация бизнес-процесса

Необходимость модернизации производственного процесса связана со следующими факторами: убыточность текущей технологии и методологии, непринятие в расчет экономического критерия (сокращение затрат авиакомпании); несоответствие процесса современным требованиям; неэффектив-

ность существующей системы поддержки принятия решения; загруженность экспертов, что влияет на качество выполнения задач отдела планирования.

Нами сформулированы следующие бизнес-требования к работе отдела планирования: внедрение автоматизированного производственного процесса для преобразования работы отдела планирования; повышение уровня автоматизации и осуществление планирования при помощи системы принятия решений [3]; результаты работы отдела планирования должны ориентироваться на минимизацию затрат авиакомпании на выполнение летных заданий БП.

Полученные результаты дали возможность сформулировать предложения по автоматизации процедуры равномерного распределения множества связок по рабочим столам в производственном процессе одной из крупнейших российских авиакомпаний. Ниже представлен один из вариантов таких предложений, требующий определенной корректировки работы экспертов.

На данный момент, работа по распределению связок по рабочим столам начинается за 7 недель до начала месяца планирования и включает в себя три этапа. На первом этапе формируются все связки в соответствии с требованиями работы БП (срок выполнения этапа 1-2 дня). На втором этапе создается предварительное, без учета информации об отпусках БП, распределение связок по рабочим столам. За 20 дней до начала планируемого месяца в систему автоматизации поддержки принятия решения вводится информация по мероприятиям, не связанным с выполнением рейса, включая отпуска, и, следовательно, становится известна численность доступных для планирования БП по рабочим столам на месяц планирования. С появлением данной информации начинается третий этап работы: происходит перераспределение связок по рабочим столам с учетом появившейся информации по отпускам БП и мероприятиям (срок выполнения этапа 2-3 дня), затем полученное распределение передается экспертам отдела планирования для составления графика работы БП. Таким образом, на планирование графика работы БП остается 2 недели.

Разработанное авторами статьи решение на базе эвристического алгоритма дает возможность повысить автоматизацию производственного процесса. Усовершенствованный бизнес-процесс содержит два этапа.

Первый этап начинается за 7 недель до начала планируемого месяца и включает в себя: переформирование связок по требованиям для БП (1-2 дня); формирование исходной информации с учетом имеющихся данных по планируемым отпускам и мероприятиям, что позволит рассчитать численность доступных для планирования БП по рабочим столам со значительной степенью достоверности (менее 1 дня); распределение по рабочим столам большей части связок (например, 85% от числа всех связок). Оставшиеся нераспределенными связки необходимы для обеспечения равномерности распределения по рабочим столам после получения реальных данных о численности доступных для планирования БП по рабочим столам на планируемый месяц (менее 1 дня); выдача работникам отдела планирования распределения по рабочим столам 85% связок (менее 1 дня).

85% распределенных на первом этапе связок включают в себя все связки, начиная с 5-го дня планируемого месяца, т.к. при составлении графика работ БП для первых дней планируемого месяца учитывается информация по связкам, отпускам, дням нетрудоспособности, мероприятиям и командировкам конца предыдущего месяца. Таким образом, в течение трех дней эксперты получают большую часть распределенных по рабочим столам связок, и у них остается 6.5 недель до начала планируемого месяца для подготовительной работы над графиком.

Второй этап начинается за 20 дней до начала планируемого месяца: использование реальной информации о численности доступных для планирования БП по рабочим столам (менее 1 дня); распределение оставшихся 15% связок по рабочим столам (менее 1 дня); выдача экспертам полного распределения связок по рабочим столам. Соответственно, окончательное распределение связок по рабочим столам сформировано за 20 дней до начала месяца планирования.

Предложенная корректировка производственного процесса имеет следующие преимущества: сокращение затраченных человеко-часов на работу по распределению связок с существенным увеличением качества; эксперты, выполняющие работу по составлению расписания БП, могут начинать планирование значительно раньше; возможно автоматическое переформирование связок, что позволит сэкономить ещё 1-2 дня на первом этапе и сократить объем человеко-часов на данную подзадачу.

Заключение

В статье представлены следующие результаты работы:

- разработан эвристический алгоритм ЭА-1, предоставляющий высококачественное решение задачи распределения множества связок по заданному числу рабочих столов с быстродействием $O(M^2)$, где M – количество связок, а также получена его модификация ЭА-2 для ускорения расчетов, имеющая быстродействие $O(M)$. Оба алгоритма позволяют найти субоптимальные решения приблизительного равного, с практической точки зрения, качества;
- в компьютерной математической среде *Wolfram Mathematica* 10.3 разработан программный модуль математического обеспечения;
- процесс распределения множества связок по рабочим столам сокращен с одной недели до нескольких минут;
- сформулированы предложения по внедрению программного решения в бизнес-процесс по составлению графика работ БП в одной из крупнейших российских авиакомпаний.

Следует также отметить особенности разработанного автоматизированного подхода:

- полученное на базе предложенных алгоритмов решение является субоптимальным;
- алгоритмы учитывают все необходимые критерии равномерности распределения связок;
- алгоритмы позволяют значительно ускорить процесс распределения связок и дают решение более высокого качества, чем экспертное решение при текущей реализации бизнес-процесса;
- алгоритмы простые и удобные, они могут быть реализованы на языке программирования любого уровня с использованием базовых технологий;
- алгоритмы гибкие, в них предусмотрена возможность выбора числа рабочих столов, критериев равномерности, выставление значимости критериев (весовых коэффициентов), существует механизм добавления новых критериев, возможен выбор модификаций эвристического алгоритма;
- алгоритм используется в системе поддержки принятия решения и автоматизирует процесс не полностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Васильев Ю.М., Уният С.В., Фридман Г.М.* Решение задачи равномерного разбиения рейсов летного расписания авиакомпании. Точная математическая постановка // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 3. С. 68-74.
2. Приказ Минтранса РФ от 21.11.2005 № 139 (ред. от 17.09.2010) «Об утверждении положения об особенностях режима рабочего времени и времени отдыха членов экипажей воздушных судов гражданской авиации Российской Федерации».
3. *Barnhart C., Belobaba P., Odoni A.* Application operation research in the air transport industry // Transportation Science. 2003. Vol. 37. № 4. P. 368-391.
4. *Cormen Thomas H., Leiserson Charles E., Rivest Ronald L., Stein Clifford.* Introduction to Algorithms. MIT Press, 2009. P. 414-450.
5. *Van Veldhuizen D.A., Lamont G.B.* Multiobjective Evolutionary Algorithms: Analyzing the State-of-the-Art // Evolutionary Computation. 2000 № 8 (2). P. 125-147.

Корелин В.В., Габуниа Н.Г.

ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *В статье представлены субъекты и объекты экономической безопасности промышленного предприятия, а также изучено воздействие субъектов на объекты. Рассмотрены принципы и инструменты обеспечения экономической безопасности предприятия, представлен их анализ.*

Ключевые слова. *Экономическая безопасность, принципы обеспечения безопасности, инструменты управления.*

Korelin V.V., Gabunia N.G

TOOLS OF ECONOMIC SECURITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Abstract. *This article presents the subjects and objects of economic security of the enterprise, and also shows the effect of subjects to objects. The principles and tools to ensure the economic security of the enterprise, presented their analysis.*

Keywords. *Economic security, principles of economic security, tools of management.*

Экономическая безопасность вызывает все больший интерес со стороны предприятий, которые сталкиваются с трудностями при реализации новых подходов к управлению и при организации деятельности в рыночных условиях [5-11 и др.]. Важной составляющей экономической безопасности предприятия является механизм ее обеспечения, при этом под самим механизмом подразумевается комплекс нормативно-правовых документов, способов, мероприятий, сил и средств, с помощью которых обеспечивается достижение целей безопасности и решения поставленных задач.

Ни для кого не секрет, что сохранность информации является одним из важных аспектов экономической безопасности предприятия, но сведение всей системы экономической безопасности только к защите коммерческой тайны является неправильным. Экономическая безопасность промышленного предприятия в данном случае рассматривается очень узко и не включает в себя все аспекты влияния внешней и внутренней среды. В этой связи, со временем начали рассматривать экономическую безопасность с позиций влияния внешней среды, что расширило понятие экономической безопасности и заставило взглянуть на эту проблему с другой стороны.

Узкофункциональная направленность обеспечения экономической безопасности необходима, она помогает более глубоко и подробно изучить конкретные пути и решения проблемы. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что экономическая безопасность – это комплексное понятие, которое связано не только с внутренним состоянием, но и с воздействие внешней среды. Система обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия не может быть шаблонной, она должны быть уникальна для каждого предприятия.

Можно выделить ключевые функции экономической безопасности, к которым мы относим:

- мониторинг деятельности предприятия;

ГРНТИ 06.03.15
© Корелин В.В., Габуниа Н.Г., 2016
Владимир Владимирович Корелин – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Нино Гочаевна Габуниа – аспирантка Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Корелин В.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 812-310-40-83. E-mail: 9251999@mail.ru.

- прогнозирование, выявление и предотвращение угроз;
- обеспечение защиты деятельности предприятия и его персонала;
- создание благополучной конкурентной среды;
- ликвидация нанесенного ущерба и т.д.

Мы рассмотрим общую модель системы обеспечения экономической безопасности, а также построим ее алгоритм. Во-первых необходимо поставить цель обеспечения экономической безопасности предприятия. Целью является ослабление или предотвращение внешних и внутренних угроз при целесообразном использовании ресурсов предприятия. Для достижения поставленной цели нужно решить более частные задачи.

Система обеспечения безопасности, по мнению Бабановой Ю.В., должна строиться на следующих принципах [2]:

- комплексности и системности;
- своевременности;
- законности;
- экономичности;
- непрерывности;
- плавности;
- взаимодействия;
- компетентности;
- сочетания гласности и конфиденциальности;
- адекватности усилий;
- эффективной защиты.

Инструменты обеспечения экономической безопасности предприятия должны охватывать, по нашему мнению, все принципы, представленные выше. Исходя из этих принципов, можно выделить инструменты экономической безопасности, которые квалифицируются следующим образом:

- управление рисками (диверсификация, страхование, хеджирование и др. [4]);
- техническая защита (охрана, безопасность информации, кадровая политика);
- финансовая защита (финансовый мониторинг, управленческий учет и контроль, бюджетирование).

На основе предложенных принципов и инструментов обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия можно проанализировать соответствие уже существующих инструментов теоретически обоснованным принципам. Исходя из того, какие угрозы предприятие выделяет как наиболее важные, выбираются соответствующие инструменты обеспечения безопасности. По нашему мнению, использовать инструменты, охватывающие только один или несколько принципов, нецелесообразно.

Объектом системы обеспечения экономической безопасности выступает стабильное экономическое состояние субъекта предпринимательской деятельности в текущем и перспективном периодах. Именно от объекта защиты во многом зависят основные характеристики системы обеспечения экономической безопасности. Поскольку объект защиты является сложным, многоаспектным, эффективное обеспечение экономической безопасностью должно основываться на комплексном подходе к управлению [3].

Также некоторые исследователи под объектами экономической безопасности понимают как экономическую систему в целом, так и ее различные составляющие: потенциал предприятия, имущество и ресурсы предприятия, персонал предприятия, различные сферы деятельности предприятия и т.д. Экономическую безопасность предприятия обеспечивают субъекты, которых можно разделить на две группы, исходя из их принадлежности:

- внутренние службы, занимающиеся этой деятельностью, которые входят в структуру предприятия. К этой группе относятся юридический отдел, финансовый отдел, служба безопасности или охраны, пожарно-спасательная группа и т.д. То есть это весь персонал предприятия, который непосредственно заботится об его экономической безопасности. Отметим, что служба безопасности на предприятии – неотъемлемая часть предпринимательской деятельности в странах с развитой экономикой [3];

- внешние организации, которые не входят в состав предприятия и не подчиняются его руководству. К этой группе относятся, прежде всего, государственные органы, а также частные охранные службы, аналитические центры, информационные службы и др.

Предприятие само выбирает субъект, исходя из своих особенностей и возможностей. В частности, учитываются: размер предприятия, отрасль, формы собственности и т.д. Чаще всего малые предприятия прибегают к услугам внешних организаций, а крупные компании и корпорации имеют собственную службу экономической безопасности, которая формируется и развивается годами. Средние предприятия, как правило, используют комбинированную систему обеспечения экономической безопасности. Воздействие субъектов на объекты экономической безопасности осуществляется через механизмы, которые позволяют достичь общей эффективности деятельности предприятия, обеспечить своевременное выявление угроз и их предотвращение [1].

Подводя итог, можно сказать, что экономическая безопасность является системой обособленной, уникальной для каждого предприятия и призвана обеспечивать экономическую безопасность во всех сферах деятельности предприятия. Субъектами экономической безопасности выступают отделения, органы, ведомства, учреждения, которые занимаются непосредственным обеспечением экономической безопасности на предприятии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Айрапетова А.Г., Иванова Ю.Н.* Экономическая безопасность предприятия. СПб.: Изд. СПбГУЭФ, 2007.
2. *Бабанова Ю.В.* Инновационный потенциал – основа экономической безопасности предприятия в условиях кризиса // Экономика. 2009. Вып. 20. С. 130-132.
3. *Шлендер П.Э.* Безопасность жизнедеятельности. М.: Вузовский учебник, 2010. 304 с.
4. Клуб российских риск-менеджеров. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.riskmanager.ru (дата обращения 11.06.2016)
5. *Айрапетова А.Г., Мисхожев Э.Р.* Понятие и виды структурно-функциональных моделей режимов функционирования системы управления экономической устойчивостью промышленных предприятий // Вестник ГПА. 2012. № 2 (15).
6. *Айрапетова А.Г., Мисхожев Э.Р.* Выявление и оценка внутренних резервов роста экономической устойчивости как основа разработки упреждающих антикризисных мер на промышленных предприятиях // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 1.
7. *Бабкин А.В., Мошков А.А.* Управление инновационным потенциалом интегрированных промышленных структур // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 6 (84). С. 45-53.
8. *Крошилин А.В., Бабкин А.В., Крошилина С.В.* Особенности построения систем поддержки принятия решений на основе нечёткой логики // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Информатика. Телекоммуникации. Управление. 2010. Т. 2. № 97. С. 58-63.
9. *Плотников В.А., Серегин С.С.* Управление рыночными рисками деятельности предприятий на основе использования методов нечеткой логики // Экономика и управление. 2011. № 3 (65). С. 79-82.
10. *Фалинский И.Ю.* Формирование системы мониторинга состояния региональной теневой экономики // Инновации и инвестиции. 2015. № 5. С. 268-275.
11. Государство и рынок в оптимизации структурных характеристик экономического роста. Коллективная монография / Айрапетова А.Г., Алтухов Д.А., Аникеев С.В., Афанасенко И.Д. и др. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.

Шутилин В.Ю.

ТОРГОВЫЕ ИНДИКАТОРЫ ОТРАСЛЕВЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ: ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В КОНКУРЕНТНОМ АНАЛИЗЕ

Аннотация. *В статье рассмотрены концептуальные подходы к измерению конкурентных преимуществ субъектов макро- и мезо-уровней экономики. Проведен их краткий сравнительный анализ, показаны основные ограничения. Предложен авторский подход к оценке сформированных конкурентных преимуществ отраслей на основе модифицированных торговых индикаторов.*

Ключевые слова*. Конкуренция, конкурентное преимущество, отраслевая специализация, конкурентный анализ, машиностроение*

Shutilin V.Yu.

TRADE INDICATORS OF INDUSTRY ADVANTAGES: THE PRINCIPLES OF CONSTRUCTION AND THE POSSIBILITY OF APPLICATION IN THE COMPETITIVE ANALYSIS

Abstract. *The article discusses conceptual approaches to the measurement of the economy's macro- and meso-levels entities competitive advantages. Spend their brief comparative analysis and shows the major constraints. The author's approach to assessing of the created competitive advantages of industries on the basis of the modified trade indicators is offered.*

Keywords. *Competition, competitive advantage, industry specialization, competitive analysis, mechanical engineering.*

Решение проблемы измерения и оценки сравнительных конкурентных преимуществ рыночных субъектов различного уровня – от фирм и корпораций, до стран, регионов и межгосударственных интеграционных объединений, в последние три десятилетия привлекает к себе все бóльшее внимание исследователей, ассоциирующих себя с совершенно различными научными школами, что, в свою очередь, находит свое отражение в экспоненциальном росте числа публикаций по указанной тематике. В рамках настоящей работы мы остановимся на таком аспекте проблемы, как сравнительный анализ сформированных преимуществ на отраслевом уровне.

Учитывая ограниченный объем статьи, при обзоре литературы акцентируем внимание лишь на ключевых моментах. Важным элементом теоретического базиса, определяющим внутреннюю логику и содержание индикаторов конкурентной оценки социально-экономических систем любого уровня, является взгляд на источники их роста. Исторически можно выделить два концептуальных подхода: один из них восходит к неоклассической экономической школе, а его парадигма состоит в том, что преимущества определяются, прежде всего, факторами производства и их относительной стоимостью для производителя (с некоторыми поправками на спрос). Технологические различия между субъектами конкурентной борьбы при этом остаются вне «поля зрения» исследователя. В противовес этому рикардианская парадигма исходит из того, что источник экономического роста является эндогенным

ГРНТИ 06.51.65
© Шутилин В.Ю., 2016
Вячеслав Юрьевич Шутилин – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры экономики промышленных предприятий Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Республика Беларусь).
Контактные данные для связи с автором: 220070, Беларусь, г. Минск, пр. Партизанский, д. 26 (Belarus, Minsk, Partyzansky av., 26). E-mail: shutilin.v@tut.by.

по отношению к системе, ею продуцируется, и обусловлен технологическими изменениями, которые неравномерны от одного субъекта конкуренции к другому. Из этого следует, что в основе конкурентных преимуществ лежат не только (а в современных условиях и не столько) различия в издержках доступа к традиционным факторам производства, сколько технологическое неравенство.

В работе [1] автором был проведен содержательный исторический анализ индикаторов, предлагаемых неоклассической школой для описания уровня конкуренции и оценки конкурентоспособности субъектов рынка. Было показано, что использование для этих целей приемов, основанных на оценке концентрации субъектов (индексы Хёрфиндаля-Хиршмана или Ханна-Кэя), их неравенства (коэффициент вариации, коэффициент энтропии), а также показателей, производных от эффективности деятельности (индекс Лернера, коэффициент продуктовой заменяемости, и др.) для описания современных видов конкуренции достаточно затруднительно. Прежде всего, трудности обусловлены абстрактностью, чрезмерной косвенностью оценок и их несоответствием характеристикам описываемого явления. По этим же причинам, а также из-за необходимости получения доступа к закрытым данным, либо их нерелевантности, довольно обременительна и оценка сравнительных конкурентных преимуществ на их основе.

Развитие методологии конкурентного анализа и его эмпирического инструментария идет по нескольким направлениям. Одно из них ориентировано на оценку конкурентных позиций на основе ранговых интегральных индикаторов, представляющих собой функцию от заранее сформированного набора частных показателей, которые характеризуют, по мнению их авторов, относительное положение оцениваемого субъекта в рыночном пространстве. Указанные приемы получили очень широкое распространение в последние годы. В частности, на подобной методологической базе построены индикаторы Индекса глобальной конкурентоспособности (CGI) Всемирного экономического форума [6].

Другое направление смещает акцент с экспертных оценок на определение конкурентных преимуществ на основе сравнения формализованных показателей внешней торговли по каким-либо факторам-представителям (например, внешнеторговым ценам, объемам экспорта-импорта и т.п.).

Приемы оценки сравнительного преимущества, основанные на анализе наблюдаемых данных, получили обобщенное название метода «выявленного» сравнительного преимущества (Revealed comparative advantage – RCA) или индекса Балассы [2]. На практике использование RCA является достаточно распространенным приемом оценки роли страны в глобальной торговле определенным видом продукции. Впервые принцип был сформулирован Г. Лейзнером в работе «Европейский общий рынок и британская промышленность» [4]. Его показатель выявленных преимуществ (RCA_L) имеет вид:

$$RCA_L = \frac{X_{ij}}{X_{nj}},$$

где X_{ij} – объем экспорта товара (отрасли) j из i-той страны; X_{nj} – совокупный объем экспорта товара (отрасли) j из n стран.

Данный прием интересен тем, что оценка конкурентных преимуществ товаров и отраслей изначально ориентирована на экспортные операции, внутренний рынок страны и доля на нем локальных производителей не принимается в расчет. Развивая идеи Г. Лейзнера, Б. Баласса предложил модифицированную версию индекса, ставшую в последующем одной из наиболее популярных:

$$RCA_B = \frac{X_{ij} / X_{it}}{X_{nj} / X_{nt}} = \frac{X_{ij} / X_{nj}}{X_{it} / X_{nt}},$$

где X_{it} – объем экспорта совокупности товаров (отраслей) t из i-той страны; X_{nt} –объем экспорта совокупности товаров (отраслей) t из совокупности стран n.

По сути, индекс Балассы, используя результаты внешней торговли, «пытается» определить, есть ли у страны сравнительное преимущество, при этом источники этого преимущества не оцениваются. В последующие 50 лет индекс RCA был не единожды модифицирован, и к настоящему времени существует значительное число его вариаций, измеряющих конкурентные преимущества систем различно-

го уровня. Попытки соединить в некоторой универсальной методологии оценку индикаторов «входа», т.е. источников преимуществ, и индикаторов «выхода», т.е. сформированного рыночного превосходства (или, наоборот, слабости), предпринимались неоднократно.

Помимо уже упомянутой методологии GCI, слабой стороной которой является ориентация на экспертные оценки (отметим, что даже разделение стран на кластеры по критерию уровня ВВП на душу населения «заложено» авторами изначально в самой методологии, не говоря уже о субъективности используемых коэффициентов весомости факторов конкурентных преимуществ для разных групп стран, а также самих оценок, для построения которых чаще всего используется шкала Лайкерта), стоит также упомянуть такие концептуальные решения как Табло промышленного развития IDS (ЮНИДО) [7], Табло инновационного союза IUS (Европейская Комиссия), Табло науки, технологий и промышленности STI (Организация по экономическому сотрудничеству и развитию) [5]. Указанные группы индикаторов ориентированы на измерение, прежде всего, усилий, затрачиваемых странами в процессе формирования конкурентных преимуществ, а также на оценку их результативности.

Особо следует отметить содержательную сторону индикаторов, представленных в Табло науки, технологий и промышленности ОЭСР (STI), отличительной чертой которых является оперирование потоками добавленной стоимости. Это означает, что значительная часть индикаторов не является в чистом виде ни индикаторами «входа» (ресурсов или инструментов), ни индикаторами «выхода» (собственно конкурентных преимуществ).

В целом, анализ наиболее распространенных индикаторов, методов и практик оценки конкурентных отношений свидетельствует о достаточно высоком интересе исследователей к данной проблеме. В то же время, все многообразие этих приемов и показателей ориентировано на решение вполне конкретных задач, стоящих перед экспертами, и условий их применения. Немаловажным в процессе разработки индикаторов является также доступность релевантной информационной базы, позволяющей его практическое использование. Все это приводит к тому, что разные индикаторы могут быть сгруппированы и интегрированы друг с другом на совершенно разных методологических принципах. Помимо этого, анализ позволил установить, что вопросы параметрической оценки конкурентного потенциала и конкурентных преимуществ на уровне отдельных, связанных между собой отраслей и межотраслевых кластеров, пока остаются вне пристального внимания исследователей – как с теоретической точки зрения, так и с точки зрения эмпирического анализа.

По сути, комплексная аналитическая основа и набор соответствующих показателей для подобного рода исследований отсутствуют. Перечисленные причины вызвали необходимость сформулировать ключевые принципы построения индикаторов относительных отраслевых преимуществ стран и разработать инструментарий для решения задачи их конкурентной оценки. Для отраслей обрабатывающей промышленности (в частности, машиностроительного комплекса) нами предлагается выделять четыре группы ключевых индикаторов:

1. Конкурентные преимущества, обусловленные влиянием фактора относительной эффективности. При этом индикаторы могут быть основаны на сопоставлении эффективности национальных экономик в целом, либо конкретных отраслей, секторов и видов деятельности. В первом случае они агрегируют влияние межотраслевых взаимодействий, позволяя учесть эффективность функционирования отрасли в рамках всей макроэкономической среды в совокупности. Основой для построения индекса при этом будет являться показатель валового внутреннего продукта, приведенный к численности населения, либо к числу занятых в экономике. Во втором случае индикатор выявляет сугубо отраслевую эффективность, оставляя «за бортом» межотраслевые взаимодействия и эффективность связанных отраслей. В основе данного индекса лежит показатель валовой добавленной стоимости в отраслевом выпуске по отношению к числу занятых в отрасли, либо ее доля в произведенном продукте.

2. Конкурентные преимущества, обусловленные фактором масштаба экономики и ее влиянием на мировую торговлю продукцией отрасли. Для выявления отраслевых преимуществ, обусловленных фактором масштаба, нами предлагается использовать показатель доли странового экспорта продукции определенной товарной группы (соотнесенной с видами деятельности) в общем объеме мирового экспорта по данной товарной группе. Конкурентные преимущества масштаба в данном случае определяются через способность страны сформировать относительно устойчивую отраслевую рыночную долю. При этом, применительно к отраслям сектора обрабатывающей промышленности и к сектору услуг, нам представляется совершенно нецелесообразным оценивать эту долю по отношению к совокупному

мировому экспорту (как это предлагается при использовании показателя RCI). Основанием для такого вывода является тот факт, что в указанных секторах рынок имеет глубоко диверсифицированную структуру, в силу чего конкурентная борьба носит, преимущественно, нишевой характер (в том числе и среди ТНК), а в узком сегменте эффект масштаба не всегда является определяющим. Поэтому нами предлагается определять указанную долю в разрезе группы стран, относящихся к числу наиболее вероятных конкурентов в данной отрасли.

3. Преимущества, обусловленные отраслевой специализацией страны. Ключевым оценочным индикатором, характеризующим экспортную отраслевую специализацию, является показатель доли продукции определенной отрасли в общем объеме странового экспорта. Однако, прямое использование данного критерия, вычисленного на основе структуры внешнеторгового оборота, может привести к искажению расчетных индикативных величин и неправильным выводам при определении конкурентных преимуществ, связанных со специализацией. Источники ошибок могут быть различными, но наиболее ожидаемые связаны с тем, что значительное число транснациональных корпораций используют квази-суверенные территории и государства со специальным налоговым режимом для оптимизации собственных трансакционных издержек. Как следствие, экспортные потоки указанных стран в значительной мере вызваны транзитным перемещением продукции ТНК (зачастую транзит и вовсе является документарным, без физического движения товара).

4. Конкурентные преимущества, обусловленные технологическим уровнем совокупного экспорта. В данном случае в качестве ключевых индикаторов предлагается использовать показатели удельного веса высокотехнологической (High technology level – HTL) продукции в общем объеме экспорта и продукции среднетехнологического уровня (Medium technology level – MTL). Данные показатели являются специфическими индикаторами уровня обрабатывающей промышленности в целом и машиностроительной продукции, в частности, поскольку основу и высокотехнологического продукта, и продукта среднего уровня технологичности, если речь идет именно о товаре (а не услуге), составляет, прежде всего, продукция, относимая к машиностроительному комплексу. Использование указанных переменных позволяет, во-первых, определить технологическую нишу страны и, во-вторых, выявить конкурентные преимущества и слабости отраслевой специализации, прежде всего, в рамках той группы (кластера) стран, в которой конкуренция является наиболее вероятной в данный момент времени и при данных условиях.

При отнесении экспортируемой продукции к произведенной с использованием технологий высокого и среднего уровня, целесообразно воспользоваться критериями, основанными на глубине технологической переработки ресурсов, используя при этом методологию С. Лалла, основные концептуальные черты которой были сформулированы им в работе [3] и развиты в более поздних исследованиях. По нашему мнению, подход С. Лалла является, применительно к задачам настоящего исследования, более предпочтительным, чем метод «отражений», предложенный Гарвардской школой бизнеса (ГШБ) (отметим, что именно подход ГШБ является методологическим фундаментом деления стран по уровню технологичности, используя показатель ВВП на душу населения, и широко применяется в различных индексах конкурентоспособности, в том числе и GCI), поскольку лишен проблемы «циркуальности» (связана с определением причинности во взаимосвязи двух факторов – технологический уровень развития страны и эффективность ее экономики, выражаемая через показатель ВВП на душу населения).

Таким образом, нами предлагается набор индикаторов, характеризующих сформированные конкурентные преимущества, приведенный в таблице. В дополнение к перечисленным в таблице возможно также применение показателей на основе индикаторов TiVA, однако в силу недостаточности необходимых статистических наблюдений и данных по всем странам, подвергнутым далее анализу в настоящей работе, указанный инструментарий используется как вспомогательный. Преобразование индикаторов в индексный вид позволяет оценивать относительный уровень признака и сопоставлять значения индикаторов различных типов. Осуществляется посредством их линейной нормализации в соответствии:

$$\tilde{I}_{ik} = \frac{I_{ik} - I_{\min_ik}}{I_{\max_ik} - I_{\min_ik}} \quad ,$$

где $\tilde{I}_{ik}$ – нормализованное значение индикатора; I_{ik} – фактическое (наблюдаемое) значение величины индикатора; $I_{\min_ik}$ – минимальное значение величины индикатора; $I_{\max_ik}$ – максимальное значение величины индикатора; i – порядковый номер наблюдения; k – индикатор.

Таблица

Состав индикаторов сформированного отраслевого конкурентного преимущества страны

Тип конкурентного преимущества	Используемые индикаторы	Методы и/или особенности измерения
Преимущества эффективности	Валовой внутренний продукт в расчете на душу населения ($I_{ввп/д.н.}$)	По паритету покупательной способности; в долл. США; приведен к базисному году
	Валовой внутренний продукт в расчете на одного занятого в экономике ($I_{ввп/зан.э.}$)	-//-
	Добавленная стоимость в отрасли в расчете на одного занятого в отрасли (при доступности статистических наблюдений) ($I_{дс/зан.отр.}$)	-//-
Преимущества масштаба	Доля страны в экспорте продукции по группе (-ам) товаров, произведенных в данной отрасли ($I_{ДЭ/кодТН}$)	Рассчитывается как удельный вес страны в общем объеме мирового экспорта продукции определенной товарной группы (в разрезе кодов Международной стандартной торговой классификации – МСТК)
Преимущества отраслевой специализации	Доля добавленной стоимости (ДС), созданной в обрабатывающей промышленности, в общей добавленной стоимости в экономике страны ($I_{ДС_пром/ДС_общ}$)	Отношение созданной ДС в промышленности (для большей точности – в обрабатывающей промышленности) к общей ДС в экономике, либо к ВВП. Используется в конкурентном анализе отраслей обрабатывающего сектора промышленности для исключения из конкурентного сравнения стран с высокой долей экспорта таких отраслей, но при этом не специализирующихся на производстве
	Доля добавленной стоимости, созданной в отрасли, в общем объеме созданной ДС ($I_{доля_ДС_отр}$)	Рассчитывается как отношение ДС отрасли к общей ДС (или ВВП)
	Доля экспорта продукции отрасли (-ей) в общем объеме экспорта страны ($I_{доля_отрасли_эксп}$)	Находится как отношение объема экспорта продукции отрасли (по 2-м или 3-м позициям кода МСТК) к общему объему экспорта страны
	Темп роста объемов экспорта продукции отрасли ($I_{темп_роста_отр_э}$)	Используется как динамическая характеристика структурных и объемных изменений специализации странового экспорта. Возможно использование показателя совокупного темпа роста за 5 предшествующих лет, либо среднегодового темпа за 5 последних лет
Преимущества технологичности	Доля высокотехнологической продукции – НТР – в экспорте (I_{HTP_Lall})	Отношение экспорта всех видов высокотехнологической продукции к общему объему экспорта страны. Отнесение к высокотехнологической – по С. Лаллу
	Доля продукции, относящейся к произведенной с использованием технологий среднего уровня – МТР – в общем объеме экспорта (I_{MTP_Lall})	Отношение экспорта всех видов и категорий среднетехнологической продукции к общему объему экспорта. Классификация продукции – по методологии С. Лалла

Разработана автором.

В результате осуществления процедуры нормализации индикаторы приобретают характеристики индексов, изменяющихся в интервале $\tilde{I}_{ik} \in [0;1]$. Значение индекса, равное 0, означает, что данное наблюдение (значение определенного индикатора для страны *i*) является минимальным в рассматриваемом ряду, значение 1 – соответственно, максимальным. Использование нормализованных индексов способствует расширению возможностей применения корреляционного анализа, а также повышению качества факторных регрессионных параметрических моделей. Кроме того, такая форма представления шкалы измерения признака позволяет оценивать месторасположение конкретного наблюдения – т.е. значение параметра конкурентных преимуществ – по отношению к другим наблюдениям или элементам совокупности, характеризуя, таким образом, относительный уровень преимуществ отрасли данной страны по выбранному критерию (параметру). Фактически, совокупность указанных относительных индексов будет описывать положение субъекта конкуренции (в нашем случае – машиностроительного комплекса) в конкурентном пространстве.

В свою очередь, элементы матрицы размерностью $n \times m$, где *n* – число наблюдений (стран, участвующих в конкурентном анализе), а *m* – число измеряемых критериев конкурентных преимуществ (индикаторов), будут характеризовать относительное расположение единичных субъектов в *m*-мерном конкурентном пространстве. Интервалы используемых шкал при этом будут абсолютно идентичными – [0;1]. Для оценки сравнительных конкурентных преимуществ нами была разработана и апробирована двухэтапная методика, описание которой вынесено за рамки настоящей статьи, и получены сравнительные внутригрупповые оценки для машиностроительных комплексов кластера из 40 стран.

Частный анализ результатов эмпирической апробации методики позволил сделать вывод о превосходстве или слабости машиностроительного комплекса Республики Беларусь по параметрам, принятым в качестве индикаторов сформированного преимущества. Например, для конкурентной пары «Республика Беларусь/Российская Федерация» превосходство белорусского машиностроения определяется, прежде всего, структурными критериями, такими как доля добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности и доли высокотехнологической и среднетехнологической продукции в общем объеме экспорта. Наибольшее структурное превосходство – собственно по доле машиностроения в экспорте. Однако, указанные преимущества нивелируются в отраслевой конкурентной борьбе, во-первых, индикатором масштаба, т.е. долей страны в мировом экспорте машиностроения и, во-вторых, изменением значимости, которую играет машиностроительный комплекс в экспорте, т.е. темпами роста экспорта.

В заключение необходимо отметить, что использование предложенного инструментария позволяет, на основе оценки относительного превосходства и слабости той или иной отрасли, формулировать стратегические направления формирования ее конкурентных преимуществ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Шутилин В.Ю.* Оценка уровня рыночной конкуренции // Вестник БГЭУ. 2015. № 4. С. 14-22.
2. *Balassa B.* Trade Liberalization and «Revealed» Comparative Advantage // The Manchester School. 1965. № 33. P. 99-123.
3. *Lall S., Weiss J., Zhang J.* The Sophistication of Exports: A New Measure of Product Characteristics // QEH Working paper. 2005. № 123.
4. *Liesner H.H.* The European Common Market and British Industry // Economic Journal. 1958. № 68. P. 302-316.
5. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015: Innovation for growth and society. Paris. OECD Publishing. 2015. 264 p.
6. The Global Competitiveness Report 2014-2015. Full Data Edition / World Economic Forum. Geneva. 2014. 549 p.
7. *Upadhyaya Sh., Yeganeh Sh. M.* Competitive Industrial Performance Report 2014. UNIDO. Vienna. 2015. 93 p.

Прико П.А., Сулейманкадиева А.Э.

ЭКОНОМИКО-СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ПРОГРАММА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. *В статье на базе данных официальной статистики рассчитываются параметры модели IS-LM применительно к современным российским условиям. Определяется связь этой модели с проблемой экономической (перед собственником реального или денежного капитала) и социальной (перед работниками, государством, населением вообще) ответственности. Делается вывод о неследовании из модели IS-LM необходимости снижения ставки для обеспечения экономического роста.*

Ключевые слова. *Параметры модели IS-LM, инфляция, макроэкономическая политика, экономическая и социальная ответственность.*

Priko P.A., Suleymankadieva A.E.

ECONOMIC AND SOCIAL RESPONSIBILITY AND PROGRAMME OF MACROECONOMIC POLICY

Annotation. *In the article on the basis of official statistics parameters of IS-LM model are calculated as applied to modern Russian conditions. The relationship of this model to the problem of economic (to owners of the money or real capital) and social (to employees, the state, the population in general) responsibility is explained. It is concluded that the need for reducing rates for economic growth is not the logical consequence of the IS-LM model.*

Keywords. *Parameters of the IS-LM model, inflation, macroeconomic policy, economic and social responsibility.*

Экономическая и социальная ответственность включает в себя много аспектов: экологический, репутационно-пропагандистский, налоговый, а также аспекты, связанные с интересами собственников, государства, работников, третьих лиц, пенсионеров. При этом ответственность перед собственником (величина и стабильность дивидендной доходности) и перед государством (налоги) относятся преимущественно к экономическому аспекту, ответственность перед персоналом, пенсионерами, широкими слоями населения и природой – преимущественно к социальному.

Правые политические силы считают, что человек сам должен нести социальную и экономическую ответственность: пенсии должны быть накопительными, медицинское и социальное страхование – частным, безработные должны рассчитывать только на себя. Ясно, что для этого необходимо, как минимум, устранить инфляцию: только тогда накопительная пенсионная система будет работать, а человек сможет создавать запасы на случай экономических трудностей. Как показала практика образцово-

ГРНТИ 06.52.13
© Прико П.А., Сулейманкадиева А.Э., 2016
Павел Александрович Прико – аспирант специализированной кафедры ПАО «Газпром» Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Алжанат Эльдеркадиевна Сулейманкадиева – доктор экономических наук, доцент специализированной кафедры ПАО «Газпром», руководитель академического отделения «Менеджмент» Института магистратуры Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Прико П.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (921) 592 93 14. E-mail: ppriko@yandex.ru.

го классического капитализма (в Великобритании XIX века), нормой является дефляция около 2% в год [1, с. 345].

Сформулируем гипотезу: из модели IS-LM применительно к современным российским условиям не следует необходимость снижения ставки рефинансирования. Модель IS-LM [2, с. 260, 276]:

$$y = C + I + G;$$

$$M/P = L_{max} + ky - L_i r,$$

где y – ВВП, C – потребление, I – инвестиции, G – государственные расходы, M – денежная масса, P – уровень цен, r – реальная процентная ставка (рассчитывается как среднегодовая ставка рефинансирования минус инфляция).

Модель IS-LM-BP:

$$y = C + I + G + NX;$$

$$M/P = L_{max} + ky - L_i r,$$

где NX – чистый экспорт,

$$C = c_a + c_y(y - T),$$

где c_a – автономное потребление, c_y – предельная склонность к потреблению, T – налоги.

Модель IS-LM исследовалась, например, В.М. Мелкумяном [3; 4; 5] и С.Л. Чернышевым [6], но ни в одной из этих работ не определялись конкретные числовые параметры этой модели применительно к современным российским условиям. По данным Федеральной службы государственной статистики [7] и ЦБ РФ [8], приведенным в таблице 1, нами проведен регрессионный анализ, который показал, что автономное потребление равно 64 млрд руб., а предельная склонность к потреблению равна 0,7. Достоверность аппроксимации (R^2) равна 97%.

Таблица 1

Данные для анализа зависимости потребления от располагаемого дохода

Год	Среднее потребление на человека в месяц, руб.	Население, чел.	Потребление, трлн руб.	ВВП, трлн руб.	Налоги, трлн руб.	ВВП минус налоги, трлн руб.
1995	363	148 292 000	0,6	1,4	0,5	0,9
2000	1723	146 304 000	3,0	7,3	2,6	4,7
2001	2284	145 649 000	4,0	8,9	3,1	5,8
2002	2890	144 964 000	5,0	10,8	3,8	7,0
2003	3571	144 168 000	6,2	13,2	4,6	8,6
2004	4480	143 474 000	7,7	17,0	6,0	11,1
2005	5643	142 754 000	9,7	21,6	7,6	14,0
2006	7034	142 221 000	12,0	26,9	9,4	17,5
2007	8771	142 009 000	14,9	33,2	11,6	21,6
2008	11071	141 904 000	18,9	41,3	14,4	26,8
2009	11717	141 914 000	20,0	38,8	13,6	25,2
2010	13192	142 865 000	22,6	46,3	16,0	30,3
2011	15264	143 056 000	26,2	59,7	20,9	38,8
2012	17232	143 347 000	29,6	66,9	23,4	43,5
2013	19075	143 667 000	32,9	71,1	24,1	47,0
2014	20920	146 267 000	36,7	77,9	26,4	51,5

По данным, приведенным в таблице 2, проведен регрессионный анализ зависимости инвестиций в основной капитал (ИВОК) от реальной ставки (рассчитывается как среднегодовая ставка рефинансирования минус инфляция). Получилось, что автономные инвестиции равны 6 трлн руб., а предельная склонность к инвестициям по ставке равна -80 000 000 000. Но достоверность аппроксимации (R^2) всего 15%. Имеется слабая отрицательная корреляция между ИВОК и реальной ставкой (ρ=-0,39), а при модуле реальной ставки, не превышающем 3%, корреляции нет (ρ=-0,1).

Как видим, линейная модель неточна. Введем другую модель:

$$I = -3\,000\,000\,000\,000\,|r| + 16\,000\,000\,000\,000, \text{ если } |r| \le 3\%,$$
$$I = 18\,000\,000\,000\,000/(|r| + 5.56), \text{ если } |r| > 3\%,$$
$$R^2 = 99{,}99\%.$$

Результат аппроксимации показан на рисунке. Точками показаны эмпирические значения, сплошной линией – кривая аппроксимации.

Таблица 2

Данные для анализа зависимости ИВОК от реальной ставки

Год	Ставка (номинальная)	ИПЦ	Уровень цен	Инфляция,%	Ставка (реальная),%	ИВОК, трлн руб.
1995	185,78	231,30	1,00	131,30	54,48	0,3
1996	103,99	121,80	1,22	21,80	82,19	0,4
1997	32,30	111,00	1,35	11,00	21,30	0,4
1998	52,79	184,40	2,49	84,40	-31,61	0,4
1999	57,19	136,50	3,40	36,50	20,69	0,7
2000	33,12	120,20	4,09	20,20	12,92	1,2
2001	25,00	118,60	4,85	18,60	6,40	1,5
2002	22,73	115,10	5,58	15,10	7,63	1,8
2003	16,32	112,00	6,25	12,00	4,32	2,2
2004	13,53	111,70	6,99	11,70	1,83	2,9
2005	12,98	110,90	7,75	10,90	2,08	3,6
2006	11,61	109,00	8,44	9,00	2,61	4,7
2007	10,27	111,90	9,45	11,90	-1,63	6,7
2008	10,87	113,30	10,71	13,30	-2,43	8,8
2009	11,37	108,80	11,65	8,80	2,57	7,9
2010	8,03	108,80	12,67	8,80	-0,77	9,2
2011	8,12	106,10	13,45	6,10	2,02	11,0
2012	8,07	106,60	14,33	6,60	1,47	12,6
2013	8,25	106,50	15,27	6,50	1,75	13,5
2014	8,25	111,40	17,01	11,40	-3,15	13,6

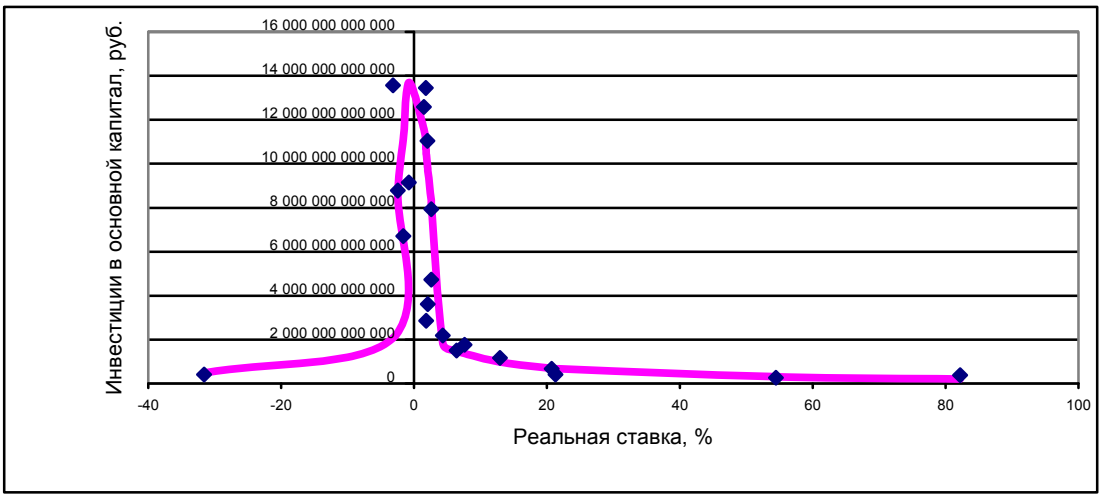


Рис. Зависимость инвестиций от реальной ставки.

Регрессионный анализ зависимости чистого экспорта от курса доллара США, проведенный по данным, приведенным в таблице 3, показал, что

$$NX=4\ 000\ 000\ 000\ 000 \ln e - 10\ 000\ 000\ 000\ 000,$$

где e – курс доллара США в рублях.

Для этого уравнения R^2=53% (такое низкое значение R^2 допускается, так как логарифмическая зависимость кажется более правдоподобной: чистый экспорт вряд ли будет очень быстро расти даже при росте курса доллара США: Россия по климатическим причинам почти не производит конкурентоспособных товаров, а спрос на углеводороды если и будет расти, то не очень быстро).

Множественный регрессионный анализ, проведенный по данным, представленным в таблице 4, показал, что

$$e = 100-0,9i-0,2n,$$

где i – номинальная ставка, n – цена на нефть, R^2=53%.

Таблица 3

Данные для анализа зависимости чистого экспорта от курса доллара

Год	Курс USD	Нефть, USD / баррель	Экспорт, млрд USD	Импорт, млрд USD	Чистый экспорт, млрд USD	Чистый экспорт, трлн руб.
1998	9,81	12,7	58	32	25	0,25
2000	28,12	28,3	89	22	67	1,88
2001	29,07	24,4	85	30	54	1,58
2005	28,31	54,4	209	80	129	3,66
2009	31,87	61,9	255	146	109	3,48
2010	30,38	79,6	337	197	140	4,26
2011	29,38	111	437	261	176	5,18
2012	31,08	121,4	445	272	173	5,38
2013	31,90	108,8	452	276	176	5,61
2014	38,60	98,9	434	254	180	6,95

Таблица 4

Данные для анализа курса доллара от ставки и цены на нефть

Год	i, %	Нефть, USD / баррель	Курс USD
1998	52,79	12,7	9,81
2000	33,12	28,3	28,12
2001	25,00	24,4	29,07
2005	12,98	54,4	28,31
2009	11,37	61,9	31,87
2010	8,03	79,6	30,38
2011	8,12	111	29,38
2012	8,07	121,4	31,08
2013	8,25	108,8	31,90
2014	8,25	98,9	38,60
2015	8,25	64	61,30

Таблица 5

Данные для анализа курса доллара от ставки и цены на нефть

Год	Денежная масса (M_2), трлн руб.	ИПЦ,%	P	M/P, трлн руб.	ВВП, трлн руб.	Ставка реальная, %	Ставка номинальная, %
1995	0,10	1	1,00	0,10	1,43	54,48	185,78
1996	0,22	122	1,22	0,18	2,01	82,19	103,99
1997	0,29	111	1,35	0,21	2,34	21,30	32,30

Окончание табл. 5

Год	Денежная масса (M_2), трлн руб.	ИПЦ,%	P	M/P, трлн руб.	ВВП, трлн руб.	Ставка реальная, %	Ставка номинальная, %
1998	0,37	184	2,49	0,15	2,63	-31,61	52,79
1999	0,45	137	3,41	0,13	4,82	20,69	57,19
2000	0,71	120	4,09	0,17	7,31	12,92	33,12
2001	1,15	119	4,85	0,24	8,94	6,40	25,00
2002	1,61	115	5,58	0,29	10,82	7,63	22,73
2003	2,13	112	6,25	0,34	13,21	4,32	16,32
2004	3,21	112	6,99	0,46	17,03	1,83	13,53
2005	4,35	111	7,75	0,56	21,61	2,08	12,98
2006	6,03	109	8,45	0,71	26,92	2,61	11,61
2007	8,97	112	9,45	0,95	33,25	-1,63	10,27
2008	12,87	113	10,71	1,20	41,28	-2,43	10,87
2009	12,98	109	11,65	1,11	38,81	2,57	11,37
2010	15,27	109	12,67	1,21	46,31	-0,77	8,03
2011	20,01	106	13,44	1,49	59,70	2,02	8,12
2012	24,48	107	14,33	1,71	66,93	1,47	8,07
2013	27,41	106	15,25	1,80	71,06	1,75	8,25
2014	31,40	111	16,98	1,85	77,89	-3,15	8,25

Проанализируем соотношение между денежной массой, уровнем цен и спросом на ликвидность. Поскольку самые ранние данные для анализа денежного сектора – за 1995 год, уровень цен 1995 года принимается за 1, тогда $P_{2015} \approx 19{,}03$.

Множественный регрессионный анализ, проведенный по данным, представленным в таблице 5, показал, что (R^2=99%):

$$M/P = 66\,000\,000\,000+0{,}024y+320\,000\,000r\ .$$

Как видим, теория не согласуется с практикой: коэффициент при ставке не отрицательный, а положительный. Модель IS-LM и IS-LM-BP при вышеописанных условиях показывают, что можно увеличить ВВП, одновременно ставя цели, которые авторы данной статьи считают правильными. Как видно из таблицы 6, ВВП по проекту превышает ВВП 2015 года, уровень цен снижается, ставку нужно увеличить до 14,5%.

Таблица 6

Модель IS-LM

y	78 000 000 000 000		M/P	1 937 900 160 000
Сумма	78 000 000 000 000		Сумма	1 937 900 160 000
c_a	-64 000 000 000,00		L_{max}	66 000 000 000
c_y(y-T)	35 000 000 000 000		ky	1 872 000 000 000
I_{max}	0		L_ii	-99 840 000
br	15 064 000 000 000		P	16,57
G	28 000 000 000 000		P старый	19,03
NX			Инфл. нов.	-0,129343099
T	28 000 000 000 000			
i	14,488			
r	-0,312			
M	32 110 500 000 000			
Инфл. стар.	14,8			
L_{max}	66 000 000 000			
k	0,024			
L_i	320 000 000			
b	-144 000 000 000			
I	15 064 000 000 000			

Таблица 7

Модель IS-LM-BP

y	78 000 000 000 000		M/P	1 938 892 956 803
Сумма	78 000 000 000 000		Сумма	1 938 892 956 803
c_a	-64 000 000 000,00		L_{max}	66 000 000 000
c_y(y-T)	35 000 000 000 000		ky	1 872 000 000 000
I_{max}	0		L_ii	892 956 803
br	7 628 529 968 955		Курс доллара	78,17
G	28 000 000 000 000		P	16,56
NX	7 435 470 031 045		P старый	19,03
			Инфл. нов.	-0,129788913
T	28 000 000 000 000			
i	17,59049001			
r	2,79049001			
M	32 110 500 000 000			
Инфл. стар.	14,8			
L_{max}	66 000 000 000			
k	0,024			
L_i	320 000 000			
b	-144 000 000 000			
I	7 628 529 968 955			
Курс	78,16855899			
Нефть	30			

Как видно из таблицы 7, ВВП по проекту (y) превышает ВВП 2015 года, уровень цен снижается, ставку нужно увеличить до 17,6%. Если не допускать роста денежной массы и снижения ставки, в среднесрочной перспективе цены, скорее всего, будут снижаться. Впрочем, такие результаты могут свидетельствовать и о неприменимости моделей IS-LM и IS-LM-BP для российских условий. Но в любом случае, гипотеза подтвердилась: не стоит использовать эти модели как аргумент в пользу более мягкой денежно-кредитной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бетелл Т.* Собственность и процветание / ИРИСЭН. М., 2008. 474 с.
2. *Селищев А.С.* Макроэкономика. СПб.: ООО «Питер Принт», 2004.
3. *Мелкумян В.М.* К определению форм взаимосвязей переменных денежного рынка в макроэкономических моделях // Ученые записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки. 2014. № 5. С. 82-86.
4. *Мелкумян В.М.* О некоторых определениях модели IS-LM // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 9-2 (16). С. 40-41.
5. *Мелкумян В.М.* О некоторых проблемах построения макроэкономических моделей // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. № 5. С. 59-60.
6. *Чернышев С.Л.* Нелинейная модель рыночного звена макроэкономической системы управления // Наука и образование. 2012. № 2. С. 1-7.
7. Федеральная служба государственной статистики. Регионы России. Социально-экономические показатели (2002, 2010 и 2015 гг.). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения 05.01.2016).
8. Центральный банк Российской Федерации. Статистика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics (дата обращения 05.01.2016).

Панарин А.А.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЯЮЩИХСЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Аннотация. *В статье рассмотрены основные особенности совершенствования государственной политики в области высшего образования, обусловленные необходимостью создания новых подходов к управлению современной системой высшего образования в России на основе перспективных решений, направленных на обеспечение высокого уровня занятости выпускников при условии формирования устойчивых взаимосвязей между формальным образованием и потребностями рынка труда; обоснована необходимость инновационных механизмов финансирования развития системы высшего образования с привлечением возможностей корпоративного сектора и фондов.*

Ключевые слова. *Национальная политика в сфере высшего образования; взаимосвязь между формальным образованием и рынком труда; безработица среди молодежи и нестабильная занятость; эффективное использование потенциала всех форм обучения.*

Panarin A.A.

POLICY DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION IN THE CHANGING NEEDS OF THE LABOUR MARKET IN RUSSIA

Abstract. *The article describes the main features of improvement of the state policy in the field of higher education, due to the need for new approaches to the management of modern higher education system in Russia on the basis of promising solutions aimed at ensuring a high level of employment of graduates under condition of formation of stable interactions between formal education and the labour market needs; the necessity of innovative financing mechanisms for development of higher education system with the involvement of the corporate sector and foundations.*

Keywords*. National policy in the field of higher education; the relationship between formal education and the labor market; youth unemployment and unstable employment; effective use of the potential of all forms of learning.*

Растущая трансграничная мобильность студентов и ППС (профессорско-преподавательского состава) в сфере высшего образования, новые модели, так называемая «циркуляции умов» (миграции высококвалифицированных кадров), а также возникновение новых форм гражданского участия создают новые сложности с точки зрения формирования национальной политики, как в сфере экономики, так и в образовании [4]. Необходимо отметить, что ускорение экономической глобализации приводит к появлению моделей экономического роста, характеризующихся низким уровнем занятости, и как следствие, к росту безработицы среди молодежи и нестабильной занятости, что негативно отражается на социальной ситуации в стране.

Безусловно, ситуация экономического роста с низким уровнем занятости с недавних пор стала актуальной и для России, где новому поколению молодежи грозит перспектива более позднего, чем

ГРНТИ 06.71.45
© Панарин А.А., 2016
Андрей Александрович Панарин – кандидат экономических наук, ректор Московского областного гуманитарного института (г. Подольск Московской обл.).
Контактные данные для связи с автором: 119435, г. Москва, ул. Малая Пироговская, д. 11, кв. 4 (Russia, Moskow, Malaya Pirogovskaya str., 11, 4). Тел.: +7 985 613 4041. E-mail: panarinaa@list.ru.

раньше, выхода на рынок труда, либо отсутствие каких-либо перспектив получения работы. При этом следует учитывать, что проблема несоответствия набора навыков, приобретаемых в процессе получения высшего образования и подготовки, потребностям рынка труда, существовала и раньше [8]. Кроме того, отметим, что являясь сигналом о наличии несоответствия между предложением сектора высшего образования и профессиональной подготовки, с одной стороны, и потребностями рынка труда, с другой стороны, безработица среди молодежи связана также с решениями, принимаемыми в сфере экономической политики, с политической ответственностью властей.

Вместе с тем, современные тенденции в сфере занятости ставят под вопрос давно устоявшуюся взаимосвязь между формальным образованием и рынком труда [2], на основе которой в практической деятельности уже на протяжении долгого времени обосновываются инвестиции в человеческий капитал [6]. Как показывает международный опыт, широко распространенные традиционные программы профессиональной подготовки, не имеющие четкой связи с рынком труда, неэффективны.

На наш взгляд, тот факт, что количество подходящих рабочих мест сокращается, является источником растущего разочарования в семьях и среди выпускников образовательных организаций высшего образования во всех регионах РФ. При этом рост уровня образования среди молодежи в целом ведет к обострению конкуренции в борьбе за рабочие места. В частности, в большинстве регионов РФ выход на сокращающийся рынок труда значительного числа молодежи, нередко первых в своих сообществах представителей, которым была предоставлена возможность пользоваться расширением доступа к образованию, усугубляет несоответствие между ожиданиями, которые сформировались при получении формального образования, и реальной ситуацией дефицита рабочих мест.

Вместе с тем, значительное число тех, кто только начинает получать формальное образование, уже не сможет воспользоваться преимуществами, которые, как ожидалось, дает получение диплома, такими как занятость и перспективы обеспеченного будущего. Именно поэтому в обществе и в целом в стране нарастают сомнения в том, что высшее образование действительно является реальным фактором социальной мобильности и роста благосостояния (данная ситуация весьма напоминает 1990-е годы XX века в России). Очевидно, что возможности, которые связывались с повышением социальной мобильности, подкрепленные масштабным расширением до 2012 г. доступа к образовательным услугам, в настоящее время существенно снизились. В свою очередь, в среде молодежи формируется отрицательное мнение относительно «окупаемости инвестиций» в высшее образование, традиционно считавшееся залогом «высокого статуса» в будущем [3].

В настоящее время важно более внимательно изучать динамику процессов, происходящих в период перехода молодежи от образования и подготовки к трудовой деятельности. При этом затягивание этого переходного периода может быть обусловлено различными причинами, не всегда связанными с несоответствием между полученными навыками и потребностями рынка труда. Несмотря на то, что этот период может быть «непродуктивным» с экономической точки зрения, тем не менее, для части молодежи может стать важным периодом обучения посредством участия в общественной деятельности и волонтерских движениях, временем путешествий, осуществления другого рода деятельности. Более того, образованная молодежь, даже не имеющая работы, может оказаться в авангарде гражданской, общественной и политической активности.

На наш взгляд, необходимо переосмысление взаимосвязи между образованием и быстроменяющимся рынком труда. Так, например, для решения проблемы, касающейся отсутствия взаимосвязи между формальным образованием и подготовкой и сферой труда, можно предложить ряд конкретных мер реагирования, включая переподготовку специалистов и бакалавров, программы «второго шанса» и укрепление партнерских связей с производственной сферой. Например, в ходе исследования данной проблемы было отмечено повышенное внимание к развитию профессиональных навыков, адаптируемых с учетом выбранной профессии. Безусловно, ускорение темпов технологического и научного прогресса все больше затрудняет возможность прогнозирования возникновения новых профессий и связанных с ними навыков, что, в свою очередь, формирует мотивацию для действий по созданию более гибкой системы образования и развития профессиональных навыков, которая характеризовалась бы универсальностью и многопрофильностью, позволяющей адаптировать полученные знания к быстро меняющимся потребностям на рынке труда.

Вместе с тем, данное обстоятельство подразумевает большую устойчивость работника к внешним обстоятельствам и способность максимально эффективно развивать и применять на практике профес-

сиональные качества, необходимые для определенной профессии. В связи с этим возникают важные вопросы, например: как укрепить связь между образованием и занятостью? как увеличить экономическую и социальную ценность образования и подготовки в современном контексте? как повысить адекватность образования, в особенности на уровне средней школы, чтобы образование было более адаптировано к жизненным ситуациям учащихся и к перспективам их занятости? достаточно ли существующих мер?

При этом решением проблемы является создание рабочих мест, подразумевающее повышение ответственности государства за разработку эффективной экономической политики. Очевидно, что высшее образование не может решить проблему безработицы в государстве. На наш взгляд, решение требует пересмотра доминирующей модели экономического развития, в ходе которого также появится возможность переосмыслить связь между высшим образованием и рынком труда. К тому же, необходимо признать важность обучения и переобучения, продолжающегося за пределами формальных систем образования и подготовки. Соответствующие навыки также развиваются с помощью самообучения, взаимного обучения, обучения на рабочем месте (в том числе стажировок и профессионального ученичества), профессиональной подготовки на рабочих местах и других форм обучения и развития навыков, выходящих за пределы формального образования и подготовки. Следовательно, существует потребность в новых подходах к высшему образованию и развитию навыков в целях максимально эффективного использования потенциала всех форм обучения.

Отметим, что к числу таких качеств нередко относят получившие в свое время различные названия «передаваемые навыки», «навыки двадцать первого века» и «некогнитивные навыки», в том числе коммуникативные способности, цифровую грамотность, способность находить решение проблемы, умение работать в команде и предприимчивость. Принимая во внимание сложность проблемы занятости молодежи, специалисты отмечают, что предлагаемые решения часто остаются незначительными или маргинальными, если ключевым заинтересованным сторонам не удается объединиться на основе четких комплексных стратегий и обязательств. Такой коллективный подход к достижению лучших результатов и воздействия был проявлен в работе целого ряда различных отраслей промышленности и в различных регионах РФ [3].

Тем не менее, в современном контексте крайне важно содействовать повышению и большей наглядности роли гражданского общества в сфере образования. Так, текущим тенденциям коммерциализации государственного высшего образования следует противопоставить более прочные партнерские отношения с общественными объединениями и некоммерческими организациями. Высшее образование в России при всем многообразии функций, которые оно выполняет, является сферой ответственности не только Правительства РФ, но и общества в целом. При этом рациональное управление сектором высшего образования требует установления разнообразных партнерских связей между властными структурами и гражданским обществом, а государственная политика в области высшего образования должна являться результатом широкого общественного обсуждения и национального консенсуса.

Отметим, что с учетом современных тенденций развития российской экономики, представляется возможным использовать инновационные механизмы финансирования развития высшего образования с привлечением возможностей корпоративного сектора и фондов [7], что, на наш взгляд будет способствовать также расширению эффективных инновационных связей на всех уровнях партнерства в области развития: на уровне государства, частного сектора, гражданского общества, научных кругов, граждан с целью задействования экспертного опыта, возможностей и ресурсов внешних партнеров. При этом именно успешные партнерские связи помогут добиться выдающихся результатов даже в отношении такой традиционно считающейся общественным благом сферы, как высшее образование.

Наряду с этим, частный бизнес может стать ключевым партнером в процессе инвестирования в рамках программ корпоративной социальной ответственности не только в непосредственно интересующие сферы высшего образования с точки зрения подготовки кадров (например, в Китае государство поощряет частные компании инвестировать подобным образом 2% от объема годового оборота). Очевидно, что средства, выделяемые в рамках программ корпоративной социальной ответственности, могли бы использоваться для удовлетворения социальных и образовательных потребностей граждан. При этом для привлечения таких дополнительных ресурсов потребуется принятие законов, предусматривающих налоговые льготы для соответствующих предприятий [9].

В текущем контексте экономической глобализации рынков государство должно сохранить функцию обеспечения доступа к общим благам и регулирования в этой сфере, в частности применительно к высшему образованию. Безусловно, образовательные услуги не должны полностью предоставляться на основе использования рыночных механизмов [1], поскольку образование представляет первое звено в цепочке обеспечения равенства возможностей, с этой точки зрения государству необходимо решить такие задачи, как реформирование и профессионализация государственного высшего образования, в том числе посредством противодействия коррупции с использованием эффективных процедур, позволяющих сделать сферу высшего образования в большей степени подотчетной обществу в целом; контроль и регулирование вовлеченности частного сектора в сферу образования, который при этом не должен представлять процесс создания административных и бюрократических барьеров, а также не должен сводиться к полицейской функции.

Таким образом, с учетом происходящих изменений на рынке труда в России, необходимо со стороны государства обеспечить применение стандартов [5], утвержденных экспертами, специалистами и профессионалами в сфере высшего образования, работающими как в государственных, так и в частных учреждениях, а также выполнение положений международных рамочных нормативных документов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Добрынин А.И., Ивлева Е.С., Плотников В.А.* Социально-экономические программы роста экономики и качества жизни // Экономика и управление. 2006. № 1. С. 23-30.
2. *Ершова И.Г., Вертакова Ю.В., Плотников В.А.* Моделирование спроса и предложения специалистов на рынке образовательных услуг: монография. СПб.: Лема, 2013.
3. *Жуков А.В.* Особенности формирования государственной политики в сфере образования // Проблемы современной экономики. 2014. № 4. С. 34-42.
4. Методология управления инновационной деятельностью экономических систем / Алетдинова А.А., Бабкин А.В., Байков В.А. и др. Монография. СПб.: Изд-во СПбПУ, 2014.
5. *Савчук Д.А.* Актуальные вопросы оптимизации системы дополнительного образования в сфере профессиональной подготовки кадрового потенциала государственной службы // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 3 (25). С. 77-80.
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.
7. *Сигов В.И., Круглов Д.В.* Рынок рекрутинговых услуг: особенности формирования и основные этапы развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 3 (99). С. 59-61.
8. *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.
9. *Banerji A., McAuliffe J., Rosen A.* An 'E.Y.E' to the Future: Enhancing Youth Employment. Education and Skills: New Targets and Innovative Approaches // European Journal of Education. 2015. № 50.1. P. 88-100.

Ющенко А.Л.

СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ РЕГИОНА

Аннотация. *В статье проведено исследование ключевых факторов, определяющих уровень развития предпринимательства в регионе. Среди факторов выделяется сфера образования как основа формирования предпринимательских кадров, на которых будет основано дальнейшее развитие предпринимательской сферы региона.*

Ключевые слова. *Предпринимательство, предпринимательская сфера региона, система образования, предпринимательские кадры.*

Yuschenko A.L.

THE EDUCATION SYSTEM AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL SECTOR IN THE REGION

Abstract. *In the article a researching of the key factors of the level of development of entrepreneurship in the region is initiated. Among the factors education is highlighted as a basis for developing entrepreneurial skills, which will be based on further development of the entrepreneurial sphere of the region.*

Keywords. *Entrepreneurship, the entrepreneurship environment of the region, education system, entrepreneurial workforce.*

Неоспоримым фактом является то, что предпринимательство в различных его формах и видах является существенной частью любой экономики, и большинство процессов, протекающих в экономических системах (процессы создания и распределения продукции, оказания услуг и выполнения большей части работ, выявление скрытых потребностей рынка и удовлетворение тех его сегментов, которые не могут быть удовлетворены деятельностью крупных предприятий), связаны с деятельностью предпринимательских структур, особенно в формах малого и среднего бизнеса. Это подтверждается и значением, которое уделяется данным формам бизнеса в экономической политике нашего государства. Заявления Президента в ежегодных посланиях Федеральному собранию, Стратегии развития как национального уровня, так и регионального масштабов, Программы развития, формируемые комитетами по экономической политике каждого из субъектов Российской Федерации – во всех этих документах указанной проблеме уделяется большое внимание.

Однако, несмотря на то, что акцент на развитии предпринимательства безусловно существует, реальные инструменты, методы и способы его развития и поддержки со стороны государства развиты на низком уровне. Можно сказать больше – система нормативно-правовых актов, регулирующая систему предпринимательства, реально осуществляемая экономическая политика, особенно федерального уровня, а также ряд иных инструментов не просто не поддерживают предприятия малого и среднего бизнеса, а формируют условия, в которых ведение такого бизнеса становится затруднительным, а в некоторых случаях – даже нереальным.

Как и в большинстве случаев, данные соображения как подтверждаются, так и опровергаются рядом фактов. К примеру, исследование «Глобальный мониторинг предпринимательства», проведенное

ГРНТИ 82.15.09
© Ющенко А.Л., 2016
Андрей Леонидович Ющенко – кандидат экономических наук, доцент, доцент 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). Тел.: 8 (812) 312-72-32. E-mail: yuschenko.a@unecon.ru.

высшей школой менеджмента при Санкт-Петербургском государственном университете и основанное как на опросе предпринимателей из различных сфер бизнеса, так и на данных вторичного наблюдения, показало, что одними из ключевых факторов, препятствующих развитию предпринимательской деятельности, являются «политика государства» и «политическая и институциональная среда» (рис. 1) [4].

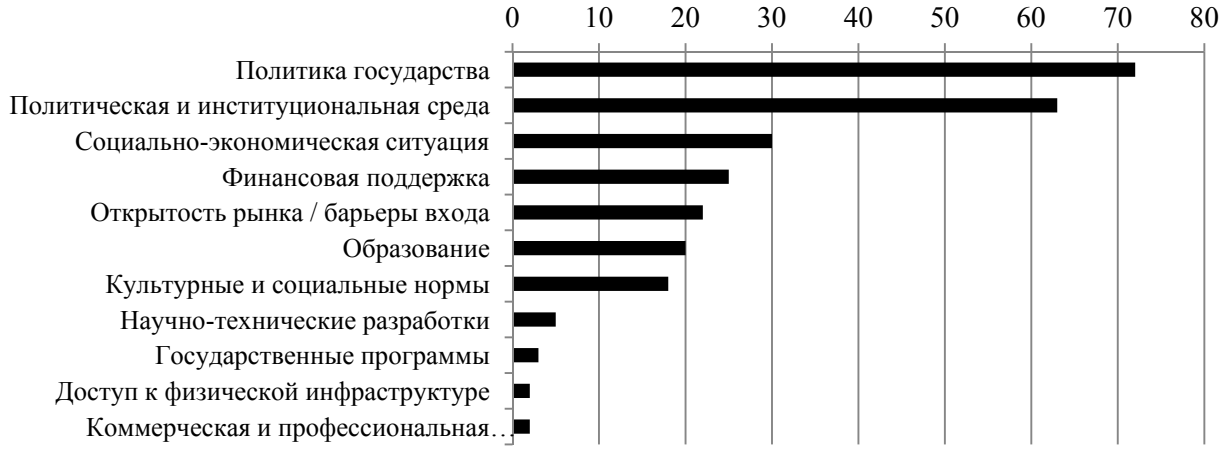


Рис. 1. Факторы, негативно влияющие на развитие предпринимательства в России, 2013, % от опрошенных.

Низкий уровень предпринимательских намерений объясняется рядом факторов, одним из которых является негативная оценка условий для предпринимательского старта. В 2013 г. лишь 18,1% взрослого трудоспособного населения оценили условия для открытия бизнеса в регионе их проживания как благоприятные. Это близко по значению к показателю кризисного 2009 г. и ниже, чем показатели 2010-2012 гг. [3].

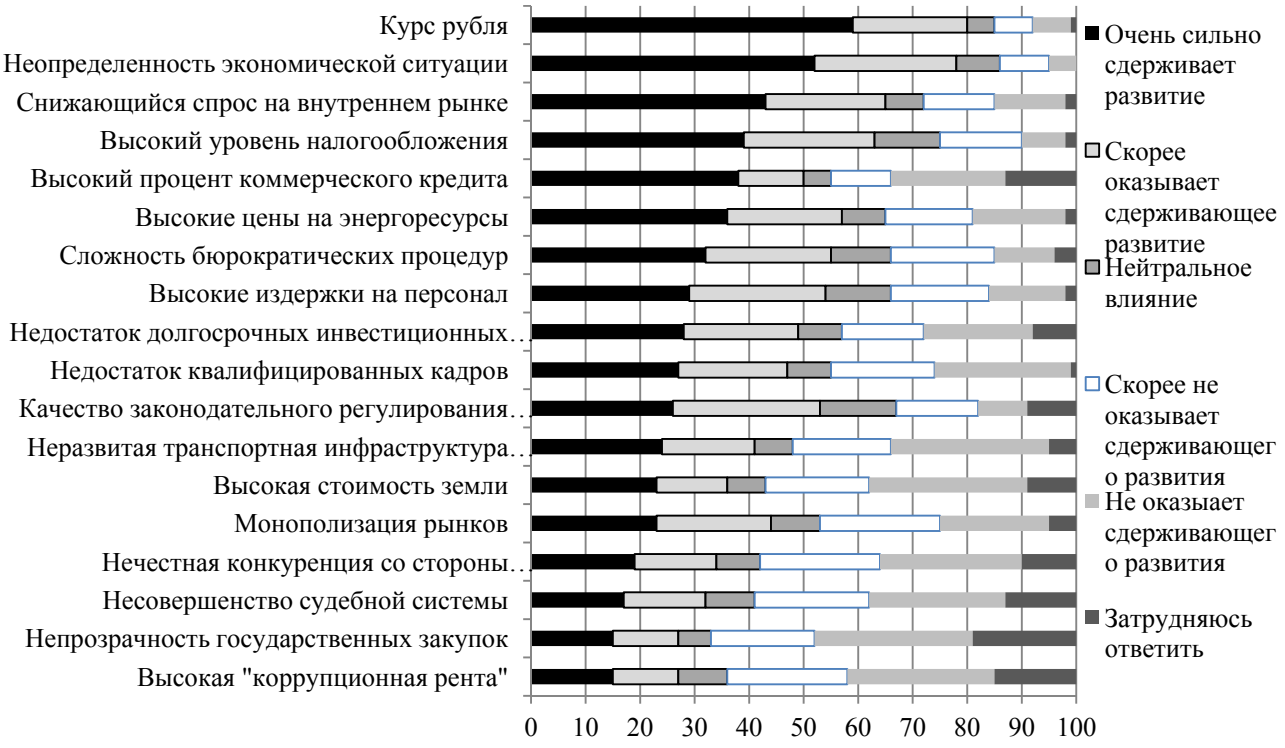


Рис. 2. Влиянию факторов на развитие предпринимательства, % от опрошенных.

Также в ежегодном докладе уполномоченного при Президенте РФ по защите прав предпринимателей [2], который состоялся в феврале 2015 года, были указаны факторы, которые негативно повлияли на ведение бизнеса (на предпринимательскую активность) в течение 2014 года. Ответы 2300 респондентов на вопрос «Оказывают ли данные факторы (перечень прилагается) влияние на функционирование вашей компании?» показали структуру, указанную на рис. 2. Как видно из рисунка, ключевые негативные факторы – неопределенность экономической ситуации, высокий уровень налогообложения, качество законодательного регулирования экономики, сложность бюрократических процедур, занимающие 5 из 6 первых мест, определяются общей политикой федеральных органов государства.

В то же время, необходимо отметить и ряд положительных моментов в экономической политике государства, которые, правда, существуют в большей степени на уровне региональных экономик. Например, согласно федерального закона № 477-ФЗ от 29.12.2014 «О налоговых каникулах», с 2015 года на 6 лет отдельным категориям предпринимателей предоставлены налоговые каникулы по уплате налогов [1]. Однако льготы распространяются не на всех предпринимателей. Есть ряд ограничений, которые должны быть выполнены. Во-первых, налоговые каникулы будут распространяться на предпринимателей, открывающих свое дело. Во-вторых, налоговые каникулы будут распространяться на предпринимателей, перешедших на упрощенную или патентную систему налогообложения. В-третьих, субъектам РФ будет предоставлено право определять условия налоговых каникул, в том числе отмены предоставленных льгот.

В качестве наиболее активных регионов по применению данного закона, а также тех, в которых применяются льготные ставки налогообложения для организаций малого и среднего бизнеса, можно выделить Челябинскую область, Ханты-Мансийский автономный округ, Пензенскую и Владимирскую области, Санкт-Петербург. Опять же, несмотря на выход данного закона, есть немаловажный фактор, который препятствует эффективному его применению. Льготы по налогообложению в основном включены в те налоги, которые идут в региональный (или местный) бюджет, в связи с чем льготирование полностью идет за счет данных бюджетов, что в условиях дефицитности большинства из них не является для регионов действительным стимулом применения данных льгот.

Также немаловажным положительным моментом в политике государства по развитию сферы малого и среднего предпринимательства является создание объектов инфраструктуры, необходимой для осуществления предпринимательской деятельности. Безусловно, данному процессу достаточно проблематично дать одну определенную (положительную или отрицательную) оценку, поскольку сам по себе он сложен, длителен по времени, связан с использованием большого количества разнообразных ресурсов и участием многих субъектов, определяющих его эффективность: государственные органы власти, бизнес-структуры, предприниматели и иные лица. Тем не менее, формирование предпринимательской инфраструктуры в ряде регионов (Санкт-Петербург, Екатеринбург, Казань и т.п.) можно рекомендовать в качестве положительного опыта для развития данной сферы в других субъектах.

Проведенный краткий анализ факторов, определяющих формирование и развитие предпринимательской сферы в регионах, позволил выявить как те из них, которые оказывают наиболее негативное воздействие на предпринимательскую сферу, так и те, которые могут служить и служат источником формирования предпринимательских идей, реализации предпринимательского потенциала, создания и успешного функционирования субъектов предпринимательства. Однако, несмотря на то, что целью данного анализа было выявление с определенной степенью достоверности ранжированного перечня факторов, которые определяют принципы и особенности, а также формируют условия функционирования предпринимательских структур, выводы в качестве результата анализа могут быть несколько иные.

Прежде всего, речь идет об определении факторов, которые могут быть изменены, во-первых, инициативой предпринимательских структур при взаимодействии с государственными органами власти, и, во-вторых, изменение которых может быть осуществлено в кратко- и среднесрочной перспективе. Анализ источников, посвященных исследованию факторов влияния на предпринимательство, позволил выделить следующие группы факторов, которые, на взгляд автора, наиболее полным образом соответствуют указанным требованиям:

- существование бюрократических барьеров, препятствующих планомерному развитию бизнеса (речь идет не столько о процедурах создания предпринимательских структур, сколько о последу-

ющем осуществлении предпринимательской деятельности и взаимоотношениях в процессе работы с государственными структурами);

- доступ к источникам финансирования, которые определяют возможность финансирования предпринимательских структур в процессе их деятельности (в частности, к данным факторам можно отнести высокую стоимость заемных средств);
- профильное образование предпринимателей (данный фактор указывается среди основных, которые определяют качество функционирования предпринимательских структур и их окружения, при этом акцент осуществляется не только на профильном образовании – более 60% предпринимателей не имеют изначально высшего экономического образования, – а в том числе и на общем начальном образовании).

Улучшение данных факторов действительно может сказаться на повышении качества предпринимательской сферы региона, однако, по мнению автора, акцент следует сделать на последнем, как наиболее удовлетворяющем требованиям к качеству предпринимательского потенциала. На основе ряда исследований, посвященных системе образования предпринимательских кадров, автором была разработана концептуальная схема образовательного процесса, целью которого является выявление и дальнейшее обучение специалистов в сфере малого и среднего бизнеса.

Данная схема была названа «Вертикальная система подготовки предпринимательских кадров». Вертикальность данной схемы подразумевает то, что она должна охватывать несколько уровней подготовки – начиная с элементов отбора людей с предпринимательскими способностями на уровне начального (школы) или среднего (колледжа) образования. Принципиальные цели, задачи, решаемые в рамках повышения качества предпринимательской сферы, интересы основных участников процесса на каждом этапе, особенности реализации представлены в таблице.

Таблица

Основные этапы и особенности их осуществления в рамках вертикальной системы подготовки предпринимательских кадров

Этап	Основные цели, задачи, меры	Инструменты	Участники
Начальное образование Среднее профессиональное образование	Цель – определение групп школьников последних классов по уровню предприимчивости, предпринимательского потенциала Задачи: - выявление ребят, обладающим предпринимательским потенциалом; - развитие основных навыков, определяющих предпринимательскую деятельность: инициативность, организаторство, лидерство	Система психологических тестов, собеседований. Упрощенные деловые игры по предпринимательству. Участие в городских, национальных и международных проектах по развитию предпринимательских навыков	Школы. Вузы. Центры предпринимательства. Комитет по образованию
Высшее образование (бакалавриат / магистратура)	Цель – подготовка групп молодых предпринимателей, получивших соответствующее для открытия дела образование и прошедших через практику бизнеса Задачи: - получение выпускников, обладающих необходимыми для ведения предпринимательской деятельности знаниями, компетенциями и навыками; - получение реальных проектов открытия предпринимательских структур малого и среднего бизнеса; - инвестирование создания предпринимательских структур молодыми предпринимателями; - формирование кадров для бизнес-инкубаторов и технопарков; - получение интересных бизнес-идей	Итоговые деловые игры с привлечением работодателей. Конкурсы на бизнес-проекты, старт-апы с финансированием стартового капитала в качестве призовых. Практики в сферах малого и среднего бизнеса	Вузы. Объединения предпринимателей. Комитет по занятости. Работодатели

Окончание табл.

Этап	Основные цели, задачи, меры	Инструменты	Участники
Бизнес-инкуба-торы, центры пред-принимательства	Цель – развитие инициируемых бизнес-проектов и предпринимательских идей Задачи: - создание условий для развития создаваемых бизнес-проектов; - обеспечение инфраструктуры для ведения бизнеса, в том числе и кадровой	Система конкурсного отбора, проекты бизнес-идей. Бизнес-планы молодых предпринимателей	Бизнес-инкубаторы, центры предпринимательства, вузы
Дополнительное профессиональное образование	Цель – повышение квалификации предпринимательских кадров по необходимым направлениям Задача: - удовлетворение потребности в тех областях, в которых существует нехватка знаний, умений, навыков	Курсы повышения квалификации и переподготовки кадров	Вузы. Комитет по занятости. Предпринимательские структуры

Следует отметить, что применение конкретных инструментов и реализация мер по развитию предпринимательских кадров на каждом этапе (уровне образования) не должно осуществляться разрозненно. Безусловно, каждый из этих инструментов в том или ином виде существует и имеет свою определенную эффективность, что подтверждается практикой. Таким образом, в заключение можно сказать, что построение вертикальной системы подготовки предпринимательских кадров будет являться основой для формирования в регионе предпринимательского потенциала, возможностей для реализации и претворении на практике предпринимательских идей и решений, приведет к развитию малого и среднего бизнеса, который является основой региональной предпринимательской системы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон РФ № 477-ФЗ от 29.12.2014 «О налоговых каникулах».
2. Глобальный мониторинг предпринимательства – Россия, 2013. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2013.
3. Доклад Уполномоченного Президента РФ по защите прав предпринимателей «Оценка факторов, влияющих на развитие бизнеса», 2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://doklad.ombudsmanbiz.ru (дата обращения 11.04.2016).
4. Доклад Уполномоченного Президента РФ по защите прав предпринимателей «Оценка факторов, влияющих на развитие бизнеса», 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://doklad.ombudsmanbiz.ru (дата обращения 16.04.2016).

Бабаков А.В.

ЗАДАЧИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ И МЕТОДЫ КОРПОРАТИВНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗРАБОТЧИКОВ

Аннотация. *В статье рассматривается эволюция подходов к ведению инновационной деятельности на различных этапах развития экономической системы, определяется ведущая роль инноваций в постиндустриальном обществе как на макро-, так и на микроуровне. На основе использования инструментария системного подхода устанавливается взаимосвязь между процессами интенсификации инновационной деятельности компании и комплексной трансформацией бизнес-моделей современного менеджмента. Ключевые факторы, влияющие на характеристики инновационных процессов бизнес-организации, выделены на основе проведения опросов и практических исследований. Среди них особую важность имеют: кадровый потенциал компании, организация управления инновационными процессами, а также системы стимулирования собственных разработок и привлечения ноу-хау с «открытого» рынка. Определение современных целей инновационной деятельности компании и барьеров, препятствующих ее развитию, позволило сформировать комплекс приоритетных направлений совершенствования управления инновационными процессами, обеспечения конкурентоспособности компании. Их основой является разработка и внедрение эффективной системы материального и морального стимулирования, мотивирующей всех участников инновационных процессов к достижению высоких конечных результатов. В первую очередь, это касается исследователей, а затем – производителей, сотрудников коммерческих служб, инвесторов (финансистов). В статье представлена система задач инновационного развития компаний и показана ключевая роль системы стимулирования разработчиков в процессе их решения.*

Ключевые слова. *Инновационная деятельность; организация и управление инновационными процессами; бизнес-модель менеджмента; факторы, препятствующие инновационному развитию; стимулирование инновационных разработок; мотивация участников инновационных процессов.*

Babakov A.V.

TASKS OF INNOVATION DEVELOPMENT AND CORPORATE METHODS OF INVENTORS' STIMULATION

Abstract. *The article examines evolution of approaches to innovation activity at various stages of economic system development, defines the leading role of innovations in postindustrial society – both at macro- and micro-levels. By applying the tools of system approach the article defines relation between processes of intensification of companies' innovation activity and complex transformation of modern management business-models. Based on the results of surveys and practical researches the article determines the key factors that influence the characteristics of innovation processes of a business-organization. The most important of them are the following: human resources capacity of a company, organization of innovation processes management as well as motivation system for creation of own designs/inventions and attraction of know-how from "open" market. Determination of modern targets of a company's innovation activity and obstacles for its development enabled the author to suggest a complex of priority goals aimed at improvement of innova-*

ГРНТИ 06.81.12
© Бабаков А.В., 2016
Александр Владимирович Бабаков – генеральный директор ООО «Газпром трансгаз Москва».
Контактные данные для связи с автором: 108814, Москва, Сосенское, п. Газопровод, д. 101, корп. 1 (Russia, Moscow, settlement Sosenskoye, Gazoprovod, 101, 1). Тел.: 8 (495) 817-72-75. E-mail: Babakov@gtm.gazprom.ru.

tion processes management and competitiveness of the company. These goals are based on development and introduction of efficient system of material and moral incentives that motivates all participants of innovation processes to achieve excellent final results. First of all, that concerns researchers, as well as manufacturers, commercial departments' staff, investors (financiers).In view of the above mentioned, the article represents the system of innovation development tasks in companies and justifies the key role of an incentive system for developers/designers in the process of these tasks implementation.

Keywords. *Innovation activity of corporation; organization and management of innovation processes; management business model; factors that prohibit innovation development of corporation; stimulation of innovative products' design; motivation of innovation processes participants.*

Вступление мировой экономики в новую фазу развития в середине XX века ознаменовало изменение отношения бизнеса к инновационным процессам и результатам. Создание инновационной экономики является стратегическим направлением развития для многих стран. Стало очевидным, что индустриальное общество уходит в прошлое, на смену ему идет принципиально новое, которое большинство специалистов, начиная с Д. Белла, стали называть постиндустриальным. Такой переход определил в качестве основного инновационный путь развития экономических и, в первую очередь, производственных систем. Инновационный процесс позволяет обществу воспользоваться научными достижениями, наладить выпуск товаров или услуг, обладающих конкурентными преимуществами и обеспечить эффективный перенос научных достижений в производство для удовлетворения новых потребностей заказчика или удовлетворения традиционных потребностей на более высоком качественном уровне. В этих условиях традиционные сферы материального производства трансформируются и изменяют свою технологическую основу.

Современная инновационная политика в России строится в соответствии с решениями, принятыми на государственном уровне, включая ряд программных и нормативных документов: «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу», «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года», «Стратегию развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года». В качестве одной из приоритетных задач инновационной политики определено создание более динамичной и открытой экономики, основанной на активном взаимодействии различных участников инновационной деятельности и формировании условий для коммерциализации результатов интеллектуальной собственности.

Инновации как коммерциализированные результаты творческой, научно-технической деятельности рассматриваются сегодня в качестве основного инструмента эффективного функционирования и поступательного развития как для организаций, создавших их, так и для конечных пользователей. Анализ деятельности российских компаний, нацеленных на производство инновационной продукции и услуг, показывает, что многие из них стали трансформировать свою бизнес-модель, создавая внутренние инновационные системы и вызывая изменения во внешнем контуре компании. В частности, бизнес-модель должна учитывать ожидания конечного потребителя, поведенческие модели которого становятся все более избирательными и подвижными. На практике компании образовывают прогрессивные корпоративные объединения инновационного типа, в том числе инновационные кластеры, финансово-промышленные группы, виртуальные организации и т.п., или становятся их участниками. В современных условиях такие организационные формы взаимодействия с существующими и потенциальными партнерами открывают возможности не только быстрого формирования команд проектов, но и привлечения требуемых ресурсов для их реализации.

Таким образом, трансформация бизнес-модели должна происходить с учетом создания условий для успешной коммерциализации результатов инновационной деятельности. Фокусирование современных экономических систем на инновационной деятельности, конечно, не означает отсутствие конструкторско-технологических и организационных обновлений в прошлом. Новые товары, материалы и технологии создавались и ранее. Однако в прошлом деятельность по созданию новшеств часто носила случайный характер, осуществлялась «от случая к случаю» [5]. Теперь же этот процесс стал осознанным, планомерным, организованным, получил управляемый характер [1, 6].

Организации и целые страны, которые научились постоянно и быстрее других создавать и использовать инновации, выигрывают в мировой конкуренции. Так, сравнительный анализ уровня разных стран в области развития революционных технологий показал, что на результативность инновационной деятельности продолжают влиять различные факторы. Более трех четвертей респондентов во всем мире заявили, что наиболее существенным фактором развития инновационной деятельности остается кадровый потенциал; второе место заняла доступность технологической инфраструктуры (69%), третье – возможность введения той или иной технологии в широкое обращение (68%), а четвертое – доступ к капиталу (66%). Российские респонденты среди факторов, влияющих на развитие инновационных технологий, выделили в первую очередь наличие квалифицированных специалистов и развитие инновационного мышления, а также образовательные программы, и лишь затем отметили инфраструктурные или финансовые факторы (наличие технологической инфраструктуры, доступ к капиталу) (использованы данные КПМГ, представленные на официальном интернет-сайте компании, см.: http://www.kpmg.com/ru/ru/issuesandinsights/articlespublications/press-releases/pages/kpmg-publishes-global-innovative-technology-survey.aspx).

Доминирующая модель общества потребления способствует росту конкуренции и сокращению жизненного цикла продукции, в том числе инновационной. По мнению различных экспертов [11-13], связь инновационной активности с интенсивностью конкуренции носит сложный характер: высокий уровень конкуренции может служить барьером для внедрения инноваций. Если конкуренция низкая, то у компаний недостаточно стимулов для развития и внедрения инноваций, однако при высоком внешнем давлении производители начинают проводить внутренние программы оптимизации затрат и испытывать нехватку ресурсов.

Для характеристики корпоративной инновационной деятельности используются различные показатели, в частности, доля новой и усовершенствованной продукции в общем объеме производства, а также оценка «новизны» продукции. Подавляющее число организаций по первому из отмеченных показателей демонстрирует крайне низкий уровень, почти половина выпускает не новые, а только усовершенствованные товары, и лишь 14% производителей получают от реализации новой продукции более 10% выручки (см.: http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/25315/3921.pdf). Динамическое, системное конструкторско-технологическое обновление находится в двусторонней взаимосвязи с преобразованиями всего механизма функционирования и управления корпорацией, в том числе в сферах: НИОКР и работы с «открытыми» инновациями; администрирования и управления производством, инновационными и жизненными циклами продуктов и технологий (оборудования); построения основных бизнес-процессов; закупок и продаж; управления персоналом и обновления организационных структур производства и управления; привлечения и использования финансовых ресурсов.

В современных условиях, характеризующихся высокой неопределенностью и динамичностью, принципиально изменяются требования к содержанию и оперативности системных преобразований, бизнес-процессов и модернизации структурных характеристик. Процесс создания, внедрения и использования инноваций представляет собой сложную, многогранную, порой весьма длительную деятельность множества участников (организаций, подразделений и специалистов). Понятно, что без эффективного управления указанным «множеством», получение качественного и быстрого, экономически выгодного результата невозможно. Анализ современной практики реализации инновационных процессов в сфере изготовления продукции (предоставления услуг) производственно-технического назначения в отечественной экономике позволил выделить ряд факторов, препятствующих инновационному развитию компаний. К важнейшим из них можно отнести следующие:

- отсутствие комплексности проведения инноваций – базовых и модеризационных;
- преимущественная ориентация компаний на использование научно-технических разработок, выполненных внутренними исследовательскими подразделениями (применение концепции «закрытых» инноваций);
- трудности поиска партнеров для реализации сложных инновационных процессов;
- высокая стоимость новых разработок на «открытом» рынке и дефицит ресурсов;
- наличие ведомственных или функциональных барьеров и слабая скоординированность выполнения отдельных работ в рамках инновационного цикла;
- применение устаревших систем стимулирования участников инновационного цикла, не заинтересовывающих их в достижении конечного результата;

- отсутствие системности процессов инновационного обновления (внедрения продуктовых, технологических, организационных, маркетинговых инноваций).

Исходя из вышеизложенного, можно определить следующие основные направления совершенствования управления инновационными процессами корпорации:

- организация эффективного сочетания деятельности исследовательских подразделений компании и привлечения новых разработок с «открытого» рынка (комплексная концепция «закрытых» и «открытых» инноваций). Такое сочетание в современных условиях способно обеспечить своевременное получение базовых (прорывных) инноваций, не ограничиваясь возможностями только внутренних R&D подразделений, а также результативно использовать компетенции последних для осуществления модернизационнных инноваций;
- оптимизация параметров инновационных циклов за счет внедрения проектного управления и синхронизации «параллельного» выполнения работ.

Реализация данных мероприятий позволит, с одной стороны, сократить длительность инновационного цикла и ускорить отдачу от сделанных инвестиций, а, с другой, усилить координацию деятельности участников инновационных процессов, представляющих различные функциональные подразделения или организации, но входящих в единую проектную группу. Следует отметить, что синхронизация выполнения отдельных работ в цикле в значительной степени условна, так как предполагает лишь упреждающее начало каждого последующего этапа до полного окончания предыдущего (но после получения ключевых результатов, позволяющих это сделать). Кроме того, многие руководители осознают необходимость регулярного мониторинга внешних и внутренних условий инновационной деятельности. Мониторинг позволяет не только определиться с позиционированием относительно конкурентов, но и отслеживать успехи и неудачи партнеров по бизнесу с целью совершенствования деятельности внутренних подразделений.

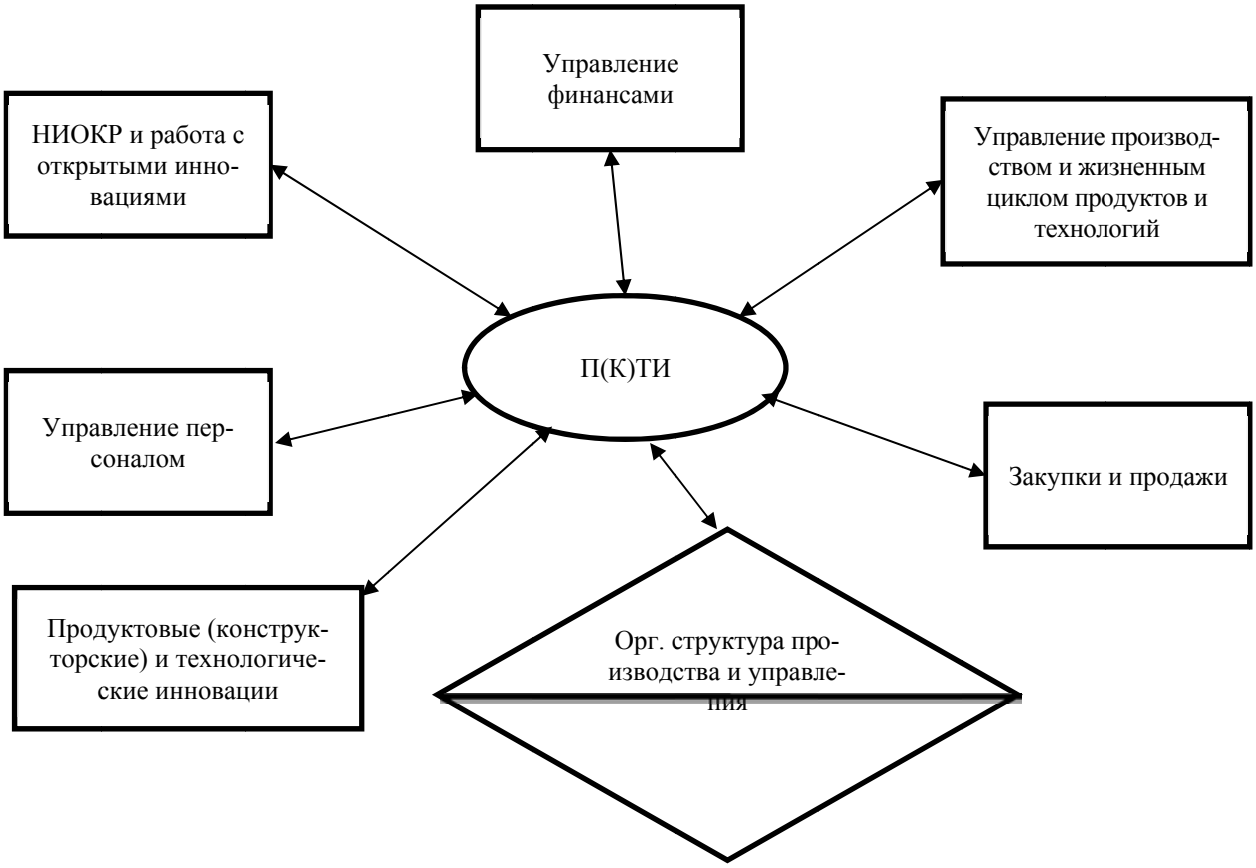


Рис. 1. Системность конструкторско-технологических и функциональных преобразований в современной корпорации.

Как было отмечено выше, для российских предприятий среди внутренних барьеров традиционно называют слабую заинтересованность персонала в инновациях, а также отсутствие готовности руководителей высшего звена перестраивать бизнес-модель в соответствии с новыми задачами организационного развития. Развитию инновационного поведения сотрудников способствует внедрение системы непрерывного обучения и дифференцированной системы стимулирования, позволяющей учитывать вклад каждого в реализацию инновационного проекта вплоть до этапа коммерциализации. Такая система может быть построена с использованием инструментов грейдирования, совершенствованием системы показателей эффективности деятельности работников и анализа выполнения бюджетов инновационных проектов. При таком подходе повышается заинтересованность работников в конечных результатах инновационной деятельности и снижается уровень сопротивления изменениям.

Конструкторско-технологические инновации, как правило, являются целевыми и «вытягивают» организационные и маркетинговые преобразования. Причем, организационные преобразования, по нашему мнению, следует понимать расширенно, включая в них изменения в любых функциональных сферах деятельности корпорации (рис. 1), а также все перечисленные выше направления совершенствования управления инновациями. В целом, рассмотренные направления совершенствования управления инновационной деятельностью современной корпорации ориентированы как на развитие бизнеса, так и на устранение факторов, препятствующих реализации модернизационных процессов. Схема такого влияния представлена на рисунке 2.

Управлением и реализацией инновационных проектов занимаются руководители и специалисты одной или нескольких компаний. Значит, ключевой, сквозной задачей совершенствования управления инновациями в компании является задача обеспечения общей заинтересованности персонала (команд проектов) в достижении высоких конечных результатов. При этом мотивация персонала, вовлеченного в инновационную деятельность, далеко не всегда определяется коммерческой составляющей. Амбиции и нацеленность инновационных команд часто связаны с реализацией своей научной идеи или решением критической проблемы. При этом следует отметить, что многие разработчики, обладая высоким уровнем профессиональных компетенций в технической сфере, не задумываются об экономических показателях.

В мотивации творческих специалистов – новаторов преобладает общий интерес к профессиональной задаче, которую часто они формулируют сами, а не получают в виде распоряжения от руководителя. Между новаторами и администраторами часто возникают противоречия при определении приоритетов в пользу создания прорывных (базовых) или улучшающих (модернизационных) инноваций [5]. Интересы новаторов тяготеют к разработкам, обещающим максимальную новизну, а прагматичные подходы администраторов часто определены ресурсными параметрами и ориентированы на реализацию модернизационных инноваций.

Не претендуя в рамках настоящей статьи на полный анализ специфики современной инновационной деятельности, отметим, что эффективной она будет лишь при согласовании интересов всех участников инновационного цикла. Для формирования надлежащих мотивов работников, в отношении каждого из участников (их групп) должны использоваться специфические системы стимулирования. Так, вопросы стимулирования руководителей проектов и сотрудников, выполняющих стандартные операции, в значительной степени исследованы в экономической литературе. Несмотря на широкое обсуждение темы эффективного стимулирования работников творческого труда, однозначных ответов пока нет, несмотря на то, что новаторы являются ключевыми участниками инновационных проектов, от результатов их деятельности зависят характеристики конструкторско-технологических инноваций.

В исследовательских подразделениях, выполняющих научно-технические разработки, в условиях, когда на начальной стадии разработок часто не имеется точного образа будущего результата и ясности относительно сроков его получения, резко возрастает значимость таких стимулов, как создание благоприятных условий для творчества и доверие руководителя к творческой части персонала. Доверие становится не только существенным стимулом к эффективной работе, но и важнейшей экономической категорией. Эффективные отношения управления в части подготовки, принятия и реализации стратегических решений в области инноваций в настоящее время должны строиться уже не на жесткой нормативной основе и административном распорядительстве, а на профессиональном прогнозе, доверии, поддержке и развитии творческой атмосферы. Основной ресурс новаторов – знания и навыки их практического применения.

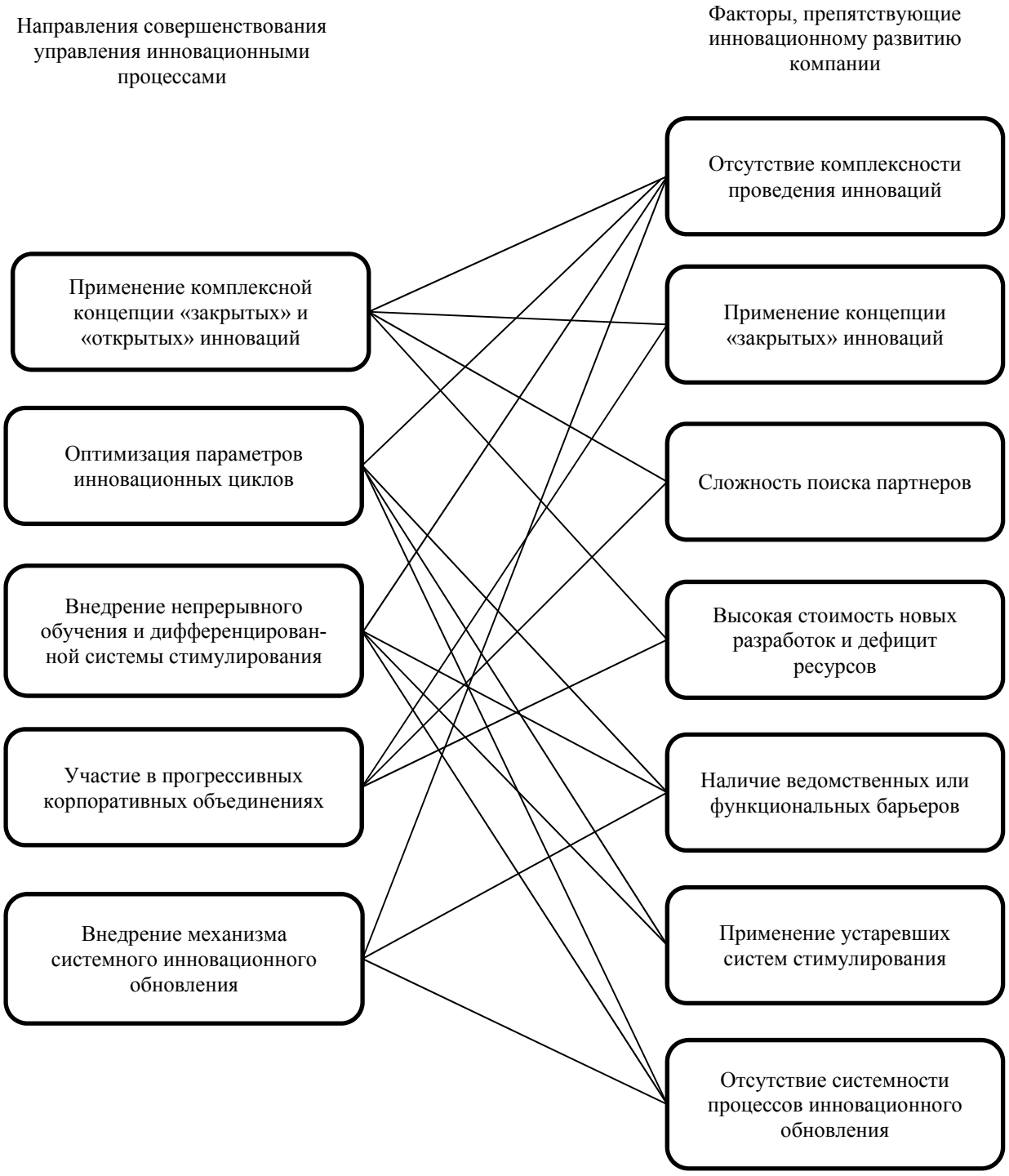


Рис. 2. Схема влияния деятельности по совершенствованию управления инновациями на устранение факторов, препятствующих инновационному развитию компании.

Это сугубо личный ресурс, который может быть использован на благо организации, иными словами, является лишь потенциальным ресурсом. Именно поэтому особое значение приобретает формирование у работников творческого труда так называемого мотива отождествления целей. Данный мотив работает, когда сотрудник отождествляет свои цели и цели организации и ощущает комфорт от деятельности. Мотив отождествления целей формируется постепенно и, в конечном итоге, способствует

эффективному применению знаний, способностей и навыков разработчиков для достижения целей компании. Таким образом, первоочередным в отношении новаторов должно быть стимулирование путем создания комфортных организационных, технических и социально-психологических условий работы.

Особо следует отметить, что в научно-исследовательских подразделениях компании целесообразна постоянная работа по совершенствованию корпоративной культуры, поддержанию и развитию атмосферы взаимоуважения и взаимопомощи, восприятия творческих идей и терпимости к творческим неудачам. Как показали исследования (см.: Иванов Д.С., Кузык М.Г., Симачев Ю.В. Стимулирование инновационной деятельности российских производственных компаний: возможности и ограничения // Форсайт. 2012. Т. 6. № 2), немаловажным, но лишь второстепенным средством по силе влияния на появление новых разработок является экономическое стимулирование новаторов. Оно часто воспринимается не как импульс для «рождения» новой идеи, а как заслуженная оценка полученного результата. Но при этом следует иметь в виду, что заниженная оценка такого результата «сегодня» (по сравнению с ожиданиями новаторов), может оказаться демотивирующим фактором для их творческой активности «завтра». Таким образом, можно выделить две основных формы стимулирования работников творческого труда. Первая связана с созданием благоприятных условий для творческой деятельности разработчиков (с надлежащим оборудованием рабочих мест, информационным обеспечением, созданием творческой корпоративной культуры и т.п.). Вторая форма предполагает стимулирование творческой активности и повышение квалификации разработчиков посредством установления четкой зависимости размеров их заработной платы от уровня профессиональных компетенций и результатов инновационной деятельности.

Как отмечалось выше, инновационная деятельность включает не только разработку новшеств, но и их внедрение в практику, что, в случае успеха, и превращает эти новшества в инновации. Поэтому, говоря о стимулировании новаторов, нельзя забывать о стимулировании всех других категорий работников, занятых в реализации проектов, использовании конструкторских разработок и технологий. Следовательно, для развития бизнеса инновационной компании, достижения ее стратегических и тактических целей необходима эффективная организация и стимулирование деятельности персонала не только в разрезе отдельных инновационных циклов, но и жизненных циклов изделий (технологий) в целом. Инновационные процессы системны по своей природе: продуктовые, технологические, маркетинговые и организационные инновации нельзя отделять друг от друга. Это значит, что на смену ситуативному управлению приходит стратегическое, системное управление. Только оно способно перевести экономику на инновационный путь развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Азимина Е.В., Андреев В.Н.* Организация управления хозяйственными системами. СПб.: Нестор-История, 2011.
2. *Акофф Р.* Планирование будущего корпорации = Greating the corporate future. Plan or be planned for. М.: Прогресс, 1985.
3. *Медынский В.Г., Шаргунова Л.Г.* Инновационное предпринимательство. М.: Цифра-М, 1997.
4. *Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж.* Школы стратегий. СПб.: Питер, 2000.
5. *Петров В.М., Маслов А.Н.* Управление инновационным предприятием: вопросы теории и практики. СПб.: Геликон Плюс, 2011.
6. Прогнозирование перспектив технологической модернизации экономики России: коллективная монография / А.Г. Гранберг и др.; отв. ред. В.В. Ивантер, Н.И. Комков. М.: Макс Пресс, 2010.
7. Реформирование предприятий / Г.Б. Клейнер, В.В. Голикова, Ю.А. Другов и др. М.: Консэко, 1998.
8. *Савчук В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г.* Анализ и разработка инвестиционных проектов. Киев: Абсолют-В: Эльга, 1999.
9. Управление проектами / А.И. Кочетков, С.Н. Никешин, Ю.П. Рудаков и др. СПб.: ДваТри, 1993.
10. *Чесбро Г.* Открытые инновации. Создание прибыльных технологий. М.: Поколение, 2007.
11. *Loury G.* Market Structure and Innovation // The Quarterly Journal of Economics. 1979. Vol. 93. № 3. P. 395-410.
12. *Schumpeter J.* Capitalism, Socialism and Democracy. New York: Harper and Brothers, London: George Allen and Unwin. 1976.
13. *Schumpeter J.* The Theory of Economic Development. New York: Oxford University Press, 1961.

Баркар А.А.

БАЛЛЬНАЯ МОДЕЛЬ АНТИКРИЗИСНОЙ ДИАГНОСТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ, СДАЮЩИХ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В АРЕНДУ

Аннотация. *В статье раскрывается сущность механизма антикризисной диагностики хозяйствующего субъекта. Приводится классификация проблем применения инструментов антикризисной диагностики на эндогенные и экзогенные. На основе анализа 30 отечественных предприятий, работающих в сфере коммерческой недвижимости, разрабатывается система финансовых показателей антикризисной диагностики и балльная модель оценки устойчивости финансового состояния.*

Ключевые слова. *Антикризисная диагностика, модель антикризисной диагностики, несостоятельность, финансовая устойчивость, коммерческая недвижимость.*

Barkar A.A.

SCORING MODEL OF CRISIS DIAGNOSIS FOR COMPANIES RENTING COMMERCIAL REAL ESTATE

Abstract. *Article exposes the nature of an entity's crisis diagnosis mechanism. According to a classification described in the article the problems of an application of crisis diagnosis instruments are divided on endogenous and exogenous. Based on the analysis of 30 domestic companies working with commercial real estate we develop a financial scorecard for crisis diagnosis and a scoring model to assess the stability of financial position.*

Keywords. *Crisis diagnosis, a model of crisis diagnosis, insolvency, financial stability, commercial real estate.*

Кризисное состояние отечественной экономики, безусловно, нашло своё отражение в динамике развития рынка коммерческой недвижимости. Несмотря на то, что отмечавшееся на протяжении последних двух лет снижение посещаемости торговых центров в I квартале 2016 г. прекратилось, индекс потребительской уверенности, отражающий совокупные потребительские ожидания населения, всё ещё находится на чрезвычайно низком уровне (-30% за аналогичный период). Как следствие, невысокая конвертация посетителей в покупателей делает практически невозможным рост спроса на качественную коммерческую недвижимость, что ведёт к увеличению доли вакантных площадей и, как следствие, к потере предприятиями, сдающими коммерческую недвижимость в аренду, финансовой устойчивости.

Это заставляет максимально внимательно относиться к предупреждению развития кризисных процессов подобных предприятий, что достигается исключительно за счёт внедрения эффективного механизма антикризисной диагностики. Антикризисная диагностика – это процесс регулярного анализа результатов финансово-хозяйственной и инвестиционной деятельности и их воздействия на финансовую устойчивость организации с целью идентификации и количественного измерения факторов финансовой несостоятельности, а также определения причин их проявления и возможных путей нивелирования [3].

ГРНТИ 06.81.85
© Баркар А.А., 2016
Александр Александрович Баркар – аспирант кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 197348, Санкт-Петербург, Коломяжский пр., д. 15, корп. 2, кв. 1381 (Russia, St. Petersburg, Kolomyazhskiy av., 15, 2, 1381). Тел.: + 7 962 691-25-37. E-mail: alexb26rus@mail.ru.

Очевидно, что реализация данного комплекса задач зависит от методического обеспечения процесса антикризисной диагностики, развитие которого уходит корнями еще в 1930-е гг. В настоящий момент отечественная и зарубежная финансово-экономическая наука располагает обилием инструментов, позволяющих реализовать вышеупомянутые задачи как по отдельности, так и комплексно. Согласно подходу британских экономистов М.А. Азиза и Х.А. Дара [5] все инструменты, или модели, антикризисной диагностики можно классифицировать на:

- статистические модели – предполагают количественное выражение интегрального показателя на основе применения статистических методов;
- модели-экспертные системы, основанные на применении искусственного интеллекта (Artificial Intelligence Expert Systems – AIES) –также основаны на статистических методах, но способны анализировать гораздо больший по объему массив данных в более короткие сроки, а также предполагают так называемое «машинное обучение», т.е. способность системы улучшать результаты анализа на основе предыдущих наблюдений;
- теоретические модели – в отличии от двух предыдущих типов акцентируют внимание на причинах потери финансовой устойчивости, а не на индикаторах ухудшения финансового состояния, а также имеют достаточно глубокое теоретическое обоснование.

Таким образом, механизм антикризисной диагностики может быть представлен как процесс анализа количественной и качественной информации об исследуемом хозяйствующем субъекте (входных данных) при помощи инструментов диагностики с целью получения информации о финансовом состоянии предприятия (выходных данных). Необходимо обратить внимание на то, что результат диагностики в конечном итоге должен позволить сформулировать рекомендации по сохранению и укреплению экономической и финансовой устойчивости организации, либо по их восстановлению (см. рисунок).

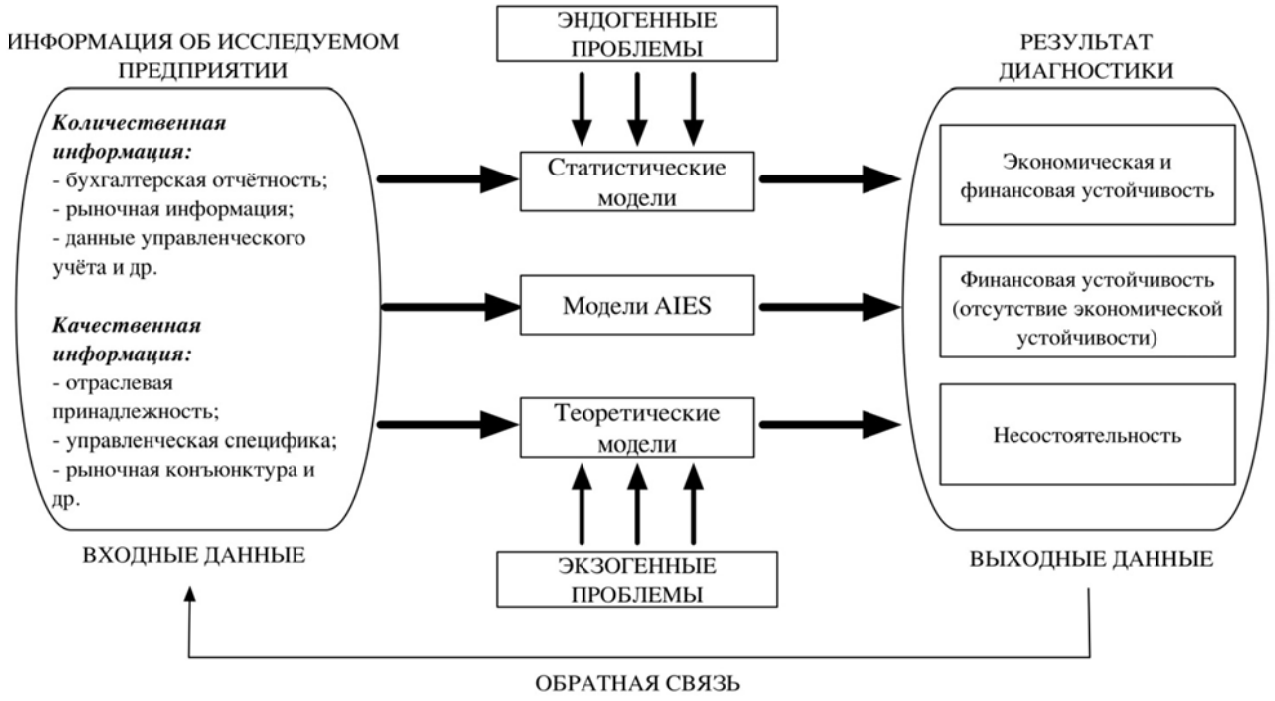


Рис. Механизм антикризисной диагностики предприятия.

Эффективность реализации механизма антикризисной диагностики любого хозяйствующего субъекта определяется спектром проблем, с которыми сталкивается аналитик. На наш взгляд, все имеющиеся проблемы антикризисной диагностики можно условно подразделить на эндогенные (внутренние) и экзогенные (внешние). В таблице 1 мы кратко изложили основные отличительные черты двух типов проблем, которые позволяют лучше оценить их природу.

Так эндогенные проблемы вытекают непосредственно из недостатков того или иного метода исследования, который положен в основу конкретного инструмента. Экзогенные проблемы, напротив, порождаются внешними условиями, в которых создавался и использовался инструмент (информационная асимметрия, страновая и отраслевая специфика и др.). Не представляется возможным оценить, минимизация негативных эффектов от какой из групп проблем должна иметь первоочередную важность. С одной стороны, исследователь способен максимизировать точность диагностики, используя прогнозную силу современных машинных алгоритмов, однако, по мнению ряда экономистов, в этом случае мы сталкиваемся с существенным отдалением от экономической действительности, а следовательно, практически не в силах дать содержательную экономическую интерпретацию схемы работы инструмента [1]. К тому же в большинстве случаев разработка передовых моделей AIES не является целесообразной с точки зрения финансовых и временных возможностей для их создания.

Таблица 1

Виды проблем применения инструментов антикризисной диагностики и их основные характеристики

Эндогенные проблемы	Экзогенные проблемы
• Проблемы статистических моделей: проблемы МДА; проблемы логит-моделей и т.д. • Проблемы моделей AIES • Проблемы теоретических моделей и др.	• Информационные проблемы: недостаток информации; сложность обработки большого объема данных; недостоверность данных и т.д. • Проблемы применения зарубежных методик в РФ • Проблемы отраслевой специфики хозяйствующих субъектов • Законодательные проблемы и др.
Характеристика: • Связаны непосредственно с самим инструментом • Носят конкретный (уникальный) характер • Являются условно-устранимыми • Их количество условно-ограничено • Минимизация обусловлена требованиями исследователя к применяемому инструменту	Характеристика: • Связаны с внешними условиями создания и применения инструмента • Носят универсальный характер • Являются условно-неустранимыми • Их количество условно-неограниченно • Минимизация обусловлена максимальной адаптацией исследователя к внешним условиям

Мы полагаем, что приоритетом для развития антикризисной диагностики в РФ является максимально возможное устранение экзогенный, или внешних, проблем. Большинство исследователей при применении наиболее распространённых моделей антикризисной диагностики, разработанных Э. Альтманом, Дж. Олсоном, Р. Таффлером, О.П. Зайцевой, А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфуллиным и др., сталкиваются с тем, что интерпретация их результатов не соответствует реальной экономической действительности. Это объясняется тем, что данные, используемые при создании этих инструментов, не учитывали либо страновую, либо отраслевую специфику. Таким образом, налицо очевидная необходимость совершенствования инструментов антикризисной диагностики в российских условиях.

Один из возможных вариантов совершенствования инструментов антикризисной диагностики будет представлен нами на примере предприятий, сдающих коммерческую недвижимость в аренду. Минимизировать негативное воздействие проблем экзогенного характера возможно путём адаптации зарубежных моделей для хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность на территории России, что заключается в переоценке каждого весового значения каждого из показателей модели. Однако, на наш взгляд, в данном случае мы находимся в определённых рамках, так как не можем изменять набор коэффициентов в модели в соответствии с отраслевой спецификой. Поэтому нами была предпринята попытка разработать новый инструмент антикризисной диагностики, предназначенный именно для организаций, работающих в сфере аренды коммерческой недвижимости.

Прежде всего нам необходимо сформировать систему показателей, на основе которых и будет строиться модель. В целях первичного отбора финансовых коэффициентов мы проанализировали

22 существующих инструмента антикризисной диагностики, в т.ч. 11 отечественных и 11 зарубежных. В число рассмотренных методик вошли модели Э. Альтмана [4, с. 241], Дж. Олсона [6], М. Змиевского [9], У. Бивера, Дж. Фулмера, Р. Лиса, Иркутской государственной экономической академии, В.В. Ковалева и О.Н. Волковой, О.П. Зайцевой [2, с. 26-48] и др. Из всего многообразия применяемых авторами показателей мы выделили 19 коэффициентов, используемых в исследуемых методиках более одного раза. Условно их можно разделить на следующие группы: показатели эффективности (рентабельности), показатели покрытия (ликвидности), показатели структуры баланса и показатели финансовой независимости.

Следуя тенденциям современного финансового менеджмента оценивать результаты деятельности компании при помощи показателей денежного потока и основываясь на проведенных ранее исследованиях ряда зарубежных авторов [7, 8], мы включили в исследование шесть коэффициентов денежного потока. В процессе анализа список коэффициентов был сокращён на 6 показателей по причине их нерепрезентативности. Таким образом, конечное исследование включало 20 финансовых коэффициентов. Анализ каждого из показателей проводился на основе выборки предприятий, сдающих в аренду коммерческую недвижимость, включающей 25 действующих организаций и 5 хозяйствующих субъектов, в отношении которых была введена процедура наблюдения в период 2011-2014 гг.

По каждому из 20 показателей, в т.ч. по 4-м коэффициентам денежного потока, было рассчитано среднегодовое значение по выборке и определены значения парной корреляции между показателями. Выявление так называемых аномальных наблюдений (выбросов) было проведено визуально. При формировании конечной системы показателей мы исходили из того, что она не должна включать большое количество финансовых коэффициентов, а каждый из них должен иметь невысокую взаимосвязь с другими показателями системы и быть максимально репрезентативным.

Анализ взаимосвязи показателей путём вычисления коэффициентов парной корреляции показал, что традиционные коэффициенты проявляют себя лучше, нежели показатели денежного потока, кроме денежной рентабельности активов по операционной деятельности, однако он является прямой альтернативой классической рентабельности активов, но характеризуется гораздо меньшей репрезентативностью в рамках использованной при исследовании выборки.

Таким образом, проведённый нами анализ позволил сформировать систему финансовых коэффициентов для целей антикризисной диагностики предприятий, работающих в сфере аренды коммерческой недвижимости, которая включает: рентабельность активов (ROA), Собственный капитал / Заемные капитал (E/D), доля формирования активов за счёт чистого рабочего капитала (NWC/A) и коэффициент покрытия обязательств чистой прибылью (NI/D). В таблице 2 мы отразили результаты корреляционного анализа для факторов, отобранных нами для формирования модели антикризисной диагностики. Значения показателей парной корреляции, не превышающие 0,76, свидетельствуют о том, что модель соответствует обозначенному выше требованию отсутствия высокой взаимосвязи между факторами, входящими в систему показателей.

Таблица 2

Корреляционная матрица основных показателей антикризисной диагностики

Показатель	ROA	E/D	NWC/A	NI/D
ROA	1			
E/D	-0,3256	1		
NWC/A	0,6703	0,3163	1	
NI/D	0,5008	-0,7577	-0,3057	1

Заключительным этапом конструирования инструмента антикризисной диагностики было построение на основе полученной системы показателей многокритериальной модели, целью которой является сведение антикризисной диагностики к оценке единого параметра, значение которого напрямую определялось бы факторами, входящими в систему показателей. В этих целях мы экспертным путём, на основе анализа отраслевой динамики, присвоили каждому показателю определённое весовое значение (см. таблицу 3). Наиболее значимыми в нашей модели являются показатели ROA и NWC/A, так

как именно по их значениям наблюдаются наиболее существенные различия у финансово устойчивых организаций и организаций, в отношении которых была начата процедура наблюдения. По аналогичным причинам коэффициент E/D получил наименьший вес.

Разработанный нами инструмент предусматривает деление предприятий на три класса финансовой устойчивости по каждому из показателей. Если предприятие относится к I классу, то его весовое значение умножается на 1. В соответствии с этим снижение до II ведёт к уменьшению множителя на 0,5, а отнесение организации к III классу не приносит ни одного балла. Если сумма всех баллов превышает 80, то предприятие можно считать финансово устойчивым, если сумма баллов ≤ 15, то предприятие с большой долей вероятности является несостоятельным. Промежуточное значение указывает на то, что, несмотря на устойчивое финансовое состояние, имеются риски его потери в будущем. Точка отсечения, равная 15, объясняется тем, что ни одно несостоятельное предприятие из выборки не имело суммы баллов выше.

Таблица 3

Модель балльной оценки финансовой устойчивости предприятий

Показатель	Весовое значение	I класс (х 1)	II класс (х 0,5)	III класс (х 0)
ROA	40	> 10%	3-10%	< 3%
NWC/A	30	> 0,3	0,1-0,3	< 0,1
NI/D	20	> 0,3	0,1-0,3	< 0,1
E/D	10	> 0,7	0,2-0,7	< 0,2

Таким образом, сочетая в себе простоту и репрезентативность показателей, данная балльная модель антикризисной диагностики предприятий позволяет оценить деятельность хозяйствующего субъекта с разных сторон. Другим безусловным преимуществом инструмента является то, что расчёт показателей модели может быть осуществлён независимо от типа финансовой отчётности компании, т.к. данная модель применима даже для организаций, предоставляющих исключительно ликвидационный баланс и отчёт о финансовых результатах. Поэтому, на наш взгляд, данная модель будет способствовать повышению эффективности антикризисной диагностики предприятий, сдающих коммерческую недвижимость в аренду.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Колышкин А.В., Гиленко Е.В., Довженко С.Е., Жилкин С.А., Чое С.Е.* Прогнозирование финансовой несостоятельности предприятий // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2014. № 2. С. 122-142.
2. *Мазурова И.И., Белозерова Н.П., Леонова Т.М., Подшивалова М.М.* Методы оценки вероятности банкротства предприятия. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 53 с.
3. *Романовский М.В., Утевская М.В., Баркар А.А.* Антикризисная диагностика: содержание и проблемы применения в Российской Федерации в современных условиях // Сибирская финансовая школа. 2015. № 6. С. 3-7.
4. *Altman E.I., Hotchkiss E.* Financial distress and bankruptcy: predict and avoid bankruptcy, analyze and invest in distressed debt. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., 2006.
5. *Aziz M.A., Dar H.A.* Predicting Corporate Bankruptcy: Where We Stand? // Corporate Governance. 2006. Vol. 6. № 1. P. 18-33.
6. *Ohlson J.A.* Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy // Journal of Accounting Research. 1980. Vol. 18. № 1. P. 109-131.
7. *Rujoub M.A., Cook D.M., Hay L.E.* Using Cash Flow Ratios To Predict Business Failures // Journal of Managerial Issues. 1995. Vol. VII (Spring). № 1. P. 75-90.
8. *Sayari N., Mugan C.S.* Cash Flow Statement as an Evidence for Financial Distress // Universal Journal of Accounting and Finance. 2013. № 1 (3). P. 95-103.
9. *Zmijewski M.E.* Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models // Journal of Accounting Research. 1984. Vol. 22. P. 59-82.

Вязова Н.С.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ (НА ПРИМЕРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА)

Аннотация. *В работе рассматривается положение молодежи на рынке труда Санкт-Петербурга, определены актуальные проблемы в сфере занятости молодежи. Изучены возможные пути решения проблемы молодежной безработицы, в том числе повышения конкурентоспособности выпускника, как приоритетное направление деятельности вуза.*

Ключевые слова. *Рынок труда, трудоустройство молодежи, образование, конкурентоспособность выпускника.*

Viazova N.S.

CURRENT PROBLEMS OF YOUTH EMPLOYMENT (ON THE EXAMPLE OF ST. PETERSBURG)

Abstract. *The main directions of the state policy of young people employment in St. Petersburg are examined . Studied possible solutions to youth unemployment , including graduate enhance competitiveness as a priority direction of the university.*

Keywords. *Labor market, youth employment, employment, education, competitiveness graduate.*

Молодежь наиболее уязвима на рынке труда, в таком городе как Санкт-Петербург сложившаяся ситуация наиболее наглядна. Руководствуясь оценками специалистов и статистикой МОТ, мы делаем вывод, что молодежный рынок труда, на современном этапе, способен предложить специалистам любых профессий возможности их развития и будущего профессионального роста, а для наиболее грамотных специалистов гарантируется рост уровня заработной платы [2].

В 2015 году нами был проведен опрос среди студентов вузов Санкт-Петербурга (Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербургский государственный университет телекоммуникаций им. проф. М.А. Бонч-Бруевича, Военно-медицинская Академия имени С.М. Кирова и др.). Темой исследования стала проблема трудоустройства молодежи на примере студентов вузов Санкт-Петербурга. Предметом исследования явились трудовые отношения между работодателем и молодым специалистом, ситуация на молодежном рынке труда Санкт-Петербурга.

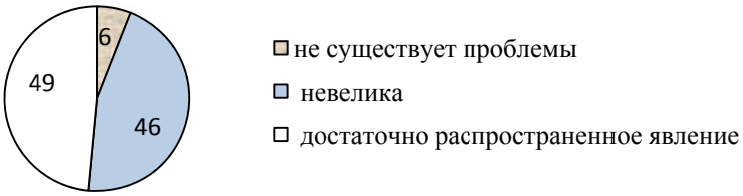
По результатам опроса были решены следующие задачи: определен процент студентов, желающих работать по специальности; определены предпочтения студентов в вопросе выбора специальности и выявлено, что влияет на данный выбор; определена эффективность проводимой профориентационной работы при выборе будущей профессии перед поступлением в вуз; определена заинтересованность студентов в проводимой работе студенческой биржей труда и городской службой занятости, а также в повышении ее эффективности; проанализированы предложения студентов по улучшению ситуации на рынке труда Санкт-Петербурга.

Для проведения исследования был выбран метод анкетного опроса, так как он позволяет провести исследование в более сжатые сроки, избежать ошибок при записи информации со слов опрашиваемого, учитывает анонимность, облегчает обработку собранной информации. Социологическим инстру-

ГРНТИ 06.77.74
© Вязова Н.С., 2016
Наталия Сергеевна Вязова — аспирант кафедры страхования и управления рисками 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) 310-40-55. E-mail: viazova_natalya@mail.ru.

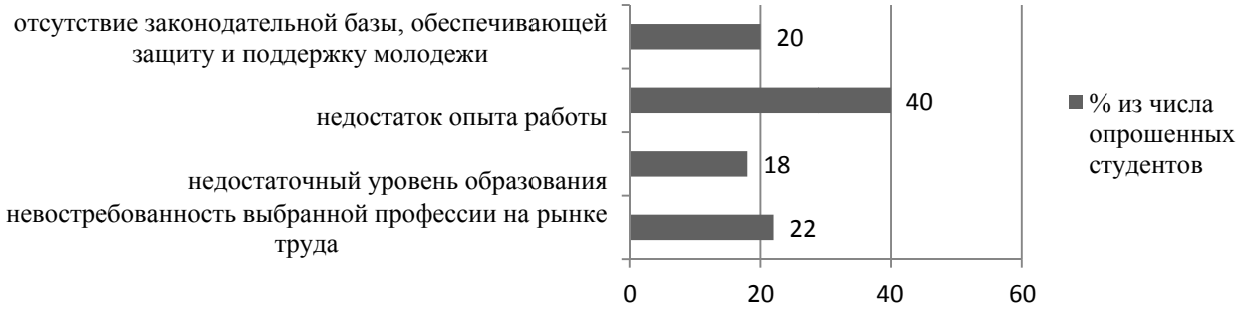
ментарием опроса является анкета, количество опрошенных студентов: 100 человек [3]. Данные опроса свидетельствуют, что более 90% студентов считают, что в Санкт-Петербурге существует проблема безработицы среди молодежи, и почти 50% утверждают, что это распространенное явление (рис. 1). Основными причинами, которые затрудняют процесс трудоустройства молодежи, студенты называют недостаток опыта работы (40% респондентов) и (более 20%) невостребованность выбранной профессии на рынке труда (рис. 2).

Для молодежного рынок труда Санкт-Петербурга можно назвать характерным то, что большинство студентов при выборе будущей профессии руководствуются мнением о ее престижности, в то время как стоит уделять внимание также ее востребованности на рынке труда и специфике будущей работы. По данным опроса мы видим, что более 30% молодых людей нацелены на создание собственного бизнеса (рис. 3). Т.е. амбиции современных студентов достаточно высоки.



Составлено автором.

Рис. 1. Мнение студентов о существовании молодежной безработицы в Санкт-Петербурге, %.



Составлено автором.

Рис. 2. Мнение студентов Санкт-Петербурга о возможных причинах не трудоустройства молодежи, %.

Составлено автором.

Рис. 3. Предпочтение студентов в выборе будущей сферы деятельности, %.

Можно отметить то, что условия для выбора созданы со стороны учебных заведений, которые предлагают достаточно большой перечень специальностей и профилей подготовки по востребованным абитуриентами направлениям. Однако достаточно низкий процент выпускников вузов достигает

своей цели, т.к. став специалистом по определенной специальности, человек зачастую не адаптирован для современного рынка труда, зачастую не способен грамотно выстроить свой бизнес и конкурировать с более опытными руководителями. Данное положение говорит о низкой конкурентоспособности выпускников вузов, об отсутствии определенных практических навыков работы.

Если рассматривать не сферу самостоятельного бизнеса, а работу на различных предприятиях, то мы делаем вывод, что при высокой конкуренции между организациями, работодатели пристально следят за всеми новыми тенденциями в своих сферах, а также за ситуацией на рынке труда. Это вызвано тем, что обновление кадрового состава молодыми перспективными кадрами является важным для работодателя, т.к. приоритетным направлением деятельности любой организации является укрепление и рост производства, что влечет за собой ряд инноваций, внедрения новых технологий. В такой ситуации у молодежи гораздо больше шансов быть трудоустроенным по специальности, естественно, при прохождении конкурного обора на должность.

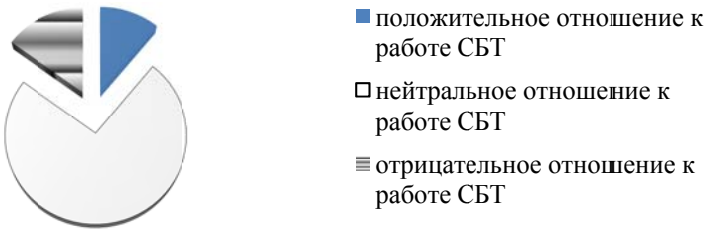
Несмотря на высказанное утверждение, положение молодежи на рынке труда значительно усложняется в связи с наличием пробелов в системе знаний о профессии, в том числе – о содержании нормативных актов и профессиональных стандартов, определяющих специфику данной специальности. Наличие пробелов в системе знаний о профессии у молодежи оказывает влияние на процесс трудоустройства, отношение к данной профессии, и, как следствие, на конкурентоспособность молодого специалиста. Для повышения своей конкурентоспособности молодежь все чаще выбирает способ самообразования, согласно проведенного нами опроса среди студентов вузов [5]. Под самообразованием мы подразумеваем самостоятельное изучение литературы, в том числе нормативно-правовых документов и профессиональных стандартов, для пополнения свих теоретических знаний.

С целью изменения сложившейся проблемной ситуации на рынке труда для молодежи, респондентам был задан вопрос о том, какие пути решения со стороны государства и учебных заведений они считают наиболее продуктивными. Данные опроса показывают, что более 30% студентов считают необходимым создание эффективной системы государственной поддержки молодежи при трудоустройстве. Популярностью пользуется также мнение о том, что увеличение целевого набора в вузы, т.е. гарантированное трудоустройство после окончания его окончания, значительно повлияет на снижение молодежной безработицы и повышение интереса к выбранной профессии.

На поддержку городской службы занятости и студенческой биржи труда рассчитывает не более 10% студентов. При этом, проанализировав отношение к работе каждой из этих организаций (рис. 4 и 5), мы видим, что более 70% опрошенных студентов относится к их работе нейтрально. То есть они либо абсолютно не знают и не интересуются их работой, либо просто не считают их деятельность имеющей отношение непосредственно к ним самим. Это может быть обусловлено неэффективной оказанной помощью этими организациями или отсутствием информации о положительной динамике количества трудоустроенных студентов по специальности, отсутствием достаточного количества рекламы и информации об их работе. Это может быть также связано со стереотипами, сложившимися у молодежи в том, что подобные структуры устарели, что их работа неэффективна, или же просто, что их услуги – это крайняя мера поиска работы.

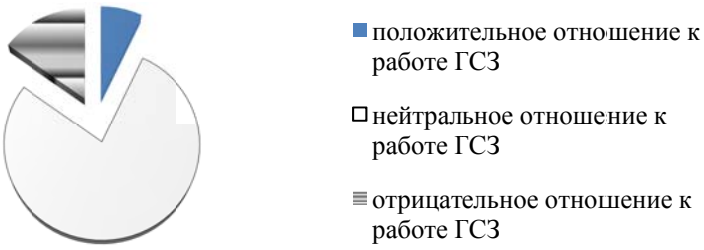
Возможности этих организаций гораздо больше, чем представляют себе многие молодые люди. Они способны повлиять на сложившуюся напряженную ситуацию на рынке труда для молодых специалистов. Необходимо направить деятельность городской службы занятости и студенческой биржи труда силами администрации города на создание условий, при которых будет налажен механизм взаимодействия с вузами. В таких условиях для студентов будет обеспечена реальная поддержка при трудоустройстве по специальности уже на старших курсах вуза, при этом созданы условия для совмещения обучения и работы.

Естественно, что не в каждой профессии для студента возможна работа по специальности, так как для специалиста определены необходимые квалификационные требования. Посредством выполненной работы при прохождении практики от учебного заведения в организации, можно получить хороший результат в приобретении необходимых знаний и навыков для студента. Возможно увеличение объема часов практики, продолжение работы после окончания практики в организации для закрепления полученных знаний. Нами предлагается развитие сотрудничества в этой сфере, чтобы наиболее точно видеть картину потребностей студента и, как следствие, находить оптимальный путь взаимодействия с молодежью (рис. 6).



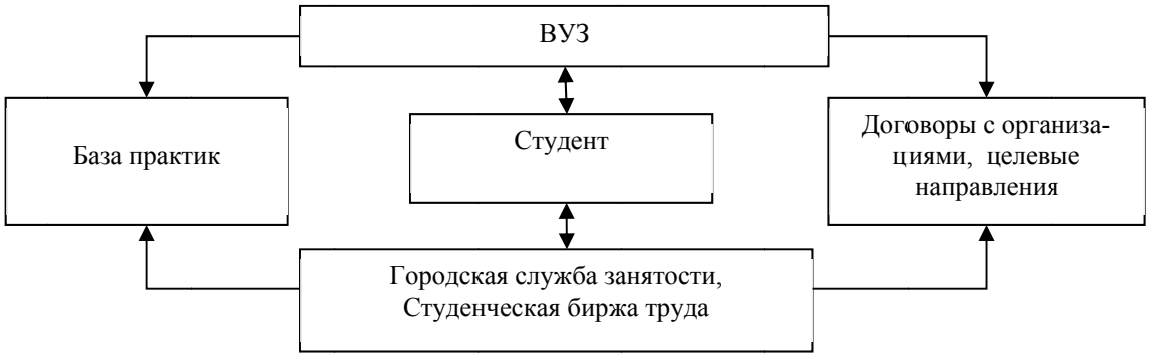
Составлено автором.

Рис. 4. Отношение студентов Санкт-Петербурга к работе Студенческой биржи труда (СБТ), %.



Составлено автором.

Рис. 5. Отношение студентов Санкт-Петербурга к работе Городской службы занятости (ГСЗ), %.



Составлено автором.

Рис. 6. Модель взаимодействия между организациями и вузом.

По нашему мнению, наиболее эффективным методом борьбы с молодежной безработицей будет объединение усилий как государственных организаций, в лице городской службы занятости и студенческой биржи труда, так и представителей вузов. Работа данных организаций должна быть согласованна между собой, чтобы у студента не возникало сомнений, что цели у всех этих организаций одни – обучение и успешное трудоустройство студента, становление молодого человека успешным специалистом своей профессии [4].

На основании выше приведенных положений, мы выделили несколько основных проблем молодежного трудоустройства [2]: проблема организации профориентационной работы со школьниками; проблема формирования системы знаний о профессии у обучающихся; недостаточный уровень конкурентоспособности молодых специалистов на рынке труда; недостаточно эффективная работа студенческой биржи труда и службы занятости населения; недостаточный уровень профессионального, т.е. прикладного образования у выпускников высших учебных заведений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авилова Ж.Н., Шамаева Н.В.* Исследование социально-трудовых отношений молодых специалистов // Содействие профессиональному становлению личности и трудоустройству молодых специалистов в современных условиях: сборник материалов Всероссийской заочной научно-практической конференции, Белгород, 15-18 декабря 2009 г. Белгород: ИП Остащенко А.А., 2009. С. 18-24.
2. *Вязова Н.С.* Государственная политика занятости молодежи: проблемы и перспективы развития // Сборник научных трудов «Региональная экономика». Выпуск № 4. СПб.: СПбГУСЭ, 2013. С. 110-116.
3. *Горшков М.К., Шереги Ф.Э.* Молодежь России: социологический портрет. М.: ЦСПиМ, 2010. 592 с.
4. *Резник С.Д.* Пути повышения конкурентоспособности студентов и выпускников высших учебных заведений на рынке труда // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: инновации в образовании. Нижний Новгород: Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, 2006. С. 290-296.
5. *Сигова С.В.* Вопросы взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://labourmarket.ru/Pages/co№f2/book/ico№f2_book3.pdf (дата обращения 01.06.2016).

Кустов О.М.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: СТРУКТУРА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Аннотация. *Рассмотрены основные группы угроз экономической безопасности системы государственного здравоохранения. Детально описан методический подход к оценке угроз, обусловленных несбалансированностью структуры ресурсного потенциала здравоохранения. Подход проиллюстрирован на примере анализа статистических данных о состоянии ресурсного потенциала учреждений подсистемы государственного здравоохранения.*

Ключевые слова. *Государственное здравоохранение, ресурсный потенциал, экономическая безопасность.*

Kustov O.M.

ECONOMIC SECURITY OF PUBLIC HEALTH CARE: THE STRUCTURE OF RESOURCE POTENTIAL

Abstract. *The main groups of threats to the economic security of the public health care system were considered. The methodical approach to evaluation of threats caused by the structure imbalance in resource potential of health care was described in detail. The approach was illustrated in an example of an analysis performed for statistical data on the resource potential of the public health-care subsystem.*

Keywords. *Public health care, resource potential, economic security.*

Стратегические документы, которые определяют развитие здравоохранения и его инфраструктуры [4, 10, 12], предусматривают оптимизацию структуры ресурсного обеспечения в интересах инновационного развития. Состояние и уровень инновационного развития ресурсов здравоохранения является одним из ключевых факторов, определяющих как экономическую безопасность национальной системы здравоохранения, так и состояние общественного здоровья. При этом экономическая безопасность системы здравоохранения определяется состоянием ресурсного, в том числе кадрового, финансового потенциалов системы, и уровнем развития производственной инфраструктуры здравоохранения, гарантирующими в соответствии с текущими потребностями качество и доступность медицинской помощи населению и обеспечивающими в соответствии с будущими потребностями инновационное развитие системы, распространение передовых медицинских технологий [2].

Приведенное определение позволяет сформулировать три основные группы угроз экономической безопасности здравоохранения:

1) нерациональное использование ресурсов системы здравоохранения, обусловленное несбалансированностью структуры системы здравоохранения, приводящей к несоответствию между уровнями, видами, доступными объемами медицинской помощи и потребностями населения, а также к неравномерной нагрузке на медицинский персонал, территориальной недоступности отдельных медицинских специалистов;

ГРНТИ 06.71.47
© Кустов О.М., 2016
Олег Михайлович Кустов — стажер кафедры экономики труда 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.: +7 812 430-93-33. E-mail: modusponens@mail.ru.

2) неразвитость инновационной деятельности, являющаяся следствием неэффективности производственной инфраструктуры здравоохранения; отсутствие институциональных и технологических условий для развития трансляционной медицины (то есть отсутствием условий для создания и диффузии инноваций непосредственно в медицинской деятельности);

3) неразвитость финансово-экономических институтов в сфере здравоохранения, проявляющаяся в отсутствии сбалансированной модели медицинского страхования; старении основных фондов организаций здравоохранения; неоптимальности финансирования текущей деятельности подсистем здравоохранения и программных мероприятий; недостаточной интенсивности создания и диффузии инноваций в финансировании и организации системы здравоохранения; отсутствии реальной конкуренции между медицинскими организациями различных организационно-правовых форм и форм собственности.

Для оценки угроз экономической безопасности могут быть использованы официальные данные экономической и медицинской статистики. Подходы к такому анализу представлены, например, в работах [1, 3, 7, 8, 9, 11]. В настоящем исследовании методика оценки сбалансированности структуры системы здравоохранения представлена на примере анализа статистических данных о состоянии ресурсного потенциала учреждений государственного здравоохранения, организационно объединенных в составе Федерального медико-биологического агентства (ФМБА России).

Структуру уровней и видов медицинской помощи, кадровое обеспечения учреждений здравоохранения, дифференциацию доступности медицинской помощи, влияние перечисленных факторов на состояние здоровья населения, целесообразно оценивать по панельным данным (значения показателей для учреждений здравоохранения в динамике), содержащимся в формах федерального статистического наблюдения о ресурсах здравоохранения и их использовании, о заболеваемости и смертности населения. Информация об отражаемых в указанных формах показателях представлена, например, в [5, 6].

Для оценивания сбалансированности структуры сети учреждений здравоохранения предлагается построить иерархию статистических показателей: анализировать данные для отдельного учреждения здравоохранения, группы однотипных учреждений и сети учреждений. Группы однотипных учреждений формируются с учетом профиля, пропускной способности и уровня оказания медицинской помощи: (1) ведущие профильные (узкоспециализированные) больничные учреждения (туберкулезные, психиатрические и др.); (2) многопрофильные учреждения здравоохранения, оказывающие высокотехнологичную медицинскую помощь; (3) крупные больничные учреждения с объемом коечного фонда 600 и более коек; (4) больничные учреждения, коечный фонд которых составляет от 300 до 600 коек; (5) медико-санитарные части и больничные учреждения, коечный фонд которых составляет от 150 до 300 коек; (6) медико-санитарные части, коечный фонд которых составляет менее 150 коек; (7) медико-санитарные части, не имеющие коечного фонда.

При проведении анализа целесообразно использовать относительные и структурные показатели, исследовать взаимосвязи между ними и с использованием корреляционно-регрессионного анализа выявлять сильные отклонения от прогнозных значений. Структурные показатели могут определяться для отдельного учреждения (например, доля бюджетных средств в доходе учреждения), а также для группы учреждений (например, доля бюджетных средств учреждения в сумме бюджетных средств, полученной для рассматриваемой группы).

Для выделенных групп учреждений нами проанализированы, как наиболее полно раскрывающие сбалансированность структуры сети, следующие показатели: доля контингента, прикрепленного к группам учреждений от всего контингента сети, доля коечного фонда групп учреждений от всего коечного фонда сети, доля поликлинических мощностей (количество посещений в смену) групп учреждений от совокупной поликлинической мощности сети, доля совокупных бюджетных средств групп учреждений в совокупных бюджетных средствах всех учреждений сети, доля совокупных внебюджетных средств групп учреждений в совокупных внебюджетных средствах всех учреждений сети. Ниже представлен ряд полученных результатов.

Для учреждений, отнесенных ко второй группе, выявлен наибольший удельный вес бюджетных средств (более 43%) в совокупном бюджете всех рассматриваемых семи групп (рис. 1). Эти учреждения обладают наибольшим потенциалом оказания высокотехнологичной медицинской помощи. Для учреждений третьей группы характерна высокая доля внебюджетных средств (около 23% от совокупных внебюджетных средств всех учреждений сети). Совокупный коечный фонд группы составляет 39% от всего коечного фонда сети.

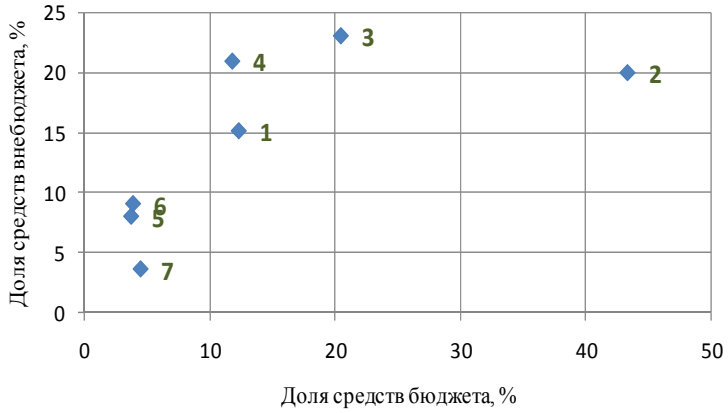


Рис. 1. Соотношение источников финансового обеспечения групп учреждений здравоохранения.

На рис. 2 коэффициент регрессии характеризует среднее количество госпитальных больных в расчете на одну койку стационара в год, т.е. интенсивность использования ресурсов. Отметим, что для учреждений 6-й, а также 3-й групп его значение составляет около 23 больных в расчете на одну койку стационара в год, для учреждений 4-й и 5-й групп – 28 больных. Для учреждений, интенсивность использования ресурсов в которых значимо выше и ниже среднего уровня, соответствующие точки лежат выше или ниже линии регрессии. Представленный подход позволяет провести анализ соотношения ресурсной обеспеченности лечебных учреждений, отнесенных к различным группам, и нагрузки на стационары.

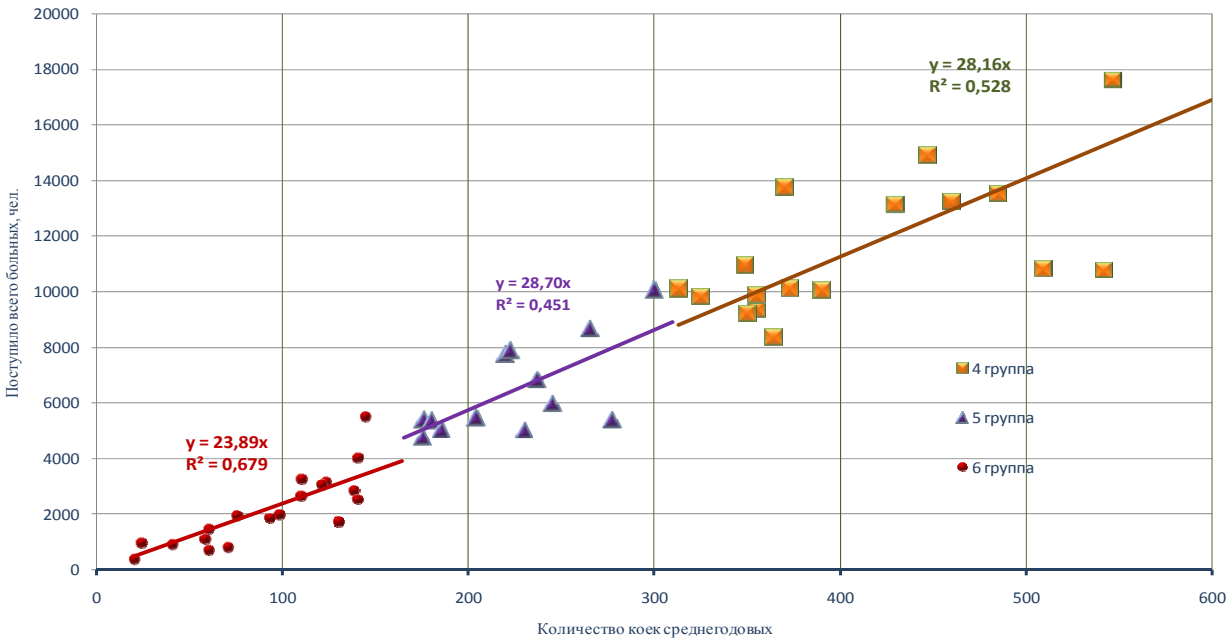


Рис. 2. Интенсивность использования коечного фонда в 4-6 группах учреждений здравоохранения.

Угрозу низкой доступности медицинской помощи населению целесообразно оценивать на межрегиональном уровне, сравнивая территориальные программы государственных гарантий бесплатной медицинской помощи и территориальные нормативы ее оказания с нормативами федеральной программы [2, 7]. Для парирования угроз экономической безопасности системы здравоохранения, связанных с несбалансированностью и неэффективностью использования ресурсов, необходимо привлекать механизмы и методы организации здравоохранения как отрасли знаний и области практической деятельности. Состояние производственной инфраструктуры здравоохранения наиболее полно описыва-

ется в статистическом ежегоднике «Здравоохранение России» [6], в разделе «Потребительский рынок товаров и услуг». Для оценивания угроз, связанных со снижением доступности медицинского оборудования и товаров медицинского назначения необходимо анализировать динамику их производства и потребления за ряд лет.

По итогам исследования можно сделать вывод, что рассмотренные примеры анализа взаимосвязи между структурными показателями ресурсного потенциала системы учреждений здравоохранения ФМБА России иллюстрируют общую методику оценивания сбалансированности распределения ресурсов по видам и уровням медицинской помощи населению. В качестве статистических единиц выступают как группы однотипных учреждений, так и отдельные учреждения, относящиеся к той или иной группе. Регрессионный анализ позволяет выявить учреждения (или группы) с недостаточным / избыточным ресурсным обеспечением.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Верзилин Д.Н., Горнак С.Ю., Максимова Т.Г.* Мониторинг региональной обусловленности отдельных показателей здорового образа жизни и здоровья населения // Социология и право. 2015. № 1 (27). С. 5-13.
2. *Верзилин Д.Н., Кустов О.М.* Взаимообусловленность общественного здоровья и экономической безопасности в системе здравоохранения // Многопрофильная клиника XXI века. Передовые медицинские технологии: материалы международного научно-практического конгресса / под ред. С.С. Алексанина. СПб.: Человек, 2016. С. 47-48.
3. *Верзилин Д.Н., Максимова Т.Г.* Статистические основы мониторинга инновационной безопасности России // Вестник Санкт-Петербургского университета МВД России. 2014. № 4 (64). С. 120-124.
4. Государственная программа развития фармацевтической и медицинской промышленности на 2013-2020 годы: ФЦП 4. Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу Сведения о достижении показателей госпрограммы: Годовой отчет. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://pharmmed2020.ru/live/year (дата обращения 11.02.2016).
5. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.fedstat.ru/indicator/data.do (дата обращения 10.02.2016).
6. Здравоохранение в России. 2015: Стат. сб. / Росстат. М., 2015. 174 с.
7. *Ковач А.С., Плотников В.А.* Эффективность использования бюджетных средств, выделяемых на обязательное медицинское страхование // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 4 (26). С. 10-14.
8. *Сигов В.И., Верзилин Д.Н., Верзилин С.Д.* Программно-целевое управление социальной безопасностью: концептуальный подход к оцениванию результативностью // Журнал правовых и экономических исследований. 2015. № 4. С. 162-168.
9. *Сигова М.В., Куликова О.М., Бобошко А.А.* Факторы и условия обеспечения экономической безопасности учреждений сферы здравоохранения в регионе // Журнал правовых и экономических исследований. 2015. № 4. С. 129-133.
10. Стратегия развития медицинской науки в Российской Федерации на период до 2025 года: утв. распоряжением Правительства РФ от 28 декабря 2012 г. № 2580-р // Собрание законодательства Российской Федерации, 14.01.2013, № 2, ст. 111, 2013. 18 с.
11. *Уйба В.В.* Медико-санитарная безопасность: методологические основы мониторинга и управления. М.: ФМБА, 2009. 165 с.
12. Федеральная целевая программа Российской Федерации «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности на период 2020 года и дальнейшую перспективу»: утв. Постановлением Правительства РФ от 17.02.2011 № 91 (ред. от 15.08.2012 № 826, от 24.10.2012 № 1095, от 06.11.2014 № 1165) // Собрание законодательства Российской Федерации, 05.05.2014, № 18 (часть I), ст. 2152, 2014. 48 с.

Макаренко Н.С.

СИСТЕМА И НОМЕНКЛАТУРА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООТВЕТСТВИЯ КАДРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Статья посвящена вопросу эффективного распределения работников по должностям в организации посредством использования комплексного показателя профессиональной компетентности, для чего необходима номенклатура групп и единичных характеристик качества работника. Автором выполнена правовая оценка понятия «деловые качества». Анализ отечественных и зарубежных научных трудов в области управления персоналом позволил выявить пять основных кластеров в группе единичных характеристик качества работника.*

Ключевые слова. *Уровень профессионального соответствия, профессиональные компетенции, экспертная квалиметрия, комплексный показатель должностного лица.*

Makarenko N.S.

THE SYSTEM AND NOMENCLATURE OF STUFF PROFESSIONAL COMPLIANCE INDICATORS IN THE ORGANIZATION

Abstract. *The article focuses on the efficient allocation of workers across jobs in the organization through an integrated indicator of professional competence, that needs adjusting of groups and individual characteristics nomenclature . The author carried out a legal assessment of the concept of "competencies", as well as the analysis of domestic and foreign scientific works in the field of personnel management allowed us to identify five main clusters in the group of individual qualities.*

Keywords. *The level of professional compliance, professional competence, expert qualimetry, comprehensive index of the official.*

Организационно-экономический механизм процесса управления персоналом на современном этапе развития не способствует в полной мере эффективной расстановке персонала в организации, что приводит к несоответствию выполняемых функциональных обязанностей, что в свою очередь, способствует снижению производительности труда. Это негативно отражается на финансовой независимости экономического субъекта, и, как следствие, на уровне экономического развития страны, поскольку согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. именно роль человеческого капитала является основным фактором экономического развития [7-9 и др.].

Таким образом, изучение вопросов компетенции и квалификации кадров и оценки уровня их профессионального соответствия занимаемым должностям в наше время приобретают высокую степень актуальности [10-13 и др.]. Для уточнения сущности понятия «деловые качества» мы провели специальный анализ. Он позволил выявить, что не существует всеобъемлющего определения данного понятия.

Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 17.03.04 г. № 2 (ред. от 24.11.2015 г.) «О применении судами Российской Федерации Трудового кодекса Российской Федерации», в п. 10 дает пояснение термина «деловые качества». Согласно ему «под деловыми качествами работника следует понимать способности физического лица выполнять определенную трудовую

ГРНТИ 06.77.02
© Макаренко Н.С., 2016.
Наталья Сергеевна Макаренко – аспирант кафедры управления персоналом Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg. Sadovaya str., 21). Тел.: +7 953 153 52 26. E-mail: goldmedalistka@mail.ru.

функцию с учетом имеющихся у него профессионально-квалификационных качеств (например, определенной профессии, специальности, квалификации), личностных качеств работника (состояние здоровья, наличие определенного уровня образования, опыт работы по данной специальности, в данной отрасли)».

Исходя из этого, работодатель обоснованно может предъявлять определенные требования к соискателю на вакантную должность, которые условно можно объединить по двум кластерам: первая предусматривает обязательные требования для заключения трудового договора, закрепленные законодательно; вторая, в свою очередь, определяется специфическими требованиями к функциональным и иным трудовым обязанностям работника, выполнение которых, как правило, устанавливается в трудовом договоре (например, владение иностранным языком или компьютерной программой).

Правовая оценка понятия «деловые качества», зафиксированная в документах Верховного Суда, не всегда находит согласие с мнением специалистов практической и академической кадровой деятельности. Неоспоримым фактом является то, что пригодность в реализации конкретных трудовых функций является деловым качеством, но возникают сомнения отнесения «наличия определенной профессии, специальности, квалификации» к профессионально-квалификационным, а «наличия определенного уровня образования» – к личностным качествам работника [1]. Соответственно, можно сделать вывод о том, что для каждого работодателя этот перечень «деловых качеств» сугубо специфический. И разрабатывается он локально, в зависимости от сферы деятельности организации.

Анализ отечественных и зарубежных научных трудов в области управления персоналом позволил выявить пять основных кластеров в группе (и это – далеко не полный перечень единичных характеристик качества работника) (см. таблицу). Полный перечень составляет более сотни различных показателей, которые формируются в зависимости от сектора экономики.

Таблица

Номенклатура групп и единичных характеристик качеств работника

Код	Наименование показателя профессионального соответствия	Источник
1. Показатели теоретической подготовки		
1.1.	Уровень образования	
1.2.	Средняя оценка по диплому	
1.3.	Курсы повышения квалификации	
1.4.	Участие в научно-практических конференциях	
1.5.	Научно-исследовательская деятельность	
1.6.	Наличие ученой степени	
1.7.	Наличие монографий / научных работ / статей	
1.8.	Наличие дополнительного образования / другой профессии (иного рода деятельности)	
1.9.	Наличие опыта преподавания	
1.10	Наличие опыта руководителя стажировок	
1.11	Опыт наставничества и передача знаний	
1.12	Наличие собственной библиотеки профессионально-ориентированной литературы	[2]
2. Практические навыки и наработанный опыт		
2.1.	Опыт работы в такой же должности	
2.2.	Опыт работы в структуре со схожим видом деятельности	
2.3.	Стажировки в иностранных компаниях	
2.4	Стажировки в отечественных компаниях	
2.5	Наличие крупных завершенных проектов	
2.6	Опыт руководящей работы в данной сфере	
2.7	Опыт работы в компании, которая является одним из лидеров отрасли	
2.8	Внедрение теоретических разработок в практической деятельности	
2.9	Участие в мастер-классах и тренингах	

Окончание табл.

Код	Наименование показателя профессионального соответствия	Источник
3. Показатели, характеризующие морально-деловые качества		
3.1	Системное мышление	[3]
3.2	Настойчивость	
3.3	Ответственность	
3.4	Целеустремленность	
3.5	Пунктуальность	
3.6	Отсутствие проявлений девиантного поведения	
3.7	Изобретательность, креативное мышление	
3.8	Умение быстро реагировать на нестандартные ситуации	
3.9	Устремленность к большим целям	
3.10	Исполнительность	
3.11	Умение эффективно планировать распорядок дня	
3.12	Активная жизненная позиция	[2; 4]
3.13	Работоспособность	
3.14	Склонность к целеполаганию	[2; 5]
3.15	Эрудированность, широкий кругозор	
3.16	Контактность	
3.16	Эмоциональная устойчивость	[6]
4. Профессиональные (специфические) показатели, необходимые для конкретной должности		
4.1.	Знание иностранного языка	
4.2	Математический склад ума	
4.3	Знание определенных компьютерных программ	
4.4	Хорошая реакция	
4.5	Умение пользоваться современными средствами коммуникации	
4.6	Наличие водительского удостоверения	
4.7	Отсутствие запретов на выезд за границу	
4.8	Умение работать в команде	
4.9	Умение работать с большим объемом информации	
4.10	Осведомленность о ситуации в отрасли / на рынке	
4.11	Располагающая к себе внешность	
4.12	Знание законодательных актов / положений	
4.13	Служба в Вооруженных силах РФ	
5. Демографические показатели		
5.1	Место жительства	
5.2	Наличие детей	
5.3	Семейное положение	
5.4.	Медицинские противопоказания	
5.5.	Возраст	
5.6.	Визуальное восприятие человека	
5.7	Наличие хорошей физической формы	
5.8	Наличие постоянной регистрации по месту жительству	
5.9	Желание и возможность ездить в командировки	
5.10	Отсутствие вредных привычек	
5.11	Пол	
5.12	Отсутствие судимости	
5.13	Этническое происхождение	

Оценка профессиональной компетентности работника может быть произведена по: одному, наиболее важному основному показателю; группе показателей; комплексному показателю профессиональной компетентности. В группе сравнивается каждый показатель, а в комплексном показателе «соединяется» единое значение. Предлагаемая номенклатура групп и единичных характеристик каче-

ства работника необходима для определения комплексного показателя характеристик деловых качеств работника, на основе чего производится обоснование других коэффициентов, чтобы в дальнейшем определить уровень профессионального соответствия работника.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Худякова С.С.* Достойный труд: содержание понятия с позиции трудового права. Пермь, 2010.
2. *Потемкин В.К.* Личностный фактор в сфере профессиональной деятельности. СПб.: СПбГЭУ, 2012. 320 с.
3. *Jackson M.C.* The nature of soft systems thinking: the work of Churchman, Ackoff and Checkland // J. Appl. Sys. Anal. 1982. № 9. P. 17-28.
4. *Леонтьев А.Н.* Деятельность. Сознание. Личность. М., 1977.
5. *Клейнер Г.Б.* Особенности процессов формирования и эволюции социально-экономических институтов в России. Препринт #WP/2001/126. М.: ЦЭМИ РАН, 2001.
6. *Душков Б.А., Королев А.В., Смирнов Б.А.* Энциклопедический словарь: Психология труда, управления, инженерная психология и эргономика. М., 2005.
7. *Бабкин А.В., Мошков А.А.* Управление инновационным потенциалом интегрированных промышленных структур // Известия СПбГЭУ. 2013. № 6 (84). С. 45-53.
8. *Зусев Г.Ю., Плотников В.А.* Социальные закономерности и роль человека в современном экономическом развитии // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2011. № 2 (119). С. 22-26.
9. Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий / Александрова А.В., Андросенко Н.В., Бабкин А.В., Бахмутская А.В. и др. Коллективная монография. СПб.: Изд-во СПБПУ, 2014.
10. *Байчорова Х.С., Глуховская Е.А.* Образовательный ресурс социальных сетей в интернете в профессиональной подготовке иностранных военнослужащих в военном инженерно-техническом вузе // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 4 (26). С. 74-79.
11. *Ершова И.Г., Вертакова Ю.В.* Разбалансированность рынка образовательных услуг и рынка труда: постановка проблемы // Известия Юго-Западного государственного университета. 2010. № 2 (31). С. 109-115.
12. *Макаренко Н.С.* Использование методов квалиметрии при определении профессионального соответствия работника // Известия СПбГЭУ. 2016. № 3 (99). С. 142-145.
13. *Савчук Д.А.* Оптимизация кадрового потенциала государственной службы путем совершенствования применения используемых социальных технологий // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 2 (24). С. 27-30.

Стяжкина И.В.

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ДЬЮ ДИЛИДЖЕНС В РОССИИ

Аннотация. *В условиях волатильности экономики РФ контрагенты хотят быть уверенными в надежности совершаемой сделки и зачастую заказывают процедуру комплексной проверки Дью Дилиджженс. Данную экспертизу освоили не только зарубежные компании, но и консалтинговые фирмы России. Несмотря на общепринятые за рубежом принципы и методы проведения Дью Дилиджженс, в нашей стране они не определены стандартами аудиторской и консалтинговой деятельности; процедура не имеет ни законодательной базы, ни четкой регламентированной методологии и стандартов. Для дальнейшего ее развития и выхода отечественных консалтинговых компаний на новый уровень Дью Дилиджженс нуждается в упорядоченности своей методологии и большей формализации.*

Ключевые слова. *Дью Дилиджженс, консалтинг, финансовый риск.*

Stiazhkina I.V.

FEATURES OF THE DUE DILIGENCE PROCEDURE'S CONDUCTION IN RUSSIA

Abstract. *In conditions of economic volatility contractors want to be confident in the reliability of transaction. They often accomplish this by utilizing the Due Diligence procedure. This expertise has been mastered not only by foreign companies, but also by Russian consulting firms. In spite of the generally accepted principles and methods of due diligence abroad, in our country they are defined neither by auditing, nor consulting standards. The procedure in Russia has no legal framework, clearly defined methodology, and standards. For the further development and expansion of the domestic consulting companies this issue will need to be addressed. The Due Diligence procedure will need to review and streamline its methodology and formalize it into a legal framework.*

Keywords. *Due diligence, consulting, financial risk*

На сегодняшний день в России участники инвестиционного рынка все чаще сталкиваются с необходимостью минимизации финансовых рисков, качественного совершенствования управления финансовыми потоками, а также формирования грамотной инвестиционной политики. При этом на макроэкономическом уровне необходимо учитывать кризисное состояние федерального бюджета, а также бюджетов регионов и местных бюджетов и связанную с этим ускоренную приватизацию.

Докризисная тенденция к глобализации экономики, возникновению взаимозависимостей между компаниями, потребности в ускоренной модернизации производственных мощностей, развитии отношений с инвесторами и возможности выхода на международные рынки капитала привели к тому, что требование транспарентности ведения бизнеса стало обязательным как для компаний, претендующих на лидирующие позиции на рынке, так и для развивающихся малых и средних компаний. Данный факт нужно учитывать особенно в условиях применения экономических санкций, существенного снижения цен на традиционную для РФ продукцию экспорта и возрастания конкурентоспособности российских товаров в условиях ощутимого снижения курса рубля.

ГРНТИ 06.73.02
© Стяжкина И.В., 2016
Инесса Вячеславовна Стяжкина – аспирант кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 195220, Санкт-Петербург, ул. Гжатская, д. 9 (Russia, St. Petersburg, Gzhatskaya str., 9). Тел.: +7 911 943-64-85. E-mail: inessa.stz@gmail.com.

В условиях волатильности экономики РФ все контрагенты хотят быть уверенными в надежности и прибыльности совершаемой сделки, будь то банк, предоставляющий кредит бизнесу, инвестор, намеревающийся приобрести компанию, или корпорация, заключающая коммерческий контракт. Такую уверенность можно существенно повысить только при наличии всеобъемлющей, достоверной и объективной информации о финансовом состоянии, правовом статусе и рыночной позиции компании-контрагента. Для сбора и анализа необходимой информации заинтересованное лицо заказывает специальную процедуру-экспертизу комплексной проверки, получившей в мировой практике название Дью Дилидженс [1].

В последнее время процедура Дью Дилидженс стремительно развивается в России [6], что, в свою очередь, обусловлено требованиями не только финансовых институтов, которые заинтересованы в справедливой оценке стоимости активов, но и стремлением собственников корпораций к минимизации операционных, финансовых и валютных рисков при заключении сделок M&A [5]. Инициаторами такой процедуры могут являться как иностранные предприятия, так и российские организации, заинтересованные в уменьшении доли финансового риска и вероятности наступления банкротства.

Сопровождением сделок M&A, включая проведение процедуры Дью Дилидженс, занимаются компании «большой четверки»: PwC, EY, KPMG и Deloitte. Эксперты данных фирм достигли наибольшего прогресса во внедрении профессионального проведения данной процедуры на этапе структурирования сделки. По их оценкам, процедура Дью Дилидженс войдёт в обиход и станет повсеместно используемой на отечественном рынке в ближайшие годы. Повсеместное распространение и развитие процедуры в России также было обосновано и расширяющимися экономическими границами до наступления экономического кризиса 2014 года, выходом на международные рынки капитала и привлечением дополнительных инвестиций на отечественный рынок, участием России в международных организациях, таких как ВТО и БРИКС.

Из-за растущей конкуренции на рынке, сделки M&A по-прежнему являются качественным инструментом повышения доходности объединенной компании. По оценкам специалистов компании KPMG, около 43% сделок не приводят к созданию добавочной стоимости (см. www.kpmg.ru). Большая их часть связана с недостаточным или некачественным финансовым анализом контрагентов. Это доказывает необходимость внедрения процедуры Дью Дилидженс как многофакторного и многоступенчатого комплексного финансово-экономического анализа на этапе структурирования сделки.

Процедура Дью Дилидженс является довольно дорогостоящей, но, тем не менее, грамотно проведенная экспертиза позволит сохранить, по оценкам экспертов, около 60% сбережений инвесторам при условии того, что данная процедура оценки финансового риска будет проводиться с периодичностью не чаще одного раза в три года [4]. Проведением процедуры Дью Дилидженс до недавнего времени занимались в большей степени консультанты зарубежных компаний. На сегодняшний день данную методологию освоили и консалтинговые фирмы России.

В России Дью Дилидженс активно развивался до кризиса 2008 года, когда рынок капитала еще переживал рост. До этого времени зарубежные инвесторы активно осуществляли вложения в развитие бизнеса в РФ. В связи с этим качество оказываемых консультационных услуг в России должно было соответствовать их ожиданиям и требованиям, сложившимся при работе за рубежом. После принятия Федерального закона «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ от 30 декабря 2008 года в целом изменился подход к аудиторским услугам. В России зачастую процедура Дью Дилидженс рассматривается как составляющая аудита, поэтому этот закон оказал существенное влияние и на формирование методологии Дью Дилидженс. В Общероссийском классификаторе видов деятельности, продукции и услуг (ОКДП), согласно указанному выше закону проведение процедуры Дью Дилидженс как вид услуг официально не предусмотрен. В действующем законодательстве РФ отсутствует определение процедуры Дью Дилидженс, отсутствуют также механизмы и стандарты, регламентирующие порядок ее проведения.

Таким образом, несмотря на общепринятые за рубежом принципы и методы проведения Дью Дилидженс, в нашей стране они не определены стандартами аудиторской и консалтинговой деятельности. Более того, научная литература по этому вопросу немногочисленна. В целом в русскоязычных научных публикациях в области бухгалтерского учета, анализа, аудита, экономики и финансов сравнительно мало информации о Дью Дилидженсе, а публикации на эту тему носят фрагментарный характер. Можно сделать вывод, что Дью Дилидженс, являясь неотъемлемой частью процесса заключе-

ния сделок с точки зрения инвестора, не имеет ни законодательной базы, ни четкой регламентированной методологии и стандартов, что, в свою очередь, не может не снижать контроль качества данной экспертизы, и, таким образом, неблагоприятно сказывается на развитии отечественного рынка аудиторско-консалтинговых услуг, когда процедура так необходима сегодня, в условиях ускоренной приватизации.

Следует отметить, что проведение процедуры Дью Дилидженс в России имеет свои характерные особенности. Среди них можно выделить следующие. Во-первых, возможности предоставления информации любой компании ограничены, и управленческий состав зачастую не заинтересован снабжать консультантов информацией, представляющей компанию в негативном свете или порождающей потенциальную возможность нанести компании вред в будущем. Во-вторых, сроки проведения Дью Дилидженса зачастую ограничены. В-третьих, наряду с остальными проблемами немаловажно упомянуть особенности российской ментальности и российскую культуру ведения бизнеса.

Одна из наиболее частых проблем – возникновение ситуации, когда менеджмент продаваемой компании отказывается предоставить запрошенную документацию или препятствует ее предоставлению, направляет покупателя к сотрудникам, которые не владеют информацией на интересующие их темы. Это происходит в первую очередь из-за опасений, которые испытывает продавец в связи с предоставлением информации консультантам. В конечном счете – это вопрос недоговоренности между продавцом и покупателем.

В ходе проведения процедуры Дью Дилидженс потенциальному инвестору следует учитывать стрессовый фактор, который возникает при взаимодействии его сотрудников с продавцом. Проведение экспертизы нарушает обычный распорядок бизнеса и может быть расценено продавцом как ничем не обоснованное подозрение и настороженность со стороны инвестора. Собственник может также опасаться негативных последствий для ведения бизнеса и его будущей продажи другим лицам, если предполагаемая сделка все же не состоится по каким-либо причинам. Существует несколько прецедентов, когда потенциальные сделки срывались из-за строгого распорядка проведения процедуры Дью Дилидженс, вызывающей неприязнь и настороженность со стороны проверяемой компании.

Консультанты, проводящие процедуру Дью Дилидженс, рекомендуют обсуждать основные правила проведения экспертизы еще на начальном этапе переговоров между покупателем и продавцом в письме или соглашении о намерениях. В данном документе следует указать время, требующееся для проведения Дью Дилидженс, а также список документов, к которым должен быть организован доступ, и возможность их копирования. Необходимо и важно заручиться поддержкой и содействием продавца в проведении процедуры Дью Дилидженс и гарантировать доступ консультантов к персоналу компании, документам, а также служебному помещению. Продавец зачастую старается предотвратить распространение конфиденциальной информации о компании и озабочен сохранением конфиденциальности, поэтому наиболее приемлемым вариантом является заключение отдельного соглашения о конфиденциальности.

В российской практике все больше собственников корпораций выражают желание провести процедуру Дью Дилидженс. Развивающиеся компании стремятся к получению максимального количества необходимой информации, в том числе и информации о самих себе, возможных ошибках и потенциальных рисках для бизнеса. Зачастую российские компании стараются работать на перспективу, понимая, что уже сам факт проведения такой процедуры является хорошим знаком для потенциальных инвесторов, свидетельствуя о том, что менеджмент компании понимает важность раскрытия информации о деятельности предприятия и готов к открытому диалогу с потенциальными партнерами. Кроме этого, подготовленный отчет Дью Дилидженс является одним из важнейших документов при подготовке к сделке по слиянию / поглощению, при переговорах с банками при получении кредитов, а также при намерении предприятия выйти на фондовый рынок и в ряде других случаев [3].

В России, как уже было сказано выше, эта процедура еще не формализована и недостаточно стандартизирована. Каждая фирма, занимающаяся практикой Дью Дилидженс, использует свой подход при подготовке заключения экспертизы. За рубежом с этим все значительно строже, и даже обычная перестановка слов в заключительной части отчета может иметь важное значение. В других сферах аудита в России, прежде всего в бухгалтерском аудите, эти процессы формализованы и упорядочены, есть официальная форма заключения, и от того, на каком месте стоит тот или иной вывод, будет зави-

сеть и оценка деятельности предприятия в целом. Иногда даже изменение порядка слов в заключении аудитора – это серьезное профессиональное нарушение [2].

Несмотря на все препятствия, Дью Дилидженс в России продолжает развиваться. Этому процессу в докризисный период в первую очередь способствовал выход на международные рынки капитала, а также все возрастающие требования потенциальных покупателей к раскрытию информации об объекте инвестирования. В целом можно отметить, что Дью Дилидженс становится все более сложным, стратегическим инструментом; это происходит в течение последнего десятилетия. В то же время, Дью Дилидженс в России остается развивающейся услугой, для дальнейшего ее развития и выхода отечественных аудиторских компаний на новый уровень Дью Дилидженс нуждается в упорядоченности своей методологии и большей формализации. В целом данная экспертиза нуждается в существенном реформировании.

Следует отметить, что сегодня в РФ существенно снизился уровень инвестиций. Рост инвестиционной активности зачастую обусловлен возрастанием собственной ликвидности предприятий, что проблематично в условиях денежно-кредитной политики, проводимой в РФ на сегодняшний день, а также волатильности большинства экономических показателей. Новая модель ускоренного экономического роста, которую пытаются внедрить в РФ, в условиях уменьшения экспортных цен с одной стороны и существенной девальвации рубля с другой стороны требуют наращивания инвестиционной активности в стране, чему способствует проведение процедуры Дью Дилидженс в развернутом виде, связанное не только со сделками M&A, но и с возможностью выхода компаний на внешние рынки, а также проведения политики реального импортозамещения.

В свете выявленных проблем, для развития инвестиционной деятельности в Российской Федерации необходимо разработать единые стандарты оказания различных видов сопутствующих аудиту услуг, в том числе Дью Дилидженс, а также усовершенствовать законодательную базу в данной области.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гаген А.* Дью Дилидженс в России. Перспективы развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.financial-lawyer.ru/topicbox/investment/166-568.html (дата обращения 31.05.2016).
2. «Недоверчивая» профессия: Due Diligence как он есть // Юридический бизнес. 2009. № 8. С. 35-38.
3. *Осипенко О.В.* Защита компаний от недружественного поглощения и корпоративного шантажа. М.: Юркнига, 2005.
4. *Сахновская О.Е.* Дью Дилидженс: эффективный метод определения уровня финансового риска // SCI – article. 2015. № 20.
5. *Шарков Д.А.* «Дью Дилидженс»: фундаментальная процедура для структурирования сделок по слиянию и поглощению компаний // Проблемы современной экономики. 2015. № 1 (53).
6. *Стяжкина И.В.* Процедура Дью Дилидженс в системе финансового управления предприятий // Известия СПбГЭУ. 2016. № 3. С. 146-149.

Суровнева К.А.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В СТРУКТУРЕ ФОНДИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация. *Целью данной статьи является детализация механизмов банковского фондирования в сложившихся макроэкономических условиях, а также выявление особенностей и тенденций формирования ресурсной базы банковского сектора. Анализируется структура заимствований с международных рынков капитала в пассивах банковской системы Российской Федерации, что особенно актуально в условиях закрытия международного рынка капитала. Выявляется зависимость устойчивого развития банковской системы от структуры ресурсов банковской системы. Особое место в статье отводится новому инструменту – индивидуальным инвестиционным счетам.*

Ключевые слова. *Фондирование, источник финансирования, инструменты привлечения, рынок капитала, средства клиентов, структура пассивов, диверсификация ресурсной базы.*

Surovneva K.A.

THE ANALYSIS OF CURRENT TRENDS IN THE FUNDING OF RUSSIAN BANKING SYSTEM

Abstract. *The purpose of this article is to detail the mechanisms of Bank funding in the current macroeconomic environment, as well as identifying characteristics and trends of formation of resource base of the banking sector. Analyze the structure of borrowing from the international capital markets in liabilities of the banking system of the Russian Federation, which is especially important in conditions of closure of the international capital market. Revealed the dependence of sustainable development of the banking system from the resource structure of the banking system. A special place is given to a new instrument - individual investment accounts.*

Keywords. *Funding, funding source, funding instruments, capital market, customer accounts, the structure of liabilities, the resource base diversification.*

Эффективное банковское фондирование подобно повышению производительности труда в экономике лежит в основе развития банковской системы Российской Федерации. Рассмотрим основные современные инструменты и механизмы фондирования. В научной литературе в качестве основных инструментов привлечения средств на международном рынке капиталов в настоящее время выделяют [8]: инструменты межбанковского кредитования (прямое межбанковское кредитование, синдицированное кредитование, привлечение ресурсов в рамках программ связанного кредитования); выпуск финансовых инструментов долгового характера (еврооблигации, CLN, LPN, CLO); размещение IPO

О.И. Лаврушин в качестве наиболее простой формы привлечения ресурсов с международных рынков отмечает прямое межбанковское кредитование со стороны банков-нерезидентов, в основе которой лежит двустороннее соглашение между банками. Основным условием, определяющим возможность выхода российских банков на международный рынок, является наличие рейтинга со стороны

ГРНТИ 06.73.55
© Суровнева К.А., 2016
Кристина Александровна Суровнева – аспирант кафедры менеджмента и государственного управления Орловского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации.
Контактные данные для связи с автором: 302028, г. Орёл, б-р Победы, 5А (Russia, Oryol, Pobedy bl., 5A). E-mail: k.surovneva@gmail.com.

международных рейтинговых агентств, таких как Fitch Ratings, Moody's, S&P. Перспективным направлением считают связанное кредитование, позволяющее снижать стоимость ресурсов и получать доход за счет предоставления клиентам дополнительных услуг.

Выпуск еврооблигаций – прерогатива длительного срока и более низких ставок. Еврооблигации, как правило, выпускают по английскому праву. В качестве эмитента выступает некое юридическое лицо – нерезидент, не совпадающее с конечным заемщиком. Центральным депозитарием служат международные клиринговые системы Euroclear (Брюссель) и Clearstream (Люксембург). В настоящее время на международном рынке облигаций доминирующая роль (80-90 %) принадлежит еврооблигациям. При этом для эмитентов существует возможность выпуска стандартных необеспеченных облигаций с фиксированной купонной ставкой (так называемых straight или plain vanilla bonds) и облигаций с плавающей процентной ставкой, а также ряда других видов финансовых инструментов еврооблигационного рынка (дисконтных облигаций с плавающей купонной ставкой, конвертируемых бумаг, разнообразных краткосрочных долговых обязательств – евровекселей и еврокоммерческих бумаг, облигаций, обеспеченных различными видами залогов, а также производных инструментов, сопряженных с еврооблигациями).

Еще одним видом заимствования в современном банкинге является «синдицированный кредит». Отличительной особенностью синдицированного кредита является наличие двух и более кредиторов, предоставляющих свои временно свободные денежные ресурсы для кредитования крупномасштабного мероприятия, которое в целях сохранения ликвидности не под силу одному финансовом учреждению. Такая форма кредита позволяет распределять риски между банками-членами синдиката, а также поддерживать свои ликвидные резервы на более низком уровне. Как правило, инвесторами в таких сделках выступают иностранные банки, российские банки чаще являются заемщиками.

В качестве основных отличительных характеристик инструментов привлечения средств международного рынка капиталов еврооблигаций и синдицированного кредита выделяют сроки, ставки, начальные издержки, возобновляемость и другие (см. табл.).

Таблица

Характерные особенности синдицированных кредитов и еврооблигаций

Характеристика	Синдицированный кредит	Выпуск еврооблигаций
Мультивалютная структура	Да	Нет
Досрочное погашение (без штрафных санкций)	Возможно	Нет
Процентная ставка	Плавающая	Фиксированная или плавающая
Возможность возобновления (revolving option)	Да	Нет
Получение рейтинга международного агентства	Не требуется	Требуется
Сроки заимствования	Кратко- и среднесрочные	Средне- и долгосрочные
Начальные издержки	Умеренные	Относительно высокие
Состав инвесторов	Банки	Институциональные и розничные профессиональные инвесторы
Время, необходимое для организации займа, недели	8-10	4-6

Говоря о степени активности банковского сектора на участке выпуска долговых обязательств банками РФ, отметим, что данный сектор сегодня имеет умеренную активность. По данным ЦБ РФ, выпущенные долговые обязательства банковского сектора РФ на 01.01.2016 г. составляют 2540 млрд руб., это лишь 3,1% в пассивах банковского сектора. Из них 1267 млрд руб. приходится на выпущенные банками РФ облигации и 881 млрд руб. – производные финансовые инструменты.

Стоит отметить такой перспективный для российских банков механизм мобилизации ресурсов международного рынка как IPO. IPO (сокр. от англ. Initial public offering) – это процесс публичного первичного предложения акций компании, когда акционеры принимают решение о преобразовании

компании в публичный институт [9]. Данный механизм возможен к реализации только в условиях стабильного и привлекательного с позиции эффективности и уровня принимаемых рисков банковского сектора России. Процесс выхода банка на IPO занимает один-два года. Требуется весомый блок работ по подготовке к реализации данного инструмента. К ним относится подготовка специализированной формы отчетности, проспекта эмиссии, получение заключения аудитора компании и ряд дополнительных действий. За период 2008-2015 гг. большое количество банков планировали размещения, но лишь некоторым удалось осуществить полноценное первичное размещение своих акций, среди них банки «Санкт Петербург», «Номос-Банк», «МКБ».

Сдерживает процесс банковских IPO высокая степень кэптивности российского банковского сектора. Значительная доля операций в балансе банков классифицируется международным аудитом как операции со связанными сторонами. Таким образом, при покупке инвестор приобретает не только банковские, но и непрофильные активы, связанные с банком. Это может дестабилизировать состояние банка и снизить его рыночную стоимость при IPO. Данная специфика российского рынка отталкивает больших иностранных институциональных инвесторов.

Кроме этого, существуют и иные проблемы развития банковских операций по привлечению ресурсов международного рынка капиталов. Прежде всего, надо сказать о недостаточной прозрачности порядка бухгалтерского учета и отчетности структуры ресурсной базы российских банков в части привлечения средств посредством выпуска обязательств долгового характера. Также к проблемам выхода на международные рынки капиталов относят: возрастание банковских рисков, в особенности процентного и валютного; жесткие ковенанты, включаемые в международные соглашения. Правомерно заключает О.И. Лаврушин о потенциальных путях привлечения средств с международного рынка капитала в таких формах как: поглощение иностранных кредитных организаций; опережающее развитие зарубежных дочерних структур российских банков; создание новых дочерних банков за рубежом [9]. Нельзя не согласиться с О.И. Лаврушиным в том, что конкурировать с лидерами мирового рынка российские финансовые группы могут лишь на определенных сегментах международного рынка, где имеют дополнительные конкурентные преимущества в силу исторически сложившихся факторов.

Это рынок Восточной Европы и стран постсоветского пространства. Лишь зрелый национальный банковский институт способен к экспансии на международных рынках. Сегодня к таким национальным лидерам банковского сектора относятся Сбербанк России и группа ВТБ. Сложившееся геополитическое положение, экономические санкции в отношении российских компаний и банков со стороны Запада временно закрыли возможности выхода российских банков на международные рынки капиталов. В силу данных обстоятельств особенно остро встает вопрос развития механизмов расширения ресурсной базы банковского сектора на внутреннем рынке, таких как средства населения и средства институциональных инвесторов. Отметим, что на внутреннем долговом рынке в первом квартале 2016 года объем размещений рублевых облигаций по данным агентства Cbonds достиг 500 млрд руб., что превышает уровень размещений за аналогичный период 2015 года.

Всплеску активности способствовал приток на долговой рынок средств пенсионных накоплений. В результате возросшего спроса к концу марта 2016 года ставки на рынке ОФЗ приблизились к 9,25% годовых, что на 1,75% ниже ключевой ставки. Большая часть размещений крупных корпораций 1 эшелона пошла по ставкам ниже 11%. В таких условиях участники рынка не исключают сохранения ралли на первичном рынке российского долга.

Говоря о следующем источнике фондирования – средствах населения – отметим, что экономика любого государства заинтересована в привлечении недорогих финансовых ресурсов. Развитая экономика – залог устойчивости банковской системы. Все государства стремятся развивать экономику, но, тем не менее, по-разному решают проблему финансирования. Наиболее продвинутые страны в полной мере используют фондовый рынок для получения «длинных денег». Как показывает статистика, в странах с высоким уровнем жизни практически без исключений развит фондовый рынок, но правильнее написать, что в странах с развитым рынком – высокий уровень жизни. Дело в том, что правильный механизм привлечения денег, которые есть у населения, позволяет доставлять эти ресурсы компаниям и даёт доход гражданам.

С 1 января 2015 года в Российской Федерации вступил в силу закон об индивидуальных инвестиционных счетах, соответствующие изменения были внесены в Закон о рынке ценных бумаг и Налого-

вый кодекс РФ. С принятием данного законодательства Россия присоединилась к тем экономически развитым государствам, в которых созданы схемы стимулирования инвестиционной активности населения (США, Великобритания, Канада и др.). В каждой из таких стран уже десятилетия существуют различные инструменты подобной стимуляции инвестиционной активности населения, это индивидуальные сберегательные счета ISA в Великобритании, пенсионные счета IRA в США, безналоговые сберегательные счета TFSA в Канаде. Формат данных инвестиционных программ способствует как надежному сбережению, так и стабильному преумножению накоплений миллионов людей, кроме того, данные фонды способствуют поддержке национальных экономик.

В современном экономическом словаре Райзберга Б.А. термину «инвестиции» дано следующее определение: «Долгосрочные вложения капитала в собственной стране или за рубежом в предприятия разных отраслей, предпринимательские проекты, социально-экономические программы, инновационные проекты. Дают отдачу через значительный срок после вложения» [2]. В рамках данного понятия и созданы инструменты накопления и преумножения денежных средств граждан. Частный инвестор берет на себя право выбора предприятия, проекта, финансового инструмента, сроков инвестирования, сумму, стратегию, а также выбирает наиболее выгодную по окончании налогового периода схему использования налоговых льгот.

В развитых странах уже десятилетия работают механизмы инвестирования и накопления для частных инвесторов. Американский счет IRA (Individual Retirement Account) появился в 1974 году, единственное ограничение на открытие данного счета – это возраст не старше 70,5 лет. Сегодня максимальный взнос на IRA – 5500$ (и 6500$, если человек старше 50 лет). Счета IRA предназначены для накоплений на пенсию и снимать деньги с такого счета можно в возрасте 59,5 лет. Вывод средств ранее этого возраста возможен, если надо оплатить образование или покупку первого дома (но не более 10 тыс. $). Внесение денег на IRA не выводит их полностью из-под налогообложения, но переносит уплату налога на будущее. По данным компании Fidelity, средний остаток на IRA в 2014 году составил 92 тыс. $, средний взнос составлял 4325 $ [6]. За 40 лет существования IRA накопили солидную историю и показали себя как удобный и прибыльный инструмент инвестирования и накопления средств граждан.

История британских ISA (Individual Savings Accounts) почти на 15 лет короче, тем не менее, по данным британской статистики, средняя сумма ежегодного взноса на ISA сегодня равна 4250 британских фунтов, а в 2013-2014 гг. британские граждане внесли на ISA 57 млрд фунтов стерлингов. Средства, внесенные на ISA, полностью освобождаются от налогов – это же относится к полученным в результате инвестиций процентам, бонусам и дивидендам, а забрать деньги с ISA можно без ограничений и штрафов в течение 15 дней [3]. Международный опыт внедрения инвестиционных счетов с частичным или полным освобождением от налогов отражает общую выгоду длительных сбережений: гражданам, которые получают хороший пассивный доход, государству, стимулирующему инвестиционную деятельность, компаниям, получающим средства на собственное развитие.

Прежде чем перейти к рассмотрению индивидуальных инвестиционных счетов, хотелось бы отметить японскую программу стимуляции инвестиционной активности граждан, появившуюся в январе 2014 года. Моделью для возникновения индивидуальных сберегательных счетов в Японии (NISA) послужили британские ISA. Чтобы привлечь больше денег в долгосрочные инвестиции, было решено ввести индивидуальные сберегательные счета с налоговыми льготами. Еще одной причиной послужило то, что наибольшее количество средств населения сосредоточено в деньгах и принадлежат они, по большому счету, вкладчикам, которым за 60. Правительство заинтересовано в том, чтобы молодое поколение инвестировало в акции и паи, что привело бы к экономическому росту страны. Инвестор NISA должен быть старше 20 лет. Размер максимального годового взноса составляет 1 млн йен в год (10 тыс. $). Налоговая льгота заключается в возможности не платить налог на дивиденды и прирост капитала в течение 5 лет. Через 5 лет инвестор обязан закрыть счет, не выплачивая налоги, при этом он может открыть новый счет. За первый год работы программы открыто 6,5 млн инвестиционных счетов [5].

Сущность понятия индивидуального инвестиционного счета (далее – ИИС) заключается в возможности каждого совершеннолетнего гражданина РФ открыть специальный инвестиционный счет в брокерской компании или в управляющей компании, данный счет открывается один раз и позволяет инвестору использовать ежегодно льготу. Законодательством на сегодня установлена максимальная

сумма, которую инвестор вправе зачислить – не более 400 тыс. рублей в год на срок минимум 3 года. Минимальную сумму, которую можно положить на ИИС, определяет брокерская или управляющая компания. Вкладчик вправе использовать данные средства в торговле на бирже ценных бумаг, согласно утвержденным ограничениям. Нововведение предполагает повысить привлекательность вложений частных инвесторов в торгующиеся на бирже ценные бумаги, а также стимулировать долгосрочное инвестирование. Вкладчики получат возможность выбрать один из двух вариантов льгот: получить налоговый вычет в размере 13% от вложенной суммы, либо полностью освободить доходы, полученные в рамках ИИС, от подоходного налога. Таким образом, гарантированный доход от ИИС может составить 13% от суммы вложения, даже в случае отсутствия сделок на рынке ценных бумаг. Эти преимущества призваны повысить привлекательность ИИС с точки зрения доходности в сравнении с банковскими депозитами.

Говоря о расходах, которые несет владелец ИИС, следует отметить, что вознаграждение брокера за ведение счета клиента чаще всего соизмеримо с тарифными ставками по обычным договорам брокерского обслуживания или доверительного управления – 0,03-0,20% от оборота или 1,0-2,5% от стоимости приобретенных активов. Некоторые компании также взимают ежемесячную плату за обслуживание ИИС, объем которой определяется в соответствии с выбранным тарифным планом. При размере счета в 400 тысяч рублей она может составлять 100-200 рублей в месяц. Таким образом, комиссионные управляющего ИИС могут широко варьироваться в зависимости от тарифа и вида ценных бумаг [4].

За 2015 год в России было открыто 80 тыс. ИИС из потенциально возможных 70 миллионов. В денежном эквиваленте рынок индивидуальных инвестиционных счетов обладает потенциалом в десятки триллионов рублей. От такого финансового инструмента выигрывает и сам частный инвестор, приобретая новые возможности по получению дохода от использования сбережений, и экономика страны в целом, в частности ее реальный сектор. Этот инструмент дополняет индустрию негосударственных пенсионных фондов, усиливая сегмент долгосрочных инвестиций, которые стабилизируют национальный рынок, делая его менее волатильным и более независимым от иностранных инвесторов.

Управляющий директор по фондовому рынку Московской биржи А. Кузнецова считает, что ИИС могут заинтересоваться 1,7 млн россиян с «высоким уровнем инвестиционных намерений» и 5,3 млн – «со средним уровнем». НАУФОР, в свою очередь, полагает, что в течение ближайших пяти лет общий объем средств на ИИС может превысить 1 трлн рублей [3]. Рассматривая инвестиционную активность россиян, несложно заметить, что российский гражданин никогда не был активным инвестором на фондовом рынке. По данным Московской биржи, доля инвестирующих на российском фондовом рынке в разы ниже даже стран с развивающейся экономикой. Так в 2014 г. в России она составила 0,04% населения, в то время как в Корее этот показатель составил 10%, в Китае 8,1%, в Турции и Малайзии – 1,4% и 0,7% соответственно. При этом по объемам банковских депозитов Россия уступает лишь Китаю и Корее: по данным Банка России на 01.12.2014 г. российские банки аккумулировали вклады физических лиц на сумму 13 778 640 млн рублей, а на 01.12. 2015 г. объем депозитов физических лиц составил 15 338 196 млн рублей [4].

Столь явный перекос в сторону консервативного инструмента инвестирования российского гражданина – депозита – со временем, возможно, будет скорректирован. Конечно, никто не заявляет, что ИИС сможет или должен перетянуть на себя всю депозитную базу. Но, тем не менее, законодательно созданы привлекательные условия в виде налоговых льгот для развития и популяризации ИИС и инструментов фондового рынка. Насколько эффективно и быстро будет работать механизм трансформации сбережений миллионов обычных граждан в долгосрочные инвестиции – зависит от профессиональных участников рынка. Однако пока что открытой рекламы как таковой нет. Знают о законе исключительно заинтересованные люди, посещающие специализированные сайты, в то время как потенциальные инвесторы остаются в неведении.

Сегодня требуется разработать и внедрить ряд последовательных мер, направленных на популяризацию ИИС. Непременно к таким мерам стоит отнести создание креативной и высокопрофессиональной рекламной кампании ИИС, образовательных программ по повышению финансовой грамотности населения. Локомотивом популяризации инвестиционной деятельности населения является телевидение и средства массовой информации. Предпринимаемые меры подстегнут интерес со стороны роз-

ничных инвесторов к новому инструменту в среднесрочной перспективе. Ведь, как показывает международный опыт, грамотный подход к инвестированию в перспективе нескольких лет дает хороший результат.

Подводя итог, еще раз отметим актуальность вопроса исследования механизмов долгового финансирования для развития устойчивости банковского сектора. Как рост производительности труда развивает экономику, так сбалансированное и эффективное фондирование сохраняет устойчивость банковской системы. Сегодня в России имеется потенциал роста ресурсной базы банковской системы, а российские банковские институты обладают необходимыми требованиями и механизмами для устойчивого развития и роста. Драйверы роста ресурсной базы банковской системы РФ на ближайшие 3 года мы находим в таких внутрироссийских источниках как средства населения, государственные средства и выпуск ценных бумаг.

Учитывая продолжение программы количественного смягчения, ожидается, что и внешний рынок в будущем будет предоставлять возможность банкам РФ привлекать средства на публичных рынках, как в обязательства, так и в капитал. Правомерна точка зрения М. Сухова, заместитель Председателя Банка России: «В следующие пять лет такой же, даже больший темп роста доли вкладов в структуре ресурсов банков вполне возможен при сохранении нынешних трудных условий привлечения средств банками на внешних рынках». Кроме того, в последнее время есть основания полагать, что в будущем будет расширяться объем государственного фондирования (ЦБ, Минфин).

Долговое финансирование – важнейший структурный элемент инвестиционно-банковской деятельности. Несмотря на санкции Запада и девальвацию рубля, российская банковская система обладает достаточной ресурсной базой, а законодательная база в сфере банкинга поддерживает развитие современных механизмов привлечения для качественной положительной динамики в банковской системе страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аксаков А.* Стратегия развития банковского сектора до 2020 года. М.: Ассоциация региональных банков России, 2008.
2. *Иващенко Т.Н.* К вопросу о формировании ресурсной базы коммерческого банка // Теоретические и прикладные вопросы экономики и сферы услуг. 2015. № 1. С. 94-96.
3. *Лаврушин О.И.* Устойчивость банковской системы и развитие банковской политики: монография. М.: Кнорус, 2014. 280 с.
4. *Плотников В.А., Вертакова Ю.В.* Системный подход в оценке путей преодоления финансово-экономического кризиса // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. 2010. № 3. С. 213-224.
5. *Полянин А.В.* Концепция денежных потоков предприятия по инвестиционной деятельности // Экономические науки. 2008. № 46. С. 303-306.
6. *Суровнева К.А., Полянин А.В.* Функции регулирования и контроля в деятельности Центрального банка РФ как научная проблема менеджмента // Вестник Орловского государственного университета. Серия: Новые гуманитарные исследования. 2014. № 6 (41). С. 241-244.
7. *Тарасенко О.А.* Предпринимательская деятельность субъектов банковской системы России: монография. М.: Проспект, 2014. 378 с.
8. *Фетисов Г.Г.* Устойчивость банковской системы и методология ее оценки. М.: Экономика, 2003. 394 с.

Тер-Мартиросян Н.А.

ФИКТИВНЫЙ КАПИТАЛ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. *В статье анализируются причины нарастающей нестабильности мировой экономики в условиях глобализации, которая выражается в росте диспропорций между финансовым и реальным секторами мировой экономики. Рассматриваются причины увеличения объема фиктивного капитала и его роль в финансово-экономических кризисах. Приводится авторский подход к анализу причин отрыва фиктивного капитала от реального на современном этапе экономического развития.*

Ключевые слова. *Реальный капитал, фиктивный капитал, глобализация, воспроизводственный цикл, диспропорции, кризис.*

Ter-Martirosyan N.A.

FICTITIOUS CAPITAL IN MODERN ECONOMY

Abstract. *The article contains analysis of the causes of the growing instability of the global economy in the context of globalization, which is expressed in the growth of the imbalances between the financial and real sectors of the global economy. The article considers the reasons of increase of fictitious capital and its role in the financial crisis. It presents the author's approach to the analysis of reasons of the separation fictitious and real capital at the present stage of economic development.*

Keywords. *Real capital, fictitious capital, globalization, reproductive cycle, disparities, crisis.*

Одной из характерных черт последних десятилетий является нарастающая нестабильность мировой экономики, проявляющаяся в череде финансово-экономических кризисов. Анализируя еще азиатский кризис 1990-х гг., американский экономист П. Кругман пришел к выводу о том, что «проблемы экономики и опасность депрессии в современном мире не исчезли» [5]. Его опасения подтвердились, когда в 2008 году большинство стран мира испытали небывалый по глубине и интенсивности финансово-экономический кризис. С высокой долей уверенности можно утверждать, что подобные явления в мировой экономике, которая на сегодняшний день пребывает в глубочайшем системном кризисе, будут повторяться.

В экономической литературе встречаются два основных подхода к объяснению кризисных явлений последних лет. Приверженцы первого подхода, к числу которых можно отнести П. Кругмана, Дж. Тобина, Дж. Стиглица, Э. Шоу, видят причину кризиса в недостатках денежно-кредитной политики, а структурные диспропорции в воспроизводственном процессе считают временным явлением. Ко второй группе относятся ученые, которые говорят о структурных нарушениях пропорций воспроизводственного процесса, являющихся следствием объективных процессов развития капиталистической экономики. Последнюю точку зрения можно встретить в работах таких экономистов, как Э. Альтфатер, Дж. Арриги, Р. Батра, Л. Ларуш, Х. Мински, а также отечественных ученых А.В. Бузгалина, А.И. Колганова, С.Ю. Глазьева, А.Б. Кобякова, М.Л. Хазина. Перечисленные авторы исследуют механизмы взаимовлияния реального и финансового секторов в современной глобальной экономике, тесную связь между которыми продемонстрировал мировой финансово-экономический кризис.

ГРНТИ 06.52.45
© Тер-Мартиросян Н.А., 2016
Наталья Александровна Тер-Мартиросян – аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 195269, Санкт-Петербург, Светлановский пр., д. 107, кв. 290 (Russia, St. Petersburg, Svetlanovsky av., 107, 290). Тел.: 8 (911) 902-27-24. E-mail: just_me_07@bk.ru.

В современном мире отдельные страны и группы стран превратились в составные части единого глобального механизма. Нарушение пропорций в одной стране неизменно отражается на экономиках других стран, а кризисы отличаются небывалым размахом и интенсивностью. На протяжении последних десятилетий статистические данные демонстрируют постоянно увеличивающийся разрыв между финансовым и реальным капиталом, как составляющими единого процесса воспроизводства. Значительная часть функционирующего в современной экономике финансового капитала совершенно фиктивна, как с качественной, так и с количественной точек зрения, то есть представляет собой не реальные активы, а лишь притязание на доход.

Проблема отрыва фиктивного капитала от реального является одной из важнейших проблем в анализе соотношения реального и финансового секторов. Многие ученые утверждают, что колоссальный отрыв фиктивного капитала от реального стал возможен благодаря ряду причин, сложившихся к концу XX века. Их можно разделить на экономические, технологические, институциональные, политические. Среди таких причин называют мощный скачок в развитии производительных сил общества, появление качественно нового технологического базиса, преобразования институциональной среды, проведение либеральной экономической политики.

Предлагаемый нами подход к анализу причин отрыва фиктивного капитала от реального в современной экономике отличается от обозначенного выше рассмотрением причин этого явления с позиций диалектики. Процессы, стоящие за отрывом фиктивного капитала от реального, имеют более глубокую природу и коренятся в сущности самого капитала, обусловлены его внутренними противоречиями и, вместе с тем, многократно усилены внешними обстоятельствами.

В настоящее время мировая экономика исчерпала возможности устойчивого роста в рамках существующего технологического уклада, что является закономерным следствием циклического характера ее развития. Тенденция нормы прибыли к понижению делает невозможным вложение всей массы накопленного капитала в реальный сектор экономики с сохранением хотя бы средней нормы прибыли. Избыток перенакопленного капитала выражается в нераспроданных товарах, в недозагруженных производственных мощностях и в такой массе излишней ликвидности, которая не может быть реинвестирована с прибылью. Этот капитал постоянно ищет возможности самовозрастания, которое может осуществляться как интенсивными, так и экстенсивными путями. Интенсивный путь лежит в области перехода к новому технологическому укладу, то есть расширению материального базиса, необходимого для дальнейшего накопления. Экстенсивный путь осуществляется посредством пространственной экспансии и завоевания новых рынков сбыта.

В современной экономике дальнейшее накопление капитала в производительной сфере наталкивается на ограниченность рынков сбыта. Если капитал не находит источников роста в реальном секторе экономики, он устремляется на финансовые рынки различных стран в поисках наиболее благоприятных условий для самовозрастания; так появляется блуждающий спекулятивный фиктивный капитал, иногда называемый «горячими деньгами». Его непрерывное беспрепятственное движение на просторах глобальных компьютерных сетей между рынками разных стран провоцирует образование финансовых «пузырей», национальные и мировые кризисы. И все эти мировые финансово-экономические катаклизмы имеют одну глубинную причину – внутренние противоречия капитала.

Таким образом, отрыв фиктивного капитала от реального обусловлен объективными процессами диалектического развития самого капитала. Вместе с тем, в условиях исчерпания потенциала роста экономики в рамках существующего технологического уклада происходит взаимное усиление всех факторов роста фиктивного капитала. Внутренние противоречия, имманентно присущие капиталу, усиленные сложившимися экономическими, технологическими, политическими, институциональными условиями, привели к глобальному доминированию финансовой сферы над реальной экономикой. Колоссальные масштабы «разбухания» фиктивного капитала и новые условия его существования трансформируют его роль в воспроизводственном процессе капиталистических стран. Особенно сильную динамику наращивания фиктивного капитала демонстрирует финансовый рынок США, как ядро мировой финансовой системы.

Проблему соотношения расширенного воспроизводства и накопления фиктивного капитала исследовал американский экономист Р. Батра [2]. Исследуя экономическое развитие США в XX веке, ученый отмечает, что далеко не каждый подъем производства сопровождался образованием «пузырей» на фондовой бирже. Причина этого кроется в соотношении темпов роста производства, заработной

платы и задолженности. Когда заработная плата растет пропорционально производительности труда, объем производства резко увеличивается, однако при этом не происходит большого увеличения долга в силу расширения платежеспособного спроса. Такая ситуация наблюдалась в США в послевоенные годы, называемые «золотым веком» американской экономики. В обратной ситуации, когда рост заработной платы заметно отстает от производительности, возрастают прибыли корпораций, которые являются предпосылкой раздувания «пузырей» на фондовых биржах.

Действительно, начиная с 80-х гг. XX века реальные доходы населения США устойчиво снижаются, а темпы их роста неизменно отстают от темпов роста производительности труда. К 2000 году реальные средние доходы американцев даже не достигали уровня 1970-х гг., а к настоящему времени упали почти на 30% [9]. Снижение покупательной способности компенсируется за счет активного развития потребительского кредитования и наращивания государственного долга. В результате происходит значительное увеличение задолженности населения США и государственного долга. По оценкам итальянского экономиста Дж. Арриги, накануне кризиса государственный долг США рос в среднем на $2 млрд в день [1, с. 253]. К началу кризиса 2008 года уровень сбережений домохозяйств стал отрицательным, и многие кредиты оказались невозвратными. Отсюда следует проблема роста объема фиктивного капитала в экономике в связи с растущей эмиссией облигаций государственного займа и секьюритизацией банками выданных кредитов.

Долговая проблема актуальна для многих развитых стран. Рост государственных расходов в связи с усилением роли государства в экономике и, как следствие этого, рост государственного долга заставляет правительства увеличивать займы как внутри страны, так и за рубежом посредством выпуска государственных облигаций [3]. Так, общий долг стран на начало 2014 года вырос до 56 трлн долларов, наибольший показатель в США – 17,61 трлн долларов [10]. У многих государств и в Европе, и в Америке долговые обязательства превышают 100% их ВВП. По соотношению объема государственного долга к ВВП лидирует Япония – 242,3% ($99,7 тыс. на душу населения) [там же]. В США этот показатель составляет 107,3% ($58,6 тыс. на душу населения) [там же]. В России отношение задолженности к ВВП ниже, чем в развитых странах – около 60% ВВП [4].

Какие опасности таит в себе фиктивный капитал? Будучи изначально производным от реального капитала, фиктивный капитал с течением воспроизводственного цикла внешне обособляется и начинает оказывать обратное отрицательное влияние на реальный капитал. Это внешнее обособление выражается в возрастании доли спекулятивной составляющей фиктивного капитала, а обратное влияние выражается в целом комплексе негативных эффектов. Наиболее обособившейся от реального производительного базиса частью рынка фиктивных капиталов является сегмент производных финансовых инструментов. По данным Банка международных расчетов, годовой оборот биржевых фьючерсов и опционов составил в 2014 году 2,3 квадриллиона долларов, объем внебиржевого рынка превысил 1,3 квадриллиона долларов [7]. Для сравнения, объем мировой торговли товарами и услугами за тот же период составил порядка 46,6 трлн долларов [11, с. 24, 25], а номинальный мировой ВВП – 77,9 трлн долларов [8].

Таким образом, годовой оборот производных финансовых инструментов более чем в 80 раз превышал мировой торговый оборот и более чем в 30 раз – мировой ВВП. Эмпирически фиксируемые данные подтверждают теоретически обоснованное утверждение о причинах диспропорций между реальным и финансовым секторами экономики. Исчерпание возможностей роста экономики приводит к бегству капитала в финансовую сферу. Это выражается в увеличении массы фиктивного капитала, который становится относительно самостоятельным и начинает оказывать обратное влияние на реальную экономику. Можно выделить несколько каналов негативного обратного влияния фиктивного капитала на экономику как отдельных стран, так и всего мира.

Во-первых, фиктивный капитал вносит элемент нестабильности в экономику. В современном глобальном мире компьютерных сетей фиктивный капитал получает возможность свободно и практически мгновенно перемещаться с одного рынка на другой, из одной страны в другую. Будучи наиболее мобильной формой капитала, он, в то же время, является и наиболее нестабильной формой, подверженной сильным колебаниям и обладающей значительным спекулятивным потенциалом. Это увеличивает риски и несет нестабильность всей мировой экономике в целом и каждой стране в отдельности, сужает возможности стратегического долгосрочного планирования, которое является необходимым элементом устойчивого экономического развития.

Во-вторых, фиктивный капитал является относительно автономным участником воспроизводственного процесса, и, не являясь при этом непосредственной причиной кризиса, он, тем не менее, форсирует его наступление и ускоряет его течение. Глобальный фиктивный капитал является тем механизмом, который действует как усилитель кризиса, преобразующий малейшие колебания спроса в экономике отдельной страны в многократно усиленные изменения экономических показателей в мировой экономике. Это утверждение справедливо не только для фондовых активов, но и для активов финансового, сырьевого рынков.

В-третьих, несмотря на виртуальную форму, фиктивный капитал, тем не менее, поглощает реальные ресурсы – материальные, человеческие, финансовые. Он подчиняет себе самую современную сферу деятельности – информационные системы. Именно в финансовом секторе концентрируются высокие информационные технологии и высококвалифицированные специалисты.

В-четвертых, динамика развития современного промышленного производства и торговли во многом зависит от показателей, формирующихся на финансовых рынках, подверженных сильным колебаниям. Это такие показатели, как процентные ставки по кредитам, курсы валют, курсы ценных бумаг, цены на биржевые товары.

И, в-пятых, из вышесказанного следует, что жизнедеятельность фиктивного капитала увеличивает транзакционные издержки на поиск и защиту информации, страхование рисков.

Итак, накопление фиктивного капитала достигло своих пределов, что означает, что ни одна производственная или торговая система не в состоянии обеспечить весь этот капитал даже средней прибылью без нарушения нормального течения воспроизводственного процесса. Дж. Арриги высказывает идею о том, что только на уровне межгосударственного сотрудничества центров капиталистического мира можно решить эту проблему путем ограничения тенденции реинвестирования прибыли в дальнейшую торговую и производственную экспансию [1, с. 143]. Дж. Арриги цитирует Хикса, который утверждает, что «этот момент, когда экспансия останавливается, с других точек зрения может быть прекрасным моментом. Прибыль по-прежнему высока, но условием ее сохранения является прекращение инвестиций в дальнейшую экспансию. Когда это условие выполнено, налицо и богатство, и безопасность» [6]. Из этого следует, что ограничение склонности капитала к непрерывному самовозрастанию и накоплению является залогом благосостояния и безопасности.

Вместе с тем, в последние десятилетия наблюдались противоположные тенденции в экономической и денежно-кредитной политике развитых стран. Либеральная политика последних десятилетий, отмена рядом стран ограничений на свободное перемещение капитала, упразднение закона Гласса-Стиголла в 1999 г. в США и аналогичных законов в странах Европы, ограничивающих инвестиционную деятельность коммерческих банков, – все это привело к колоссальному разрастанию финансового сектора и безудержным спекуляциям на финансовых рынках. В результате развития фиктивного капитала вся система общественного воспроизводства приобрела новые черты, такие как нестабильность, зависимость от случайных факторов, рискованность, что особенно явно проявляется в период кризиса.

Анализ факторов внешней среды является необходимым, но недостаточным для разработки мер по противодействию негативному воздействию глобального фиктивного капитала на экономику России. Дальнейшее развитие России будет зависеть как от факторов внешней среды, так и от грамотной внутренней экономической политики, направленной на долгосрочную перспективу. Разработка долгосрочной экономической политики должна основываться на правильном понимании причинно-следственных связей, характеризующих мировые кризисные явления.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Арриги Д.* Адам Смит в Пекине. Что получил в наследство XXI век. М.: Ин-т общественного проектирования, 2009.
2. *Батра Р.* Мошенничество Гринспена. Мн.: Попурри, 2006.
3. *Бреґель Э.Я.* Денежное обращение и кредит капиталистических стран. Л., 1973.
4. *Донец С., Пономаренко А.* Индикаторы долговой нагрузки. Серия докладов об экономических исследованиях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/wps/wps_5.pdf (дата обращения 15.04.2016).
5. *Кругман П.Р.* Возвращение Великой депрессии? М.: Эксмо, 2009.

6. *Hicks J.* A Theory of Economic History. Oxford: Clarendon Press, 1969.
7. Derivatives statistics, Bank for International Settelments (BIS). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bis.org/statistics/about_derivatives_stats.htm?m=6%7C32 (дата обращения 15.04.2016).
8. Gross domestic product 2014. The World Bank. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf (дата обращения 18.04.2016).
9. Real Median Household Income in the United States. Federal Reserve Bank of St. Louis. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://research.stlouisfed.org/fred2/series/MEHOINUSA672N (дата обращения 12.04.2016).
10. World Bank Public Sector Debt Statistics, International Monetary Fund. [Электронный ресурс]. Режим доступа:
11. http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/EXTQPUBSECDEBT/0,,menuPK:7404478~pagePK:64168427~piPK:64168435~theSitePK:7404473,00.html (дата обращения 12.12.2015).
12. World Trade Report 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr15-1_e.pdf (дата обращения 15.04.2016).

Третьяков О.В.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ СОЦИАЛЬНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В УПРАВЛЕНИИ КОРПОРАЦИЕЙ

Аннотация. *В статье представлена методика инструментальной поддержки принятия управленческих решений, которая позволяет структурировать процесс выбора направлений деятельности и показателей отчетности и приводит к достижению максимального экономического и социального эффекта при реализации программ социального инвестирования. Методика включает в себя характеристики семи этапов, на каждом из которых корпорация использует различные инструменты социального инвестирования, обеспечивающие объективность принятия управленческих решений по выбору направлений социального инвестирования.*

Ключевые слова. *Социальное инвестирование, управленческие решения, методика инструментальной поддержки, оценка социального инвестирования.*

Tretyakov O.V.

CREATING PROCEDURE OF USE OF TOOLS OF SOCIAL INVESTMENT MANAGEMENT CORPORATION

Abstract. *The paper presents a methodology tool support management decision-making, which allows you to structure the process of selection of activities and reporting indicators and leads to the achievement of the maximum economic and social impact in the implementation of social investment programs. The technique includes the characteristics of the seven stages, each of which the corporation uses a variety of social investment tools that provide objective of making management decisions on the choice of areas of social investment.*

Keywords. *Social investment, social investment instruments, management decisions, the method of tool support, evaluation of social investment.*

Инструментальная поддержка процесса социального инвестирования является необходимостью при принятии управленческих решений [1]. С этой целью для практической деятельности компании разработана методика, позволяющая поэтапно осуществлять регламентированные действия по реализации эффективного управленческого решения. Сущность понятия методики раскрыта в определении, согласно которому методика представляет собой фиксированную совокупность приемов практической деятельности, приводящую к заранее определенному результату. В научном познании методика играет важную роль в эмпирическом исследовании (наблюдении и эксперименте). В отличие от метода в задачи методики не входит теоретическое обоснование полученного результата, она концентрируется на технической стороне эксперимента и на регламентации действий исследователя [2].

Необходимость методики использования инструментов социального инвестирования в управлении корпорацией обусловлена двойственной природой социального инвестирования, а, следовательно, необходимостью системного подхода к социальному инвестированию и потребностью руководства в реализации приемов и процедур, которые с максимальной вероятностью помогут получить требуемый результат. Под инструментами методики принятия управленческих решений будем понимать методы, модели, алгоритмы, показатели, индексы, используемые для мониторинга состояния объекта, внесения изменений и улучшений в практику с целью достижения определенного эффекта.

ГРНТИ 06.39.02
© Третьяков О.В., 2016
Олег Владимирович Третьяков – аспирант Санкт-Петербургского академического университета.
Контактные данные для связи с автором: 190103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 44 (Russia, St. Petersburg, Lermontovsky av., 44). Тел.: +7 (812) 575-03-00.

В любой компании важно управлять процессом социального инвестирования по следующим основным причинам: социальное инвестирование создает дополнительное конкурентное преимущество, помогает привлечь инвесторов, клиентов и сотрудников; социальные инвестиции показывают ответственность компании и повышают уровень доверия к ней; социальные проекты и программы тесно связаны с улучшением условий жизни и работы сотрудников, их семей и местного сообщества; социальное инвестирование является хорошей базой для реализации маркетинговой стратегии (например, в плане позиционирования бренда); стратегия социального инвестирования обязывает согласовывать деятельность компании с лучшими мировыми и российскими практиками за счет использования международных стандартов; стабилизируется экономическая и социальная среда, в которой находится компания; обеспечивается приток новых бизнес-идей от сотрудников; производится реинжиниринг бизнес-процессов; улучшается имидж компании, что положительно влияет на прибыль.

Управление социальным инвестированием основывается на системном подходе, представленном схематично на рисунке 1. По определению, системный подход – это направление методологии научного познания, в основе которого лежит рассмотрение объекта как системы: целостного комплекса взаимосвязанных элементов [3]. Согласно системному подходу в процесс социального инвестирования важно включать комплекс управленческих процедур: стратегическое планирование; управление бизнес-процессами и ресурсами; анализ и контроль выполнения поставленных задач; управление изменениями и постоянные организационные улучшения. Целостность взаимосвязанных процессов и соблюдение интересов основных стейкхолдеров позволяет говорить о системном подходе к социальному инвестированию в компании.

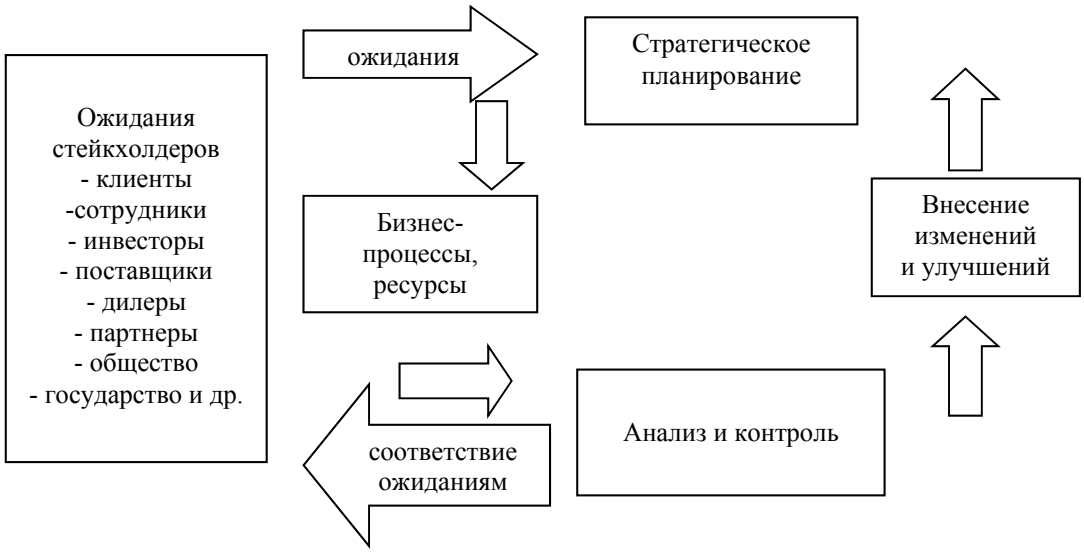


Рис. 1. Системный подход к социальному инвестированию в корпорации.

После выделения бизнес-процессов, участвующих в социальном инвестировании компании, необходимо выстроить взаимосвязи между ними. Как правило, этим занимается топ-менеджмент компании, включающий специалистов из каждой организационной сферы. После того, как все бизнес-процессы будут четко идентифицированы, необходимо выстраивать систему оценки эффективности процессов. Для компании со слаженно работающими процессами, где каждая бизнес-единица понимает свою роль и улучшает результаты компании, также важно корректировать систему оценки эффективности, чтобы выявить слабые стороны или убрать дублирующие процессы.

В настоящее время в практике управления в компаниях используются различные подходы для оценки состояния социального инвестирования. Во-первых, многие компании с целью определения эффективности социального инвестирования используют три разновидности количественных показателей [4]: отношение объема социальных инвестиций к балансовой прибыли; отношение объема социальных инвестиций к объему продаж; социальные инвестиции на одного работника.

Во-вторых, для проведения отраслевых и национальных исследований компаний используются качественные показатели, такие как: институциональное оформление (наличие документа, специаль-

ного подразделения); система учета социальных мероприятий (социальная отчетность, оценка эффективности); комплексный подход к социальным инвестициям (по статьям: персонал, охрана здоровья и труда, местное сообщество, честность). Данные показатели формируют качественный индекс, характеризующий процесс социального инвестирования компании [4]. Индекс может принимать значения от 0 до 100%, чем больше значение индекса, тем целостнее социальная политика компаний. Сравнение индексов для разных признаков позволяет выявить «узкие места», которые представляют для компаний наибольшую проблему.

Однако, используемые показатели внутри укрупненных групп, такие как наличие документа по корпоративной социальной ответственности (КСО), связь КСО и корпоративной стратегии и другие не позволяют оценить качественную реализацию выполняемых проектов, что является проблемой для объективного подсчета показателя. В этой связи заслуживает внимания позиция Г.Л. Тульчинского, который предлагает оценивать эффективность социальных инвестиций, реализуемых во внешней и внутренней среде [5, с. 34-36]. В качестве методики он предлагает программу «Эффективные социальные инвестиции и социальное партнерство» (ЭСИСП), с помощью которой компания может перейти от благотворительности к социальному инвестированию, развивать деловую репутацию, оптимизировать социальные партнерские отношения. В программе предусмотрена оценка эффективности социальных инвестиций и определение рейтинга как итоговой оценки результатов социального инвестирования компании.

Анализ, проведенный автором, показал, что программа ЭСИСП не используется российскими компаниями в силу трудоемкости и ориентации на малый и средний бизнес. В то же время, в России на современном этапе экономического развития порядка 90% проектов и программ социального инвестирования приходятся на крупный бизнес, который для оценки эффективности социальных инвестиций предпочитает рассчитывать отдельные индексы, что менее трудоемко, по сравнению с применением подобной методики.

Систему показателей оценки социального инвестирования также предлагает Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) [6]. Она включает 48 индикаторов, которые подразделяются на экономические, социальные и экологические. Индикаторы РСПП во многом дублируют показатели GRI, причем некоторые из них, такие как текучесть кадров, объем реализованной продукции, зависят также от многих других факторов и напрямую не отражают эффективность социального инвестирования. Предлагаемые РСПП индикаторы разнородны (качественные и количественные, с разными мерами измерения), что затрудняет итоговую оценку эффективности социального инвестирования компании.

Таким образом, основные проблемы, как существующих индексов социального инвестирования, так и методик использования инструментов социального инвестирования заключаются в отсутствии комплексной оценки социального инвестирования компании, в том числе использовании индикаторов, на которые, помимо социального инвестирования, влияют другие факторы. Для успешного управления социальным инвестированием, одним из важных условий является наличие системы прогнозирования и идентификации острых социальных проблем с целью предотвращения конфликтов с заинтересованными сторонами и потери прибыли.

Следующим важным условием является формирование инструментов поддержки принятия управленческих решений о социальном инвестировании и умение применять их на практике [7]. В ходе исследования автором уточнены основные понятия и разработана методика применения инструментов принятия управленческих решений, которая объединяет цели, инструменты и последовательность их использования. Все это представлено на рисунке 2.

В разделе 1 методики укрупненно представлены основные понятия, которые впоследствии используются при реализации второго раздела. Раздел 2 методики применения инструментов принятия управленческих решений в социальном инвестировании схематично представлен на рисунке 3. Он состоит из последовательности этапов применения различных инструментов социального инвестирования.

В целом, данная методика может быть использована как руководство к действию руководителям компании и другим ответственным сотрудникам с целью активизации деятельности в области социального инвестирования. Предлагаемые в методике инструменты являются универсальными и могут быть использованы в любой компании, так как позволяют комплексно оценить влияние социальных инвестиций на деятельность компании. Семь этапов реализации методики в социальном инвестировании позволяют упорядочить процесс принятия управленческих решений и систематизировать проведение требуемых управленческих процедур.

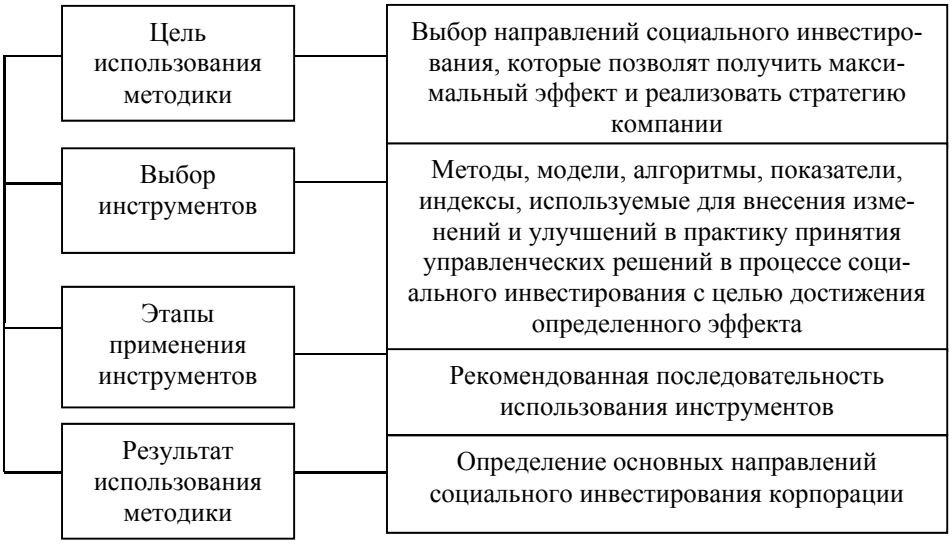


Рис. 2. Методика применения инструментов принятия управленческих решений в социальном инвестировании (раздел 1).

Рис. 3. Методика применения инструментов принятия управленческих решений в социальном инвестировании (раздел 2).

Данная методика рекомендует для использования следующие инструменты: бизнес-модель основных процессов компании, задействованных при реализации социального инвестирования; индекс лояльности; регрессионный анализ показателей социального инвестирования; расчет количественных и качественных индикаторов социального инвестирования. Последовательное выполнение методики в социальном инвестировании позволяет детализировать процесс принятия решений и повысить объективность принимаемых решений за счет определенной последовательности использования конкретных инструментов.

Следует отметить, что методика социального инвестирования в компании предусматривает использование и других инструментов, это зависит от страны, размера компании, отрасли и других условий. Использование данной методики целесообразно при пересмотре стратегии социального инвестирования, долгосрочном планировании, так как компаниям необходимо прогнозировать ожидаемые результаты, которые они могут получить в результате выполнения тех или иных социальных программ.

Следует признать, что в настоящее время не все компании в России выполняют свои обязательства даже по известной модели Милтона Фридмана: уплата налогов, честная заработная плата сотрудникам и создание рабочих мест. Для подобных компаний первой ступенью по повышению деловой репутации должно стать выполнение прямых обязанностей [9-12]. Также особенностью России является распространенность моногородов, где у корпорации нет выбора, кроме как продолжать советские традиции «социального гаранта» и решать социальные проблемы местного населения. В целом, в России бизнес склонен пользоваться социальным инвестированием как способом поднятия имиджа, сокращая финансирование социальных программ в кризисные времена.

Современное отношение государства к социальному инвестированию бизнеса также весьма противоречиво. Некоторые компании отмечают, что вынуждены заниматься социальным инвестированием в ответ на прямой запрос государства. Это является дополнительным условным социальным налогом для компаний, что служит причиной противоречий между бизнесом, государством и обществом. Также в России, в отличие от развитых стран, уровень неопределенности ведения бизнеса выше, а значит выше и риски: политические, экономические и социальные. В современных условиях политической и экономической нестабильности только компании с долгосрочной положительной деловой репутацией смогут успешно продолжать деятельность. Проработанная система социального инвестирования является основным инструментом для повышения репутации бизнеса, особенно в регионах России и моногородах [13, 14].

В России нет четкого распределения между направленностью социальных проблем, которые должно решать государство, и проблем, за которые отвечает бизнес. Решение должно приниматься через развитие партнерских взаимоотношений и диалог компаний с региональными органами власти. На федеральном уровне важно разграничить определение обязательных и добровольных инвестиций бизнеса, что сделает более прозрачным механизм взаимодействия различных структур и принятие управленческих решений в процессе социального инвестирования внутри компании [8].

Ключевым фактором роста числа практик социального инвестирования в компаниях является наличие запроса общества [15]. На данный момент в российском обществе такой запрос только формируется. Например, Ассоциация менеджеров России, РСПП и компании, внедряющие практики социального инвестирования такой запрос создают. Успешные практики социального инвестирования укрепляют деловую репутацию компании в отношении всех стейкхолдеров в результате того, что такие компании обладают набором определенных характеристик:

- четкий подход к управлению и уверенность в своем поведении и поступках;
- добровольная подотчетность местному сообществу, в котором ведется деятельность;
- увеличение производительности;
- принятие решений совместно со стейкхолдерами, учитывая их потребности;
- увеличение конкурентного преимущества на рынке;
- хорошо налаженные внутренние процессы, что позволяет контролировать показатели деятельности организации, улучшать систему управления;
- улучшение финансовых показателей благодаря повышению эффективности управления и ориентации на потребности стейкхолдеров;

- ведение бизнеса честно и прозрачно;
- выстраивание системы риск-менеджмента внутри компании и в отношениях со стейкхолдерами;
- независимый аудит и выпуск корпоративных социальных отчетов, которые распространяются среди всех заинтересованных сторон.

Для обладания указанными характеристиками, компании требуется внедрить четкий механизм принятия решений в процессе социального инвестирования. Поскольку российские корпорации все больше признают необходимость приобретения характеристик социально-ответственных компаний, то для практической реализации, на наш взгляд, требуется следовать предлагаемой методике применения инструментов принятия управленческих решений. Разработанный инструментарий обеспечивает комплексный подход к социальному инвестированию и объективную оценку выбора основных направлений социального инвестирования корпорации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афоничкин А.И.* Управленческие решения в экономических системах. СПб.: Питер, 2008. 430 с.
2. *Туккель И.Л.* Разработка и принятие решений в управлении инновациями. СПб.: БХВ-Петербург, 2011. 352 с.
3. *Винников В.С.* Управление социальным инвестированием в корпорациях: теоретико-методологический аспект: автореферат дисс. ... канд. экон. наук. М., 2007. 24 с.
4. Доклад о социальных инвестициях в России – 2014: к созданию ценности для бизнеса и общества / Ю.Е. Благов и др. СПб.: АТМ Книга, 2014. 144 с.
5. *Тульчинский Г.Л.* Корпоративные социальные инвестиции и социальное партнерство: технологии и оценка эффективности. СПб.: НИУ ВШЭ, 2012. 237 с.
6. Базовые индикаторы результативности. Рекомендации по использованию в практике управления и корпоративной нефинансовой отчетности / под общ. ред. А. Шохина. М.: РСПП, 2008. 68 с.
7. *Трофимова Л.А.* Методы принятия управленческих решений. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 101 с.
8. *Гречишкина Е.А.* Механизм социального инвестирования: региональный аспект // Региональная экономика. Юг России. 2015. № 1. С. 15-22.
9. Глобализация экономики и развитие промышленности: теория и практика / Харламова Т.Л., Новиков А.О., Бабкин А.В. и др. Коллективная монография. СПб.: Изд-во СПбПУ, 2013.
10. Государство и рынок в оптимизации структурных характеристик экономического роста / Айрапетова А.Г., Алтухов Д.А., Аникеев С.В. и др. Коллективная монография. СПб., 2004.
11. *Клейнер Г.Б.* Системный ресурс стратегической устойчивости экономики // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2015. № 4 (223). С. 10-24.
12. Экономика и промышленная политика: теория и инструментарий / Александрова А.В., Андросенко Н.В., Бабкин А.В., Бахмутская А.В. и др. Коллективная монография. СПб.: Изд-во СПбПУ, 2014.
13. *Хорева Л.В., Шокола Я.В.* Новая концепция корпоративной социальной ответственности - КСО 2.0 // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 4 (26). С. 25-30.
14. *Шокола Я.В.* Эволюция факторов развития корпоративной социальной ответственности в условиях российской рыночной экономики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 5 (83). С. 161-164.
15. *Vertakova Y.V., Polozhentseva Y.S., Plotnikov V.A., Isayev M.I.* Directions of human potential development in Russia // Procedia Economics and Finance. 2015. № 23. P. 495-500.

Фьерару В.А.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ГОРОДСКОГО ПРОСТРАНСТВА: КРЕАТИВНЫЕ КЛАСТЕРЫ КАК НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Аннотация. *В статье рассматривается применение кластерного подхода в ходе преобразования городского пространства Санкт-Петербурга на примере создания креативных кластеров на базе бывших промышленных объектов. Креативный кластер рассматривается не только как один из вариантов редевелопмента, но и как объект повышения туристической привлекательности Санкт-Петербурга, создание которого продиктовано современными тенденциями и стратегическими приоритетами в развитии города.*

Ключевые слова. *Креативный кластер, редевелопмент промышленных объектов, трансформация городского пространства, туризм, культурно-историческое наследие.*

Fieraru V.A.

URBAN SPACE TRANSFORMATION: CREATIVE CLUSTERS AS A NEW TOOL OF TOURIST ATTRACTIVENESS OF SAINT PETERSBURG

Abstract. *Thearticlediscussesan application of the cluster approach within urban space transformation of Saint-Petersburg (by the example of converting former industrial sites into creative clusters). Creative cluster is considered to be not only away of redevelopment, but also to be a site maximizing the attractiveness of Saint-Petersburg which establishment is required by actual trends and strategic priorities of city's development.*

Keywords. *Creativecluster, redevelopment of industrial sites, urban space transformation, tourism, cultural and historical heritage.*

В процессе перепрофилирования бывших промышленных территорий и сооружений возможны различные варианты реконцепции рассматриваемого объекта. Одним из наиболее интересных и перспективных способов редевелопмента является создание общественно-культурного пространства той или иной направленности. В последнее время все более востребованными и популярными становятся проекты создания на базе бывших индустриальных площадок мультифункциональных креативных пространств, а точнее креативных кластеров и креативных кварталов.

На сегодняшний день на территории Санкт-Петербурга функционирует несколько креативных пространств, которые позволяют выделить следующие типовые компоненты в их структуре [1, с. 41]: магазины сувенирной и книжной продукции; шоу-румы и демонстрационные залы; коворкинг-пространства; выставочные пространства для проведения временных экспозиций, лекций, мастер-классов, показов и иных мероприятий; офисные площадки для компаний креативных индустрий; кафе, кофейни, фуд-корты. Соответствующие примеры приведены в таблице.

ГРНТИ 06.61.53

© Фьерару В.А., 2016

Валерия Александровна Фьерару – аспирант специализированной кафедры ПАО «Газпром» Санкт-Петербургского государственного экономического университета, специалист Комитета по экономической политике и стратегическому планированию Санкт-Петербурга.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: valerie.fieraru@gmail.com.

Таблица

Примеры действующих на территории Санкт-Петербурга креативных пространств на базе бывших промышленных объектов

Наименование действующего арт-объекта	Наименование бывшего промышленного объекта	Адрес
Лофт-проект «Этажи»	Смольнинский хлебозавод	Лиговский пр., д. 74
Креативное пространство «Ткачи»	Прядильно-ткацкая фабрика им. Петра Анисимова	Обводного канала наб., д. 60
Лофт-музей «Erarta»	НИИ им. С.В. Лебедева	29-я линия В.О., д. 2
Креативное пространство «Люмьер-Холл»	Газгольдер	Обводного канала наб., д. 74Ц
Творческое пространство «ContourFamily»	Цех ОАО «Ленполиграфмаш»	Аптекарский пр., д. 4
Творческий кластер «Артмуза»	Завод музыкальных инструментов «Муздеталь»	13-я линия В.О., д. 70-72

Данный вид ревитализации городского пространства особенно актуален для заброшенных зданий промышленного назначения, представляющих культурно-историческую ценность для города, то есть являющихся объектами культурного наследия. Причиной тому служит действующее законодательство, согласно которому запрещен снос объектов культурного наследия и не разрешено проведение работ, изменяющих облик, объемно-планировочные и конструктивные решения и структуры, а также интерьер объекта культурного наследия (в том числе выявленного объекта культурного наследия) [3].

Не менее важным является и тот факт, что документами стратегического планирования Санкт-Петербурга уже обозначена необходимость поиска новых решений в области развития творческого и туристского потенциала города. Так, «Стратегией экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года» (далее – Стратегия 2030) среди приоритетов направления по обеспечению устойчивого экономического роста выделено развитие творческих индустрий: «городу предстоит способствовать созданию и развитию новых креативных пространств (студий, мастерских, выставочных залов и т.п.), в том числе на основе трансформации имеющихся, но уже невостребованных промышленных объектов» [5].

Задачами государственной программы Санкт-Петербурга «Развитие сферы культуры и туризма в Санкт-Петербурге» на 2015-2020 годы среди прочих определены вопросы, решаемые путем создания креативного кластера на территории города (сохранение и популяризация культурно-исторического наследия; поддержка многообразия творческой деятельности), а одним из приоритетов выбрано «превращение культуры и туризма в наиболее развитые и привлекательные сферы общественной деятельности» [4].

Несмотря на то, что со стороны государства отсутствует директива именно кластерного развития городской креативности, преимущества кластеризации для субъектов креативных отраслей очевидны: синергетический эффект, разнообразный пул участников, теснота связей, возможности для кооперации в решении административных вопросов, развития инфраструктуры, привлечения инвестиций. Как говорит в своей книге «Конкуренция» автор кластерного подхода Майкл Портер, «кластер обеспечивает возможность ведения конструктивного и эффективного диалога между родственными компаниями и их поставщиками, с правительством, а также другими вовлеченными институтами» [2, с. 265].

В контексте трансформации городского пространства создание креативного кластера решает ряд важнейших задач развития города: ревитализация депрессивной территории, преображение облика района, обеспечение экономического эффекта (путем создания дополнительных рабочих мест, формирования условий развития креативных индустрий, обеспечения налоговых поступлений в городской бюджет от ведения предпринимательской деятельности и др.), сохранение и популяризация культурно-исторического наследия, а также создание нового центра притяжения – туристически привлекательного объекта.

Синтез креативной и туристической составляющих основывается на отличительной особенности создания креативного кластера: ядром подобного арт-пространства становится объект культурного

наследия – бывшее здание, сооружение, территория индустриального назначения в своем аутентичном облике, со своей историей и колоритом. Развитие кластера вокруг указанного «стержня», наряду с обеспечением на одной территории полного «производственного цикла» (производства и потребления) позволяет достичь синергетического эффекта как от использования исторически ценных объектов городского пространства, так и от стремления жителей и туристов разнообразить свой досуг.

В условиях дефицита современных объектов притяжения деятельность креативного кластера позволяет создать кардинально новый подход к позиционированию объектов культурного наследия, в том числе находящихся за пределами центра города.

В Стратегии 2030 одним из барьеров на пути развития Санкт-Петербурга как туристского центра обозначена недостаточно развитая инфраструктура, в то время как по итогам 2015 года город посетило около 6,5 млн человек (3,7 млн российских туристов и 2,8 млн иностранных туристов), что стало абсолютным рекордом Санкт-Петербурга по количеству туристов за последние 10 лет. Очевидно, что туристская отрасль имеет высокий потенциал развития и роста доходности (в особенности по сравнению с небольшими бюджетными ассигнованиями, выделяемыми из городского бюджета на развитие сферы туризма).

Санкт-Петербург позиционируется как культурная столица Российской Федерации, культурно-туристический город мирового значения, чей исторический центр включен в список всемирного наследия Юнеско. Однако, в отличие от ведущих европейских мегаполисов, Санкт-Петербург поддерживает имидж города-носителя классической культуры и истории, в то время как европейские тренды уже давно демонстрируют иную картину: креативные центры притяжения и точки роста локализуются далеко за пределами исторических центров, притягивают туристов и значительно усиливают туристическую привлекательность города.

Стоит отметить, что идея создания креативного кластера не нова для Санкт-Петербурга: в 2012 году Комитетом по инвестициям был разработан проект Концепции его создания, где и была отмечена целесообразность использования европейской модели основания арт-кластера путем приспособления бывших промышленных площадок и объектов, однако данная инициатива не получила активного развития; кластерный подход не был реализован в процессе городской трансформации: креативные пространства, появляющиеся на территории города, точечны, а понимание важности креативной составляющей развития города не сформировано.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьев К.С.* Редевелопмент промышленных территорий и проблема развития «креативных кварталов» // XVII Царскосельские чтения. Материалы международной научной конференции / под общей редакцией В.Н. Скворцова. СПб., 2013. С. 40-43.
2. *Портер М.Э.* Конкуренция. М.: Вильямс, 2005. 608 с.
3. Федеральный закон от 25.06.2002 № 73-ФЗ (ред. от 09.03.2016) «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» // СПС Консультант Плюс (дата обращения 23.05.2016).
4. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 17.06.2014 № 488 (ред. от 03.02.2016) «О государственной программе Санкт-Петербурга «Развитие сферы культуры и туризма в Санкт-Петербурге» на 2015-2020 годы» // СПС Консультант Плюс (дата обращения 28.05.2016).
5. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 13.05.2014 № 355 «О Стратегии экономического и социального развития Санкт-Петербурга на период до 2030 года» // СПС Консультант Плюс (дата обращения 22.05.2016).

Багров Н.М., Плотников В.А.

ПОЗИЦИИ РОССИИ В МИРОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (НА ПРИМЕРЕ МЕТАЛЛУРГИИ)

Аннотация. *В статье, на материалах официальной статистики, представлен анализ позиций России в мировом промышленном производстве, выявлены наблюдаемые в этой сфере тенденции. Акцент в анализе сделан на развитии металлургического комплекса.*

Ключевые слова. *Промышленное производство; рейтинг стран мира; экономика России; металлургический комплекс.*

Bagrov N.M., Plotnikov V.A.

RUSSIA'S POSITION IN THE GLOBAL INDUSTRY (FOR EXAMPLE, METAL PRODUCTION)

Abstract. *The authors analyzed the data of official statistics. They carried out an analysis of Russia's position in the global industrial production and identified the main trends. The emphasis in the analysis made on the development of the metallurgical complex.*

Keywords. *Industrial production; ranking countries in the world; Russia's economy; metallurgical complex.*

В современных экономических дискуссиях довольно часто высказывается мысль о том, что над Россией довлеет «ресурсное проклятие». Его суть состоит в том, что значительные запасы природных ресурсов, которыми богата наша страна, сдерживают инновационное развитие ее экономики, в том числе тормозят развитие обрабатывающей промышленности, стимулируя рост добывающих отраслей. Такая структурная деформация хозяйственного комплекса приводит к снижению конкурентоспособности российской экономики в мирохозяйственном пространстве.

Авторы разделяют мнение о том, что ресурсно-сырьевая специализация России в мире приводит к ее существенной зависимости от стран, производящих и поставляющих на международные рынки высокотехнологичные товары. Это ярко проявилось в кризисный период развития, в который мир и Россия вступили с 2008 г. Последовавшее за этим падение мировых цен на нефть, а также на другие продукты низкой степени переработки (сырьевые товары), на которых специализируется наша страна, привело к затяжному экономическому спаду в отечественной экономике. Необходимость смены парадигмы экономического развития стала очевидной не только для специалистов, но и для широких слоев населения.

В то же время, следует отметить, что мы сдержанно относимся к идее ускоренного сворачивания разработки (производства) и экспорта на мировые рынки нефти, газа, калийных солей, черных и цвет-

ГРНТИ 53.01.75

© Багров Н.М., Плотников В.А., 2016

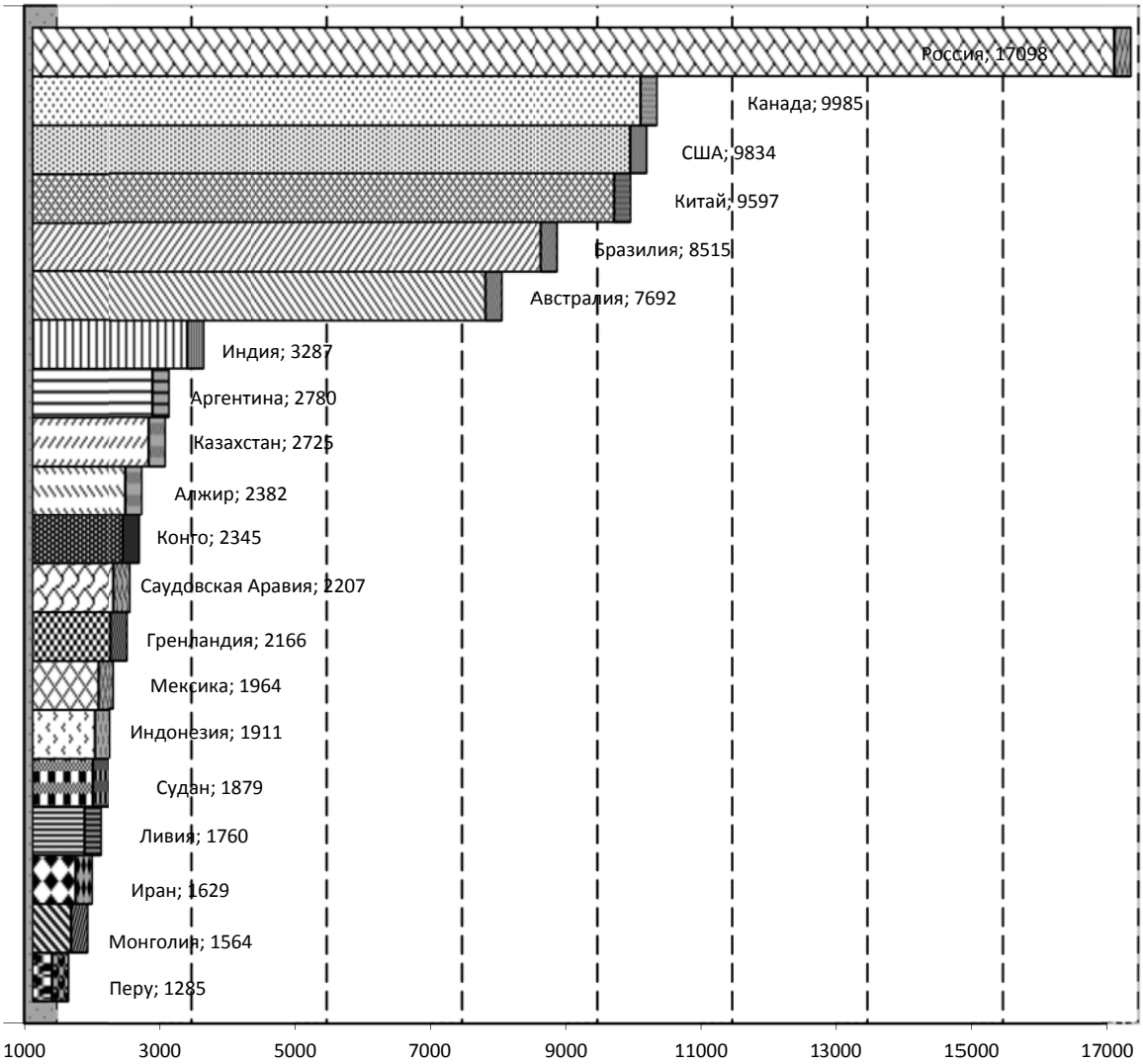
Николай Михайлович Багров – кандидат экономических наук, доцент, доцент Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

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.

ных металлов и т.д. Да, высокотехнологичные сектора производства развивать надо, да стимулировать инновационное развитие необходимо, да, несомненно, следует стремиться к замыканию критически важных технологических цепочек внутри страны. Подобные «да» можно продолжить. В то же время, если страна обладает значительным природно-ресурсным потенциалом, экономически нерационально отказываться от его использования.

Отметим, что многие природные ресурсы (каменный уголь, железная руда и пр.) относительно равномерно распределены в литосфере. Вследствие этого, страны, обладающие большей территорией, в силу естественных причин, обладают более значительными запасами различных природных ресурсов, в том числе полезных ископаемых. Учитывая тот факт, что РФ – самая большая по площади страна мира (рис. 1), неудивительно, что она обладает значительным природно-ресурсным потенциалом. Входящие в первую пятерку по площади территории Канада, США, Китай, Бразилия также отличаются высоким уровнем запасов природных ресурсов.

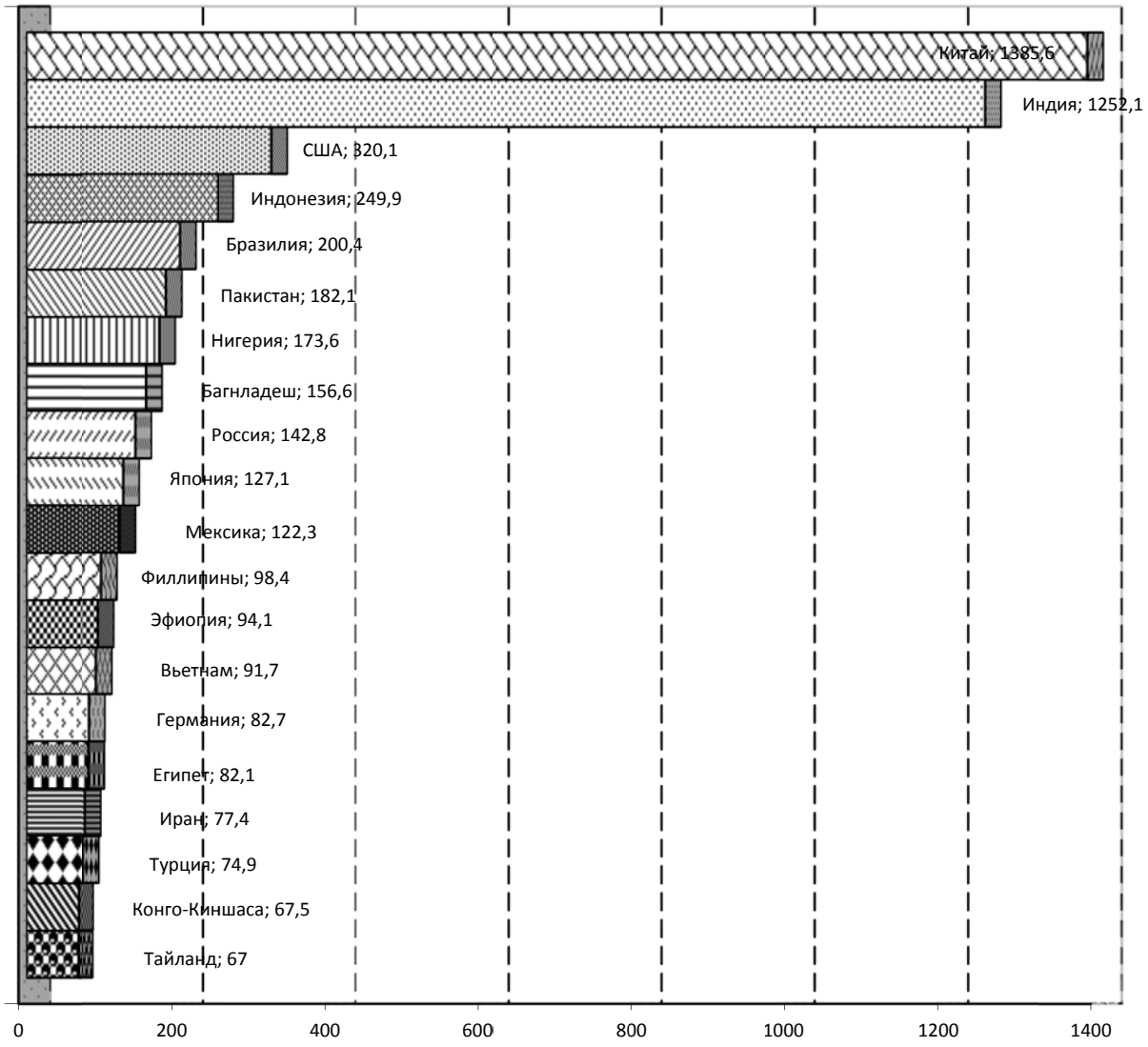


Источники: [1, с. 2; 2, с. 37].

Рис. 1. Самые большие по занимаемой территории страны мира, тыс. кв. км.

В то же время, численность населения России не столь значительна. По этому параметру наша страна занимает лишь 9-е место в мире (рис. 2). Сбалансированно на этом фоне смотрятся США и

Бразилия, которые занимают, соответственно, 3-е и 5-е места в мировом рейтинге стран, как по площади территории, так и по численности населения. Такой российский дисбаланс, порой обсуждаемый недружественно настроенными по отношению к России политиками и экономистами, призывающими к «справедливости», которую они понимают как отторжение у РФ части ее территории, обусловлен объективными причинами.



Источник: [1, с. 4].

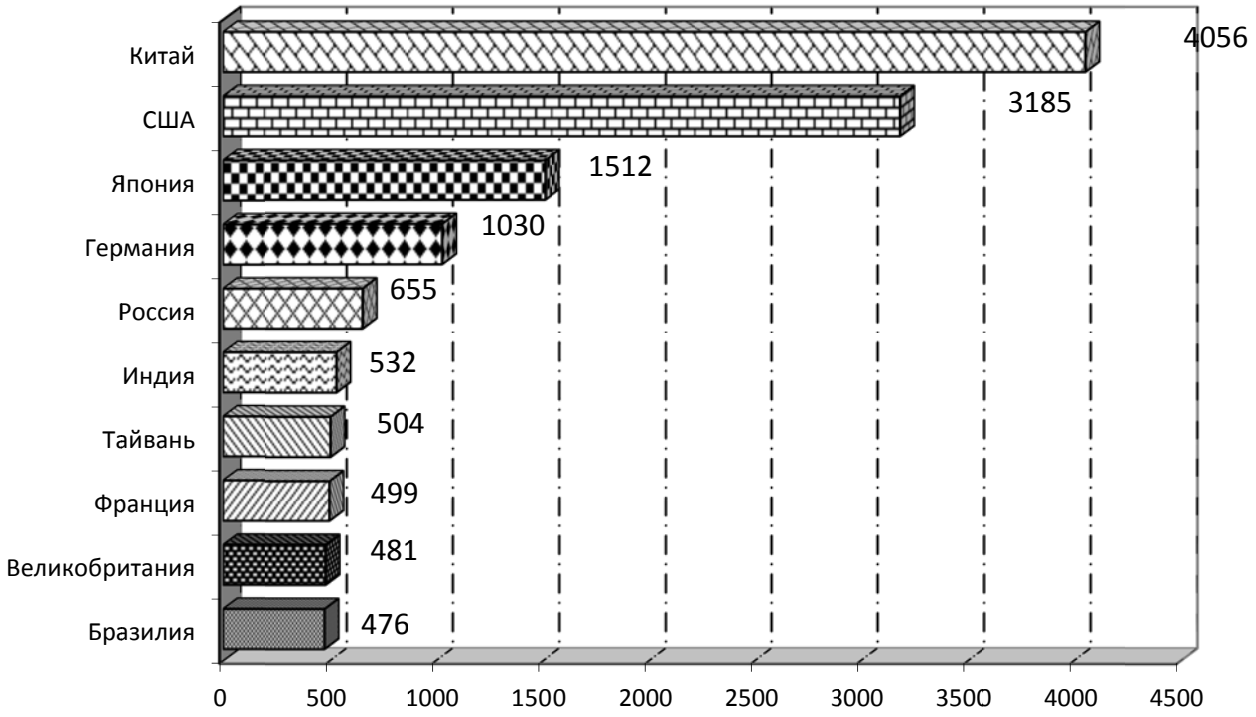
Рис. 2. Страны с наибольшей численностью населения, 2013 г., млн. чел.

Значительная часть российской территории слабо пригодна для проживания и хозяйственного использования. В качестве примеров стран-«аналогов» можно рассмотреть Канаду и Австралию с похожей природно-географической ситуацией. В Канаде, по состоянию на 2014 г. (данные Всемирного банка), проживало 35,54 млн чел., в Австралии – 23,47 млн чел. Т.е. плотность населения этих стран составляла, соответственно, 3,56 и 3,05 чел. на кв. км площади (расчеты с использованием данных рисунка 1). В России (расчеты по данным рисунков 1 и 2) плотность населения составила 8,35 чел. на кв. км площади. При этом авторам ничего не известно об обсуждении вопроса отделения части территории, например, Канады и передачи ее под управление ООН или других стран. Очевидно подобные дискуссии относительно наличия у России «несправедливо полученных излишков» природных ресур-

сов не имеют никакого отношения к объективной экономической логике и являются политически ангажированными.

Вопрос улучшения структуры российской экономики, как мы отмечали выше, регулярно обсуждается в экспертном сообществе. И авторы согласны с мнением о том, что эта структура не в полной мере соответствует современным (и – особенно – перспективным) требованиям. В то же время, рассмотрение ситуации в подобных дискуссиях зачастую происходит без опоры на реальные макроэкономические показатели. Другой часто встречающийся подход – опора в анализе на относительные, а не абсолютные показатели. Если же обратиться к последним (рис. 3 и 4), то выясняется, что позиции России в мире не столь уж плохи.

Так, по общему объему промышленного производства Россия входит в топ-5 стран мира (рис. 3), являясь одной из крупнейших промышленных держав. По объему выпуска продукции обрабатывающей промышленности Россия также выглядит неплохо: страна занимает 9 место в мире (рис. 4). Разница в позициях в этих двух рейтингах как раз и объясняется «структурным утяжелением» российской промышленности, в которой большее развитие получили добывающие производства, в сравнении с обрабатывающими.

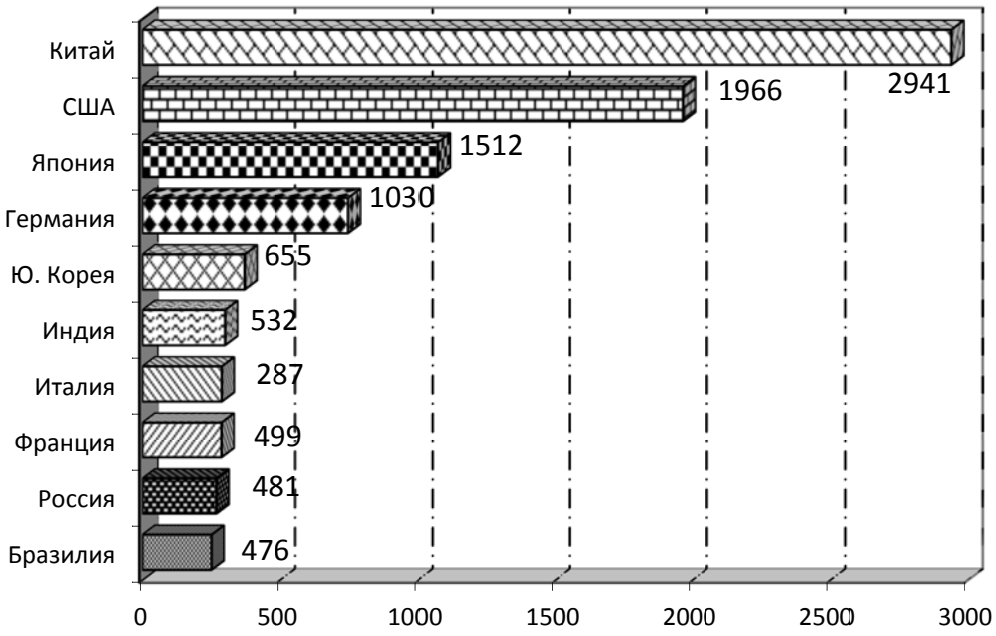


Источник: [1, с. 36].

Рис. 3. Страны с наибольшим объемом промышленного производства, 2013 г., млрд долл.

Наверстать отставание в развитии обрабатывающих производств в короткие сроки проблематично. В то же время, рассмотрение показателей в среднесрочной перспективе показывает, что в этой сфере наблюдаются положительные тенденции. Объем экспорта машин, оборудования и транспортных средств из России с 2000 г. по 2013 г. вырос от 9071 до 28910 млн долл., объем импорта – от 10649 до 152635 млн долл. [2, с. 606-607].

Это отражает положительную динамику технологического роста российской промышленности, в том числе – машиностроения, для развития которого необходимо оборудование, пока еще не производимое отечественными предприятиями в требуемых объемах. Также укажем на тот факт, что в целом производство отечественных машин и оборудования, по данным Росстата [3, с. 204], выросло от 327 млрд руб. в 2002 г. до 1487,3 млрд руб. в 2014 г. (в фактически действующих ценах), т.е. более чем в 4,5 раза, при том, что промышленное производство Российской Федерации в 2014 г. составило 121,3% от 2005 г. [3, с. 540].



Источник: [1, с. 37].

Рис. 4. Страны с наибольшим объемом производства обрабатывающей промышленности, 2013 г., млрд долл.

Мы придерживаемся точки зрения, что одной из наиболее значимых отраслей обрабатывающей промышленности является машиностроение. Именно здесь создаются новые машины, оборудование, транспортные средства и т.д., которые служат технологической основой для развития других отраслей промышленности, а также роста производства в целом. В то же время, развитие машиностроения, естественно, требует наличия ресурсной базы, в частности – современного металлургического комплекса.

Конечно, высказанную позицию можно раскритиковать. В условиях углубления процессов глобализации и транснационализации, отпадает необходимость иметь собственные производства сырьевых материалов, их можно приобрести за границей. Но, во-первых, санкционное противостояние России и Запада показало, что в современном трансформируемом мире расчет исключительно на зарубежные поставки несет в себе значительные риски. В угоду военно-политическим целям, правительства многих стран принимают экономически неэффективные решения, блокируя взаимовыгодное международное экономическое сотрудничество. Во-вторых, как указывалось выше, Россия обладает значительными запасами природных ресурсов, поэтому экономически более оправданно осваивать их на своей территории, а не ввозить из-за рубежа.

Рассмотрим ситуацию с развитием отечественного металлургического комплекса. Как показывают данные статистики, Россия входит в десятку наиболее крупных производителей металлов в мире (см. табл. и рис. 5-12). Российский экспорт металлов, драгоценных камней и изделий из них, по данным Росстата, имеет тенденцию к росту. Он вырос с 22370 млн долл. США в 2000 г. до 55148 млн долл. США в 2013 г., что отражает промышленный рост Российской Федерации в последние десятилетия.

Таблица

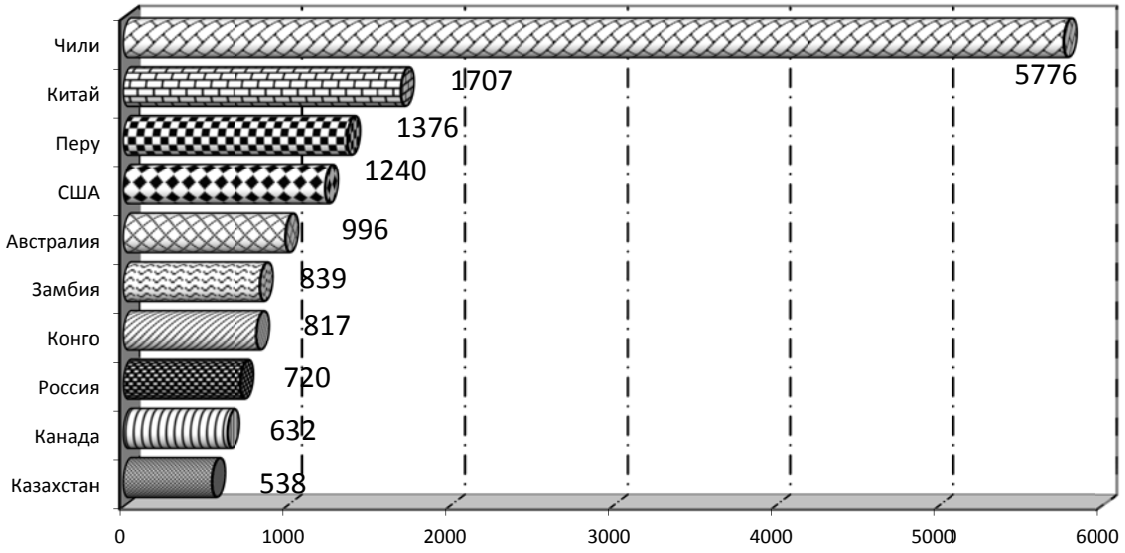
Рейтинг крупнейших стран – производителей стали, 2015 г.

Место в рейтинге	Страна	Производство, млн т	Доля в мировом производстве, %	Экспорт стальной продукции, млн т (2014 г.)
1	Китай	803,83	49,5	92,91
2	Япония	105,15	6,5	41,35
3	Индия	89,58	5,5	10,38
4	США	78,92	4,9	11,96

Окончание табл.

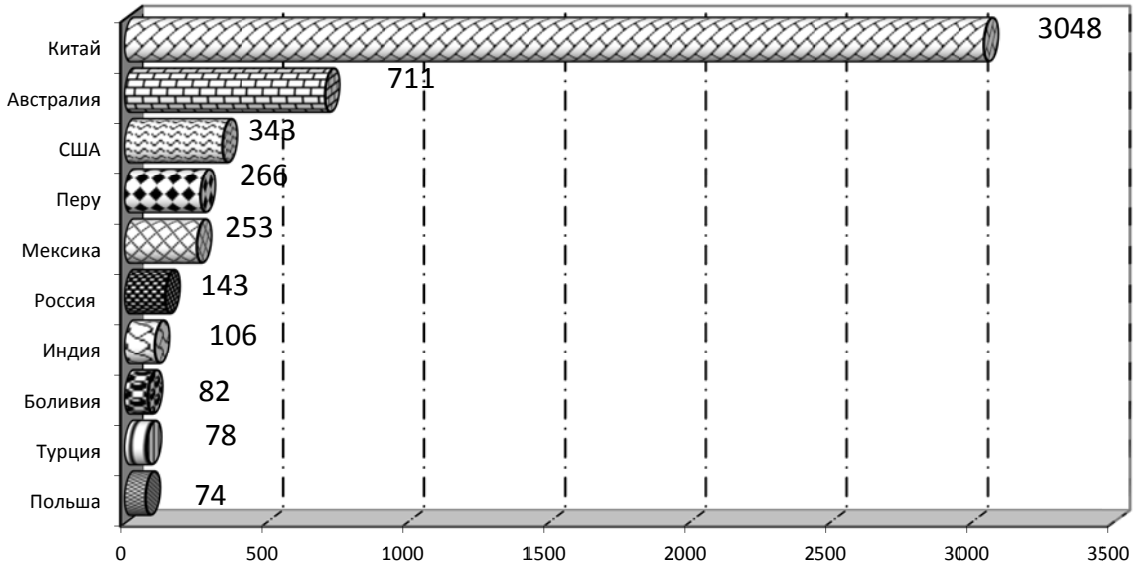
Место в рейтинге	Страна	Производство, млн т	Доля в мировом производстве, %	Экспорт стальной продукции, млн т (2014 г.)
5	Россия	71,11	4,4	28,08
6	Южная Корея	69,67	4,3	31,91
7	Германия	42,68	2,6	24,76
8	Бразилия	33,25	2,1	9,77
9	Турция	31,55	1,9	16,02
10	Украина	22,93	1,4	21,49
Всего мир		1622,80	100,0	452,74

Источник: РИА-рейтинг (см.: http://www.riarating.ru/infografika/20160412/630017058.html).



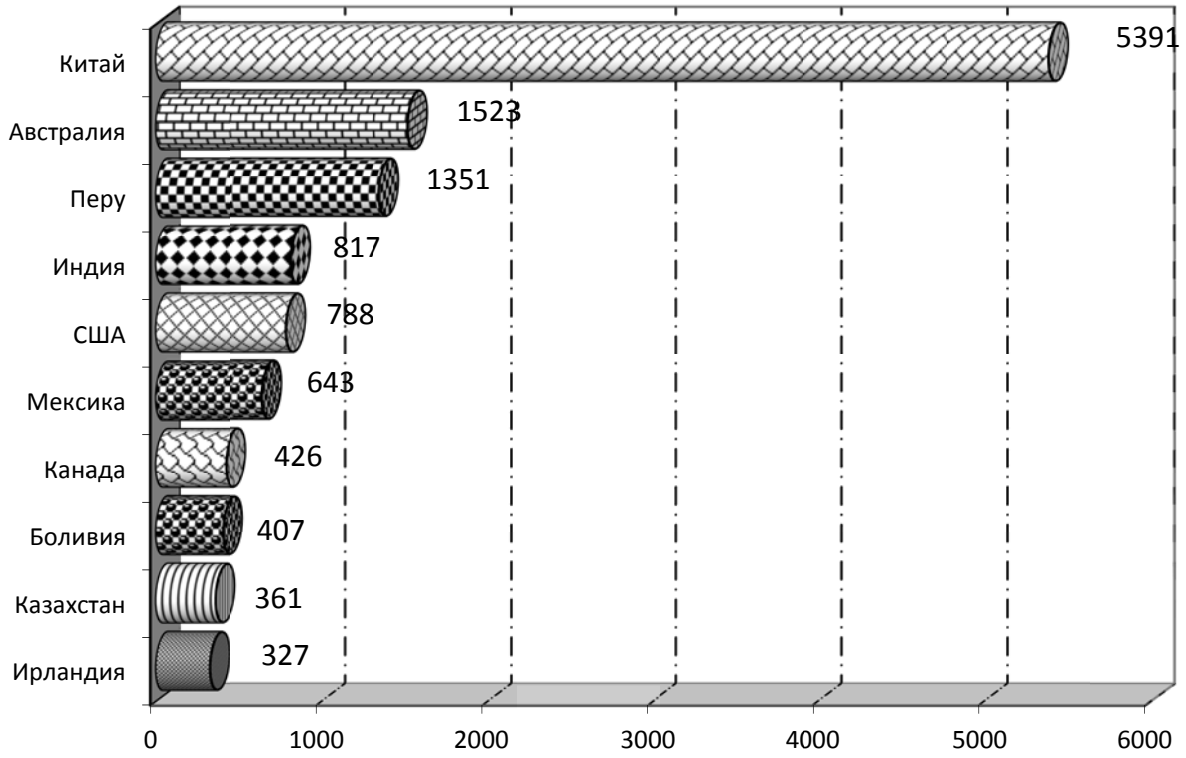
Источник: [1, с. 42].

Рис. 5. Топ-10 мировых производителей меди (добыча руды), тыс. т, 2013 г.



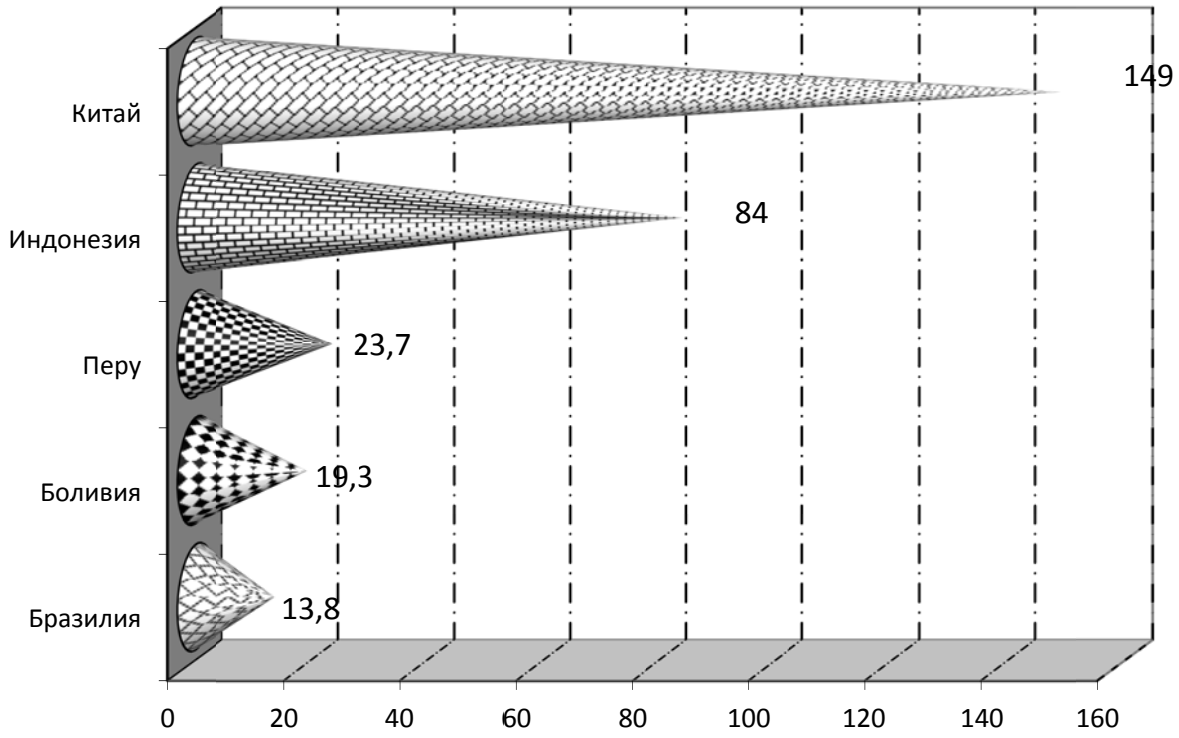
Источник: [1, с. 42].

Рис. 6. Топ-10 мировых производителей свинца (добыча руды), тыс. т, 2013 г.



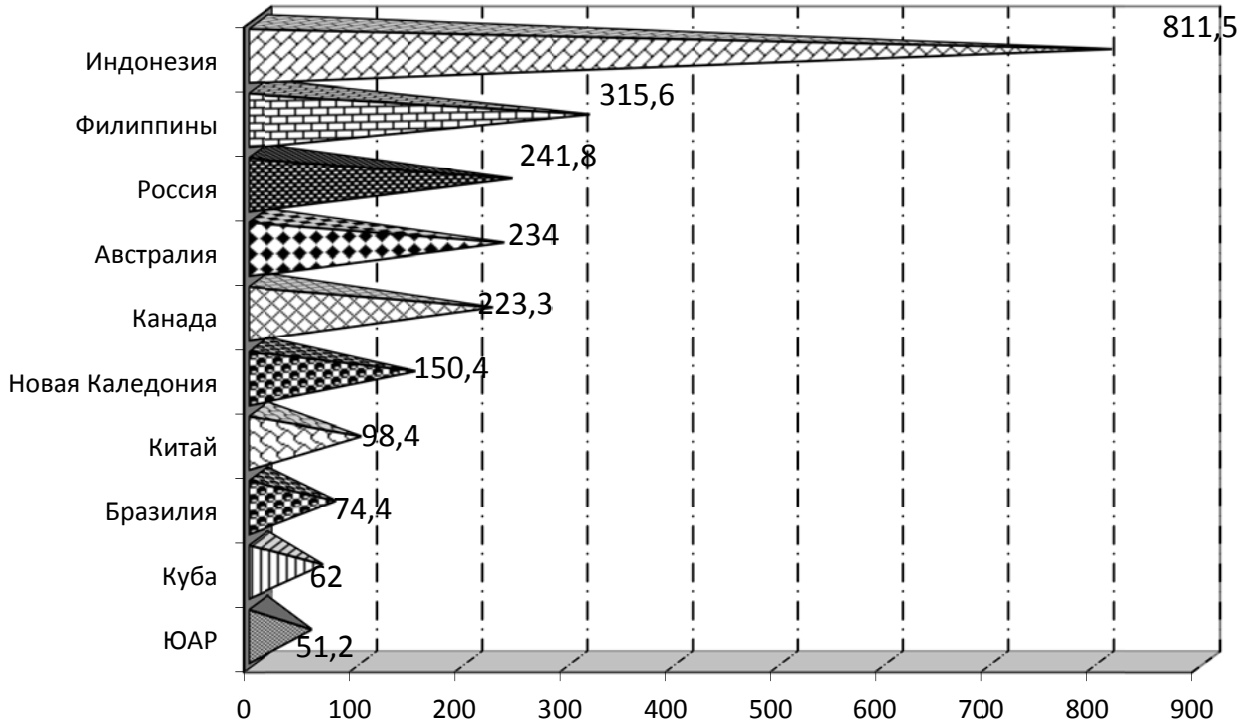
Источник: [1, с. 42].

Рис. 7. Топ-10 мировых производителей цинка (добыча руды), тыс. т, 2013 г.



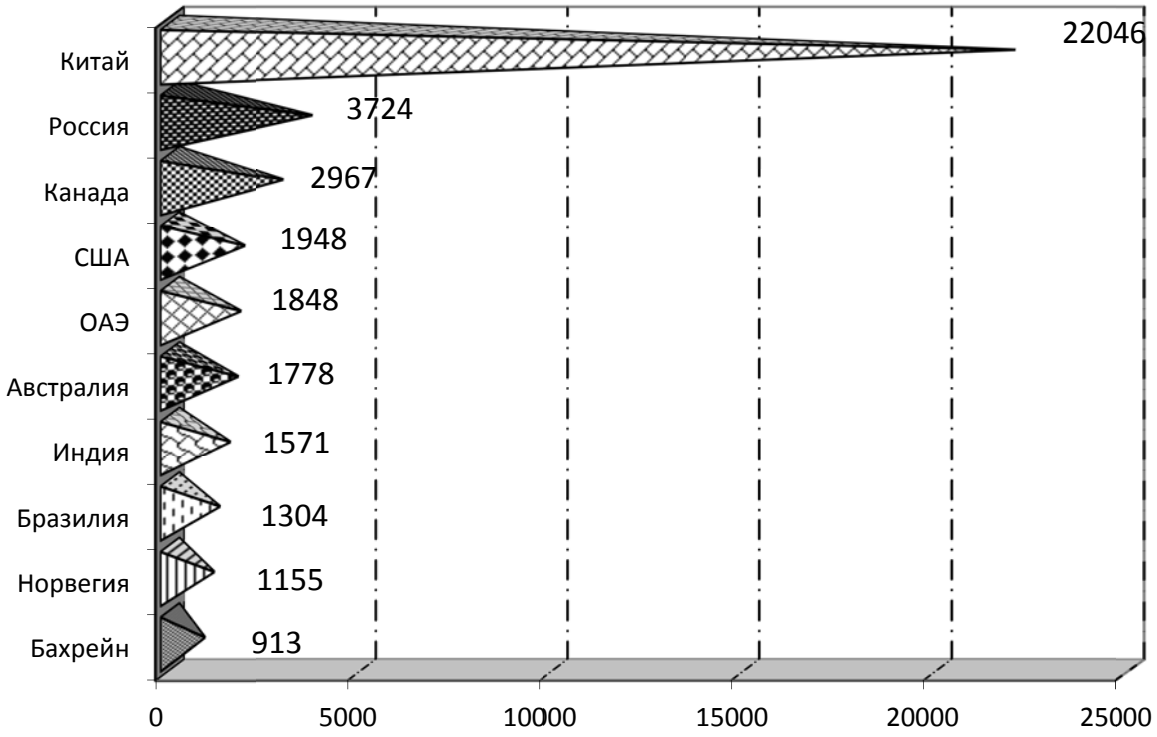
Источник: [1, с. 42].

Рис. 8. Топ-5 мировых производителей олова (добыча руды), тыс. т, 2013 г.



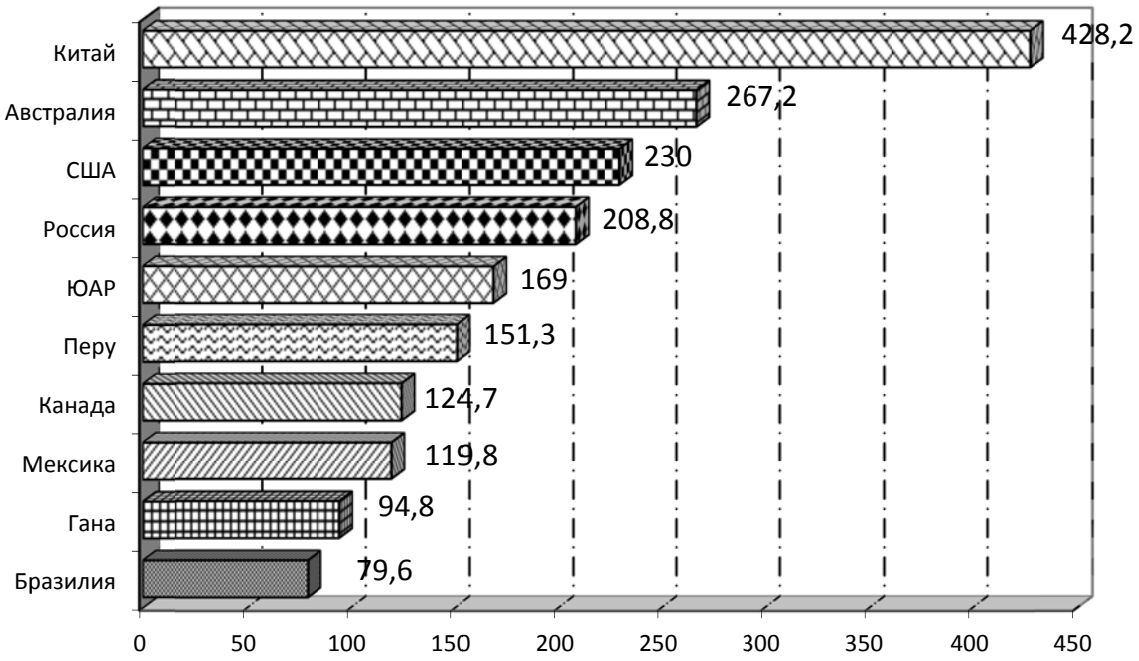
Источник: [1, с. 43].

Рис. 9. 10 стран – крупнейших мировых производителей никеля (добыча руды), тыс. т, 2013 г.



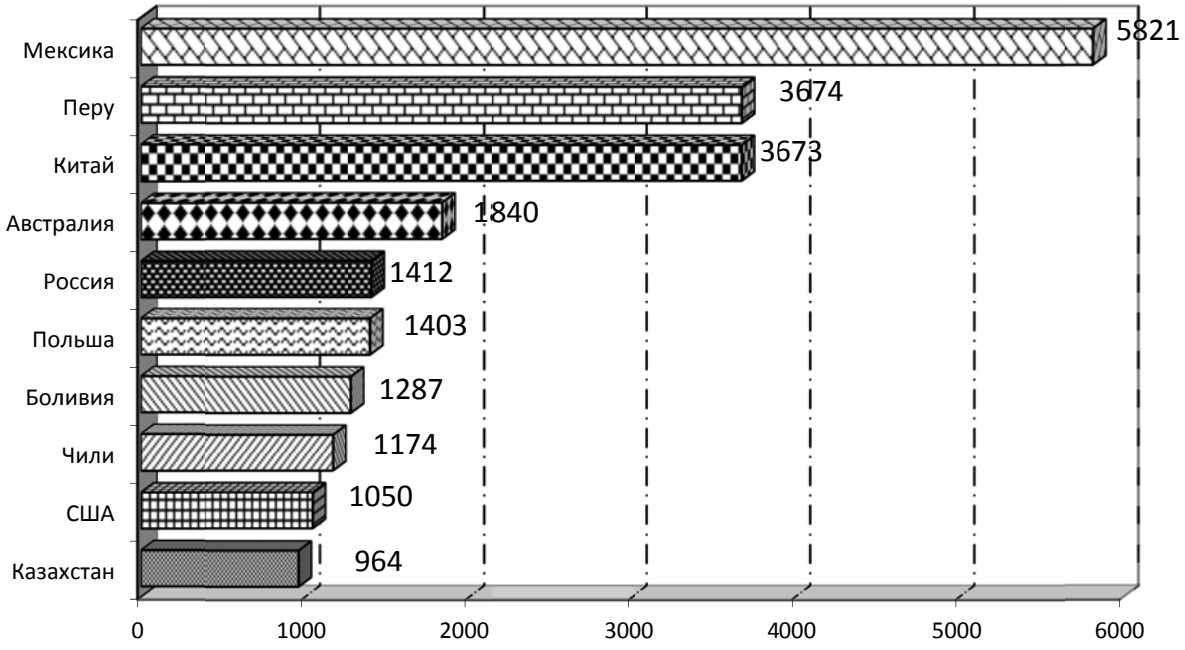
Источник: [1, с. 43].

Рис. 10. 10 стран – крупнейших производителей алюминия (первичное обогащение), тыс. т, 2013 г.



Источник: [1, с. 43].

Рис. 11. 10 стран – крупнейших мировых производителей золота (добыча руды), т, 2013 г.



Источник: [1, с. 43].

Рис. 12. 10 стран – крупнейших мировых производителей серебра (первичное обогащение), т, 2013 г.

Интересно сравнить позиции в производстве и экспорте стали России и Южной Кореи. Как показано в таблице, они очень близки по обоим показателям. И сам этот факт вовсе не свидетельствует о технологической отсталости южно-корейской промышленности. Аналогично и в случае с Россией, мы придерживаемся точки зрения, что развитое металлургическое производство – одно из конкурентных преимуществ нашей экономики, которое следует использовать. Это, конечно, не исключает необхо-

димости развития обрабатывающих, в том числе – высокотехнологичных, производств, но, в то же время, не предполагает искусственного «угнетения» добывающих производств и производств первых переделов.

Крупнейшим потребителем по всем видам представленных в нашем анализе металлов (кроме драгоценных) является Китай [1, с. 42-43]. Лидерство Китая в потреблении металлов свидетельствует о продолжающейся модернизации производственной и инфраструктурной базы страны, оно отражает успехи страны в социально-экономическом развитии и закладывает фундамент для будущего роста, достижения и поддержания высокой производительности труда и высокого качества и уровня жизни населения. На этом фоне экспорт из России значительных объемов металлов свидетельствует о недостаточной их востребованности внутри страны для реализации проектов в индустриальной, строительной и инфраструктурной сферах.

Следовательно, усилия по трансформации структуры российской промышленности следует наращивать. И, как свидетельствуют объективные статистические данные, в том числе представленные в статье, в этой сфере прослеживаются определенные положительные тенденции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мир в цифрах – 2016. Карманный справочник. М.: Олимп-Бизнес, 2016. 272 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2014 / Росстат. М., 2015. 693 с.
3. Россия в цифрах. 2015 / Росстат. М., 2015. 543 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 нередактируемых материалов (например, сканированных рисунков или формул). Статья должна быть снабжена кодом ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации). Статья должна быть снабжена заголовком (наименованием) на русском и английском языке;
2. Аннотацию статьи на русском и английском языке, объемом 400–500 знаков;
3. Ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5–8 слов и словосочетаний на русском и английском языке);
4. Сведения об авторе, включающие:
   - Ф.И.О. полностью на русском и английском языке;
   - учёная степень, учёное звание (при наличии);
   - должность и место работы / учебы (обязательно);
   - контактные данные для публикации в журнале на русском и английском языке (адрес с почтовым индексом, номер контактного телефона, e-mail);
   - контактные данные для переписки с редакцией (номер домашнего, мобильного и рабочего телефонов, e-mail, а также другую контактную информацию, по усмотрению автора – на русском языке), которые приводятся в сопроводительном письме.
5. Сканированную рецензию на статью, подписанную доктором наук, являющимся специалистом в предметной области исследования, в которой выполнена статья, заверенную печатью.
6. Все материалы присылаются в редакцию по электронной почте: plotnikov.v@unecon.ru. Рекомендуется в названиях файлов использовать фамилию и инициалы автора, а в заголовке письма указывать, что в нем содержатся материалы статьи, предлагаемые для публикации в журнале «Известия СПбГЭУ».

ТЕХНИЧЕСКИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Объём статьи (включая аннотацию, ключевые слова, сведения об авторах, список использованной литературы) для лиц с ученой степенью / званием – от 4 до 7 страниц, для лиц без ученой степени / звания – от 3 до 5 страниц.

2. Формат страницы А4, ориентация – книжная. Поля: верхнее 3,1 см, нижнее 2,9 см, левое 2,2 см, правое 1,7 см. Без колонтитулов, расстояние от края страницы до верхнего колонтитула 2 см, до нижнего – 1,27 см. Функция «Автоматическая расстановка переносов» должна быть отключена. Страницы не нумеруются. Не допускается использование в тексте статьи автоматически нумерованных списков. Общие свойства абзацев для всего материала: без отступов до и после абзаца, межстрочный интервал – одинарный.
3. Все материалы статьи должны быть оформлены шрифтом Times New Roman.
4. На первой строке без абзацного отступа с выравниванием по правому краю, через запятую размещаются фамилии и инициалы соавторов (первая буква прописная, остальные строчные) на русском языке. В статье рекомендуется наличие не более чем 3–4 соавторов. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное.
5. После пропуска пустой строки, без абзацного отступа, с выравниванием по центру размещается название статьи на русском языке. Размер шрифта 12 пт, начертание полужирное. В конце наименования делается сноска, в которой указаны сведения об авторах (см. далее).
6. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещается аннотация статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится слово «Аннотация» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сам текст аннотации.
7. После пропуска пустой строки, с абзацным отступом 0,6 см, с выравниванием по ширине размещаются ключевые слова статьи на русском языке. Размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. Сначала приводится словосочетание «Ключевые слова» (дополнительное свойство шрифта – полужирный), затем, после точки – сами ключевые слова (словосочетания), разделенные запятыми.
8. Две пустые строки.
9. Повторяется информация, указанная в пп. 4–7 на английском языке, с теми же правилами оформления. В англоязычном блоке вместо слова «Аннотация» указывается слово «Abstract», а вместо словосочетания «Ключевые слова» – «Keywords».
10. Две пустые строки.
11. Текст статьи оформляется на русском языке с абзацным отступом 0,6 см (самый первый абзац статьи – без абзацного отступа), с выравниванием по ширине. Размер шрифта 11 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование без крайней необходимости других типов шрифтов. При необходимости, в тексте статьи могут быть выделены разделы (например, «Введение», «Анализ литературы», «Методика исследования», «Основные результаты и их обсуждение» и т.п.). Если статья подготовлена при финансовой поддержке какого-либо фонда, выполнена в рамках государственного задания и т.д., то это указывается в последнем абзаце, завершающем статью (перед списком использованной литературы). Порядок оформления этого абзаца: отступ 0,6 см, выравнивание по ширине, размер шрифта 11 пт, начертание наклонное. В тексте могут приводиться рисунки и таблицы, которые размещаются непосредственно после их упоминания, либо на следующей странице. На все рисунки и таблицы должны быть ссылки. При необходимости в тексте статьи приводятся формулы. Статья оформляется без приложений.
12. По тексту статьи должны иметься ссылки на все позиции, приведенные в списке литературы. Ссылки по тексту оформляются в квадратных скобках, с указанием номера позиции в списке литературы. Например: [11]. Если ссылка идет на конкретную страницу (диапазон страниц), это указывается. Например: [2, с. 12] или [4, с. 8–9]. Если ссылка идет на несколько позиций списка литературы, то они перечисляются в общих квадратных скобках, по возрастанию номеров, с разделением точками с запятой. Например: [3, с. 78; 4; 8, с. 11–14; 10] (неправильно: ~~[3], [5]~~). Если ссылка на литературу стоит в конце предложения, то оканчивающий предложение знак препинания ставится после закрывающей квадратной скобки (правильно: «... ряда авторов [7; 8].» неправильно: «~~... ряда авторов. [7; 8]~~»).
13. При необходимости в статье могут быть приведены постраничные ссылки, которые оформляются без абзацного отступа, с выравниванием по ширине. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. Не рекомендуется использование постраничных ссылок без особой необходимости.
14. Рисунки оформляются только в черно-белом варианте, рисунки должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все рисунки должны

быть пронумерованы, если рисунок в статье один, то он не нумеруется. В тексте статьи рисунки подписываются снизу, без абзацного отступа, с выравниванием по центру. Размер шрифта 10 пт, начертание обычное. В подписи сначала идет сокращение «Рис. Х.» (где Х – номер рисунка), наклонным шрифтом. Затем приводится наименование рисунка, без точки в конце. До и после наименования рисунка пропускается одна пустая строка, рисунок сверху от текста также отделяется одной пустой строкой.

15. Таблицы должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все таблицы должны быть пронумерованы, если таблица в статье одна, то она не нумеруется. Размер шрифта таблиц 10 пт, начертание обычное. В тексте статьи таблицы подписываются сверху, без абзацного отступа. Таблица отделяется от текста сверху и снизу пустой строкой. Над таблицей с выравниванием по правому краю, размер шрифта 10 пт, начертание наклонное пишется: «Таблица Х» (где Х – номер таблицы). Затем приводится наименование таблицы, без точки в конце (выравнивание по центру без абзацного отступа, шрифт 10 пт, начертание полужирное).

16. Рекомендуется в таблицах и рисунках указывать источник информации.

17. Формулы оформляются с использованием встроенного средства оформления формул программы текстового редактора.

18. Список литературы оформляется в конце статьи. Сначала оформляется его заголовочная часть (выравнивание по центру, без абзацного отступа, шрифт 11 пт, начертание обычное): пустая строка; слово «ЛИТЕРАТУРА»; пустая строка. Затем в виде нумерованного списка приводится сам список литературы (шрифт 10 пт), выравнивание абзаца – по ширине.

19. Сведения об авторах приводятся в обязательной сноске внизу первой страницы. Они оформляются шрифтом 10 пт, начертание обычное; выравнивание абзаца – по ширине, без абзацного отступа. Эти сведения содержат (каждая позиция с новой строки):

- код ГРНТИ статьи, который указывается без точки в конце. Например: «ГРНТИ 06.81.12»;
- авторский знак, затем через запятую фамилии и инициалы соавторов, затем год публикации. Например: «© Попович А.А., Янгелова Е.А., 2016»;
- сведения об авторах (каждый автор – с новой строки), включающие имя, фамилию, отчество и, после тире, ученую степень (при наличии), ученое звание (при наличии), наименование должности и организации (для высших учебных заведений и других организаций не рекомендуется использовать без крайней необходимости сокращенное обозначение организационно-правовой формы, например не рекомендуется использовать аббревиатуру «ФГБОУ ВО»), если из наименования организации неочевидно, в каком населенномпункте она находится, в скобках приводится название города. Например: «Николай Федорович Иванов – кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента Южно-Сибирского института стратегического анализа (г. Темиртау)»;
- контактные данные для связи с автором. Если авторов несколько – указываются данные только одного из них, при этом в скобках указывается его фамилия и инициалы. Они включают адрес с почтовым индексом на русском и английском языке, контактный телефон и адрес электронной почты. Например: «Контактные данные для связи с авторами (Плотников В.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 310-47-60. E-mail: plotnikov.vl@unecon.ru».

Некомплектные статьи, статьи, оформленные не по установленным правилам и с неправильно оформленным списком литературы, НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:
http://unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-/trebovaniya и
http://unecon.ru/sites/default/files/shablon_oformleniya_stati.docx.

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ

«ИЗВЕСТИЯ СПбГЭУ»

Периодичность выхода издания – 6 номеров в год.
Подписаться на журнал можно по каталогу агентства «Роспечать». Индексы 15395 и 37154.
Подписная цена журнала: 1950 руб. – на полугодие и 3900 руб. – на год.

Приобрести журнал за наличный расчет или оформить редакционную подписку можно по адресу:
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21,
редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

Зам. главного редактора
Плотников Владимир Александрович

Контактный телефон: +7 (911) 949-13-21 (редакция)
E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Редакторы:
С.С. Алмаметова, Ю.А. Безуглая
Обложка художника *А.А. Сивакова*
Оригинал-макет *Ю.К. Трубкина*

Подписано в печать 04.07.16 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 25,0. Уч.-изд. л. 25,0. Тираж 1000 экз. Заказ 720.

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.