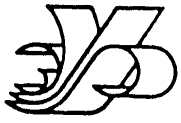
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 6 (102)



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
2016

Главный редактор
И.А. Максимцев, д-р экон. наук, проф.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ И ФИЛОСОФИЯ ХОЗЯЙСТВА

Никифорова В.Д., Сергеева И.Г., Харламов А.В. Использование потенциала финансового рынка для инновационного развития российской экономики 7

Панфилова О.В, Черненко В.А. Болезненные точки в экономике страны при воспроизводстве общественного капитала 15

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРОЦЕССЫ

Офин В.П., Провоторов И.А. Особенности реализации проектов государственно-частного партнерства с иностранным участием 19

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Байдукова Н.В., Васильев С.А., Макеев С.Н. Оценка нормативного RCAP-регулирования достаточности капитала и ликвидности активов российских банков 24

Швец С.К. Управление валютными рисками нефинансовой компании: методы и инструменты 29

Мясников М.Р., Пузыня Н.Ю. О необходимости правового и методического обеспечения оценки стоимости программных продуктов 42

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Петухова Ж.Г. Принципы концепции обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства 46

Айрапетова А.Г., Корелин В.В., Ластовка И.В. Развитие отечественного производства товаров и услуг в условиях импортозамещения 52

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Костин К.Б. Форсайт развития технологий дополненной реальности в международном туризме 57

Путинцева Н.А. Диспропорции регионального развития современной России: анализ проблем и перспективы сглаживания 64

Какава Л.О. Реализация федеральных целевых программ как инструмент управления региональной политикой 71

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Безденежных Т.И., Кизиль Е.В. Методология регулирования потенциала развития локальных социально-экономических систем 75

Алиев И.М., Бобова А.С. Основные этапы построения системы сбалансированных показателей и разработки мотивационной схемы оплаты труда на базе KPI 82

Соколов Р.В., Николаев М.О. Экономико-математические модели управления информационными рисками на предприятиях связи 88

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Савчук Д.А. Профессионализация кадров государственной гражданской службы: проблемы и перспективы 94

Оганян К.М., Покровская Н.Н., Сафарян А.Ю. Сервисная и регулятивная роли государства в эволюции трудового поведения в условиях экономики знаний 98

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

Родина В.В. Образ торгово-промышленного сословия в русской литературе 105

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Евстигнеева А.О. Социальное содержание «институциональных ловушек» процесса муниципализации объектов инфраструктуры предприятий 116

Истомин А.С. Система менеджмента качества и безопасности пищевой промышленности 121

Кассюра Е.В., Турунок Н.А. Принятие инновационной продукции деловыми покупателями: эмпирическое исследование 125

Корелин К.В. Механизм формирования и реализации инвестиционной политики в промышленности Санкт-Петербурга 132

Мазур М.Ю. Сущность оборонно-промышленного комплекса и государственных расходов на оборону 135

Малявкина И.В. Механизмы речевого воздействия коммуникатора на реципиента в диалогическом дискурсе социальных медиа 140

Мамедов Н.Ф. Экономический, информационный и миграционный аспекты глобализации и варианты её возможного завершения 145

Отгонсурэн Г. Новые инструменты государственного регулирования и поддержки предпринимательства в условиях кризиса 150

Петряков А.А. Моделирование влияния инновационных процессов на макроэкономическое развитие 154

Прико П.А. Дивидендная политика как фактор экономической ответственности перед собственниками 158

Торосян Н.Н. Возможности использования зарубежного опыта господдержки малого и среднего предпринимательства при выходе на внешний рынок в Армении 161

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Макеева Е.С., Миэринь Л.А. Экономическая наука и образование – в фокусе проблем (по материалам V международной научной конференции «Деловая этика и национальные модели поведения») 165

СТАТИСТИКА

Багров Н.М., Плотников В.А. Состояние и развитие российской промышленности (статистический обзор) 170

CONTENTS

THEORY AND PHILOSOPHY OF ECONOMY

Nikiforova V.D., Sergeeva I.G., Kharlamov A.V. Usage of financial market capacity for innovation development of the russian economy 7

Panfilova O.V., Chernenko V.A. Painful point in the economy at reproduction of social capital 15

GLOBALIZATION PROCESSES

Ofin V.P., Provotorov I.A. Implementation of public-private partnership projects with foreign participation 19

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Baidukova N.V., Vasil'ev S.A., Makeev S.N. Evaluation of RCAP-regulation of capital adequacy and liquidity of russian banks' assets 24

Shvets S.C. Managing currency risk non-financial companies: methods and tools 29

Myasnikov M.R., Puzinya N.Yu. About necessity of legal and methodic providing for software cost estimation 42

STATE REGULATION OF ECONOMY

Petukhova J. G. The principles of the concept of ensuring favorable conditions for business development 46

Ayrapetova A.G., Korelin V.V., Lastovka I.V. The development of the domestic production of goods and services in terms of import substitution 52

ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES

Kostin K.B. Foresight of augmented technology development in international tourism 57

Putintseva N.A. Imbalances for regional development of modern Russia: analysis of problems and prospects for smoothing 64

Kakava L.O. The federal program as a tool of regional policy 71

MANAGEMENT

Bezdenezhnyh T.I., Kizil' E.V. The regulation methodology of the local socio-economic systems development potential 75

Aliev I.M., Bobova A.S. The main stages of building a balanced scorecard development and motivational remuneration scheme based on KPI 82

Sokolov R.V., Nikolaev M.O. Economic and mathematical models of information risk management in telecommunications 88

SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY

Savchuk D.A. The professionalization of state human resources: problems and opportunities 94

Oganyan K.M., Pokrovskaia N.N., Safarian A.Y. Service and regulation as State roles within the evolution of labour behaviour in the knowledge-driven economy 98

PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY

Rodina V.V. Image of commerce and industry estates in russian literature 105

YONG RESEARCHERS' WORKS

Evstigneeva A.O. The content of the social "institutional traps" in the process of municipalization infrastructure companies 116

Istomin A.S. Quality management system and safety of food industry 121

Kassura E.V., Turunok N.A. Innovation adoption of business customers: empirical research 125

Korelin K.V. Mechanisms of formation and realization of investment policy in St. Petersburg 132

Mazur M.U. The essence of defense industry and government defense spendings 135

Malyavkina I.V. Some ways of influence on customers over what is discussed in mass media and used by banks or insuarance companies 140

Mamedov N.F. Economic, informational and migration aspects of globalization and patterns of its possible completion 145

Otgonsuren G. New instruments of state regulation and support of entrepreneurship in the crisis conditions 150

Petryakov A.A. Modeling of influence of innovative processes on macroeconomic development 154

Priko P.A. Dividend policy as a factor economic responsibility to the owners 158

Torosyan N.N. The possibility of using foreign experience of sme's state support when entering the foreign market in Armenia 161

UNIVERSITY INFORMATION

Makeeva E.S., Mierin L.A. Economic science and education – in the focus of problems (overview of the V international conference «Business ethics and national patterns of behavior») 165

STATISTICS

Bagrov N.M., Plotnikov V.A. State and development of the Russian industry (statistical review) 170

Никифорова В.Д., Сергеева И.Г., Харламов А.В.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ФИНАНСОВОГО РЫНКА ДЛЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *В статье анализируются новые возможности использования потенциала финансового рынка в качестве источника привлечения необходимых ресурсов для обеспечения инновационного развития российской экономики и достижения высоких и устойчивых темпов роста в реальном секторе экономики. Основными задачами исследования являются: анализ использования финансового рынка для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики; обзор практики банковского кредитования и уровня доступности кредитных ресурсов, как по цене, так и по территориям и отраслям; исследование роли субъектов малого и среднего бизнеса в инновационной предпринимательской деятельности; оценка перспектив финансирования инфраструктурных проектов через механизм государственно-частного партнерства и эмиссию инфраструктурных облигаций. Использование рассмотренных в статье инструментов финансирования инновационной деятельности предприятий на практике позволит обеспечить повышение эффективности реализуемых инвестиционных проектов и добиться устойчивых темпов экономического роста.*

Ключевые слова. *Инновационное экономическое развитие, институциональные инвесторы, инфраструктурные облигации, инновационная деятельность, государственно-частное партнерство.*

Nikiforova V.D., Sergeeva I.G., Kharlamov A.V.

USAGE OF FINANCIAL MARKET CAPACITY FOR INNOVATION DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Abstract. *The article analyzes the new opportunities of financial market usage as a source of attracting the necessary resources from the state and private businesses to provide innovative development of the Russian economy and achieve high and sustainable growth in the real economy. The main objectives of the study are: analysis of the financial market in order to attract investments in the real sector of the economy; review of bank lending practices and the level of availability of credit resources, both in price and in the territories, and industry; study of the role of small and medium-sized businesses in innovative entrepreneurship; assessment of the prospects for financing infrastructure projects through the mechanism of public-private partnerships and the issue of infrastructure bonds. We concluded that financing instruments for innovation activities of enterprises in practice would ensure investment projects efficiency and sustainable economic growth.*

ГРНТИ 06.39.31

© Никифорова В.Д., Сергеева И.Г., Харламов А.В., 2016

Вера Дмитриевна Никифорова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики и финансов Финансового университета (Санкт-Петербургский филиал).

Ирина Григорьевна Сергеева – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансового менеджмента и аудита Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики.

Андрей Викторович Харламов – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории и истории экономической мысли Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Харламов А.В.): 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 310-47-60. E-mail: Kharlamov_2000@list.ru.

Keywords. *Innovative economic development, institutional investors, infrastructure bonds, innovative activities, public private partnership.*

Для достижения стабильного инновационного экономического развития необходимо активнее привлекать в качестве инвесторов участников финансовых рынков, в частности институциональных инвесторов, которые, по оценкам ООН, сосредоточили в своих активах от 75 до 85 трлн долларов США. При этом их участие в финансировании реального сектора экономики относительно незначительно. Например, прямые инвестиции в инфраструктурные объекты составляют менее 1% от общей стоимости активов пенсионных фондов, причем в странах с формирующимися финансовыми рынками этот показатель еще ниже [1]. Такая структура активов институциональных инвесторов свидетельствует об их общей ориентации на краткосрочные инвестиции. Так, в США средний срок владения акциям снизился с 8 лет в 1960-е гг. до 6 месяцев в 2010-е гг. [2].

Отдельные исследователи отмечают происходящие в последние годы серьезные изменения в финансовом секторе, проявляющиеся в ускоряющемся росте значения его информационной составляющей, активном использовании информационных технологий, более тесном взаимовлиянии реального и финансового секторов экономики [3-6]. В ряде исследований справедливо указывается, что активное использование информационных технологий привело к глобальным технологическим инновационным изменениям на мировых финансовых рынках, которые связаны с использованием современных торговых систем, способствующих снижению трансакционных издержек, росту объемов и скорости торговли [7-10].

Для привлечения инвесторов в реальный сектор экономики необходимо создать соответствующие законодательные условия, стимулирующие инвестиционную активность. В соответствие с исследованиями Всемирного банка в 2011-2012 гг. 108 стран внесли более 200 изменений в свои законодательные акты с целью упрощения ведения бизнеса и создания более комфортных условий для предпринимательской деятельности. В первую очередь данные изменения должны обеспечить защиту имущественных прав, доступность кредитных ресурсов, информационную прозрачность финансового рынка [11]. Очевидно, что развитие финансового рынка, появление новых инструментов финансирования предпринимательской деятельности способствует экономическому подъему и росту занятости. Для обеспечения устойчивого развития промышленных предприятий, средства, привлекаемые на финансовых рынках, следует направлять на реализацию инфраструктурных и инновационных проектов, в том числе в рамках государственно-частного партнерства.

Для обеспечения устойчивых темпов экономического роста необходимо осуществить следующие мероприятия: обеспечить доступ к соответствующим финансовым ресурсам для предприятий малого и среднего бизнеса; содействовать развитию финансового рынка в целом, особенно рынка корпоративных облигаций, для обеспечения долгосрочных инвестиций с целью достижения устойчивого развития; повышать уровень информационной открытости и прозрачности финансового рынка; стимулировать участников финансового рынка инвестировать в производственную инфраструктуру и инновационные проекты.

Формирование финансовых рынков в России носит динамичный и противоречивый характер. За короткий срок сформировался фондовый рынок, рынок банковских услуг, «заработал» валютный рынок, российский рубль стал свободно конвертируемой валютой. Российское правительство, российские компании и банки вышли на мировой рынок капитала, с другой стороны – внутренний финансовый рынок стал открытым для зарубежных инвесторов. Интеграционные процессы на финансовом рынке происходили на фоне нестабильных темпов развития национальной экономики, растущей утечки российского капитала, усиления зависимости национальной финансовой системы от поведения иностранных участников рынка. Падение цен на нефть, введение санкций в отношении России, девальвация рубля, снижение рейтинга страны международными рейтинговыми агентствами негативно сказались на конъюнктуре практически всех сегментов российского финансового рынка. Проблемы развития финансового рынка страны, обеспечивающего условия для экономического роста, приобретают огромное значение.

Несмотря на огромные усилия в направлении экономического роста и стимулирование инновационной активности, до сих пор наша страна не может достичь уровня показателей накопления капитала

и условий жизни населения советского периода 1960-1985 гг. Объем инвестиций к ВВП немного превышает 23% при пороговом значении в целях обеспечения экономической безопасности страны 25%, установленном Центром финансово-банковских исследований ИЭ РАН. Лишь только к 2018 г. предусматривается довести уровень этого показателя до 27% [12]. Невысокий уровень доходов и сбережений основной массы населения не позволяет сформировать достаточный внутренний потенциал для осуществления инвестиций. В этих условиях займы за рубежом и прямые иностранные инвестиции становятся важнейшими источниками экономического роста в нашей стране. Сырьевой сектор экономики, оптовая и розничная торговля, финансовая деятельность стали привлекательными для иностранных инвесторов. Приходится признать, что приоритеты иностранных инвесторов пока не совпадают с приоритетами структурных реформ и модернизации экономики России, они не склонны к благотворительности и выбирают наименее рискованную стратегию.

Сегодня в структуре промышленного производства сохраняется высокая доля ТЭК, отмечается сокращение доли машиностроения и металлообработки, призванных обеспечивать модернизацию и обновление основного капитала, а также повышение конкурентоспособности российских компаний. Доля пищевой промышленности в отраслевой структуре обрабатывающей промышленности достигает 16%, уступая немного нефтепереработке и машиностроению. Коммерческие банки в связи с закрытием для многих из них внешних кредитных рынков и ухудшением ситуации с доступностью альтернативного фондирования на внутреннем рынке вынуждены ужесточать условия кредитования для корпоративных клиентов. В результате доступ к кредитам для металлургических, энергетических и машиностроительных предприятий, зависимых от импортного сырья предприятий пищевой промышленности становится ограниченным. Что касается компаний по добыче нефти и газа, то изменение условий кредитования для них не стало столь существенным.

Задачи реализации политики импортозамещения требуют огромных усилий в деле обеспечения согласованного взаимодействия всей финансовой системы страны и отечественных производителей. За последние годы развернулась широкая дискуссия по вопросам импортозамещения. Несомненно, импортозамещение, как тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направлено на замену импорта промышленных товаров, пользующихся спросом на внутреннем рынке, товарами национального производства. В то же время, в этих условиях особое внимание должно быть уделено концентрации всего финансового рынка на развитии национальных отраслей промышленности и формировании конкурентоспособного рыночного хозяйства страны, не уступающего по параметрам качества и ценовым характеристикам мировому рынку.

Анализ состояния и тенденций развития рынка банковского кредита, фондового рынка в РФ показал, что до сих пор эти рынки, как основные источники инновационного развития, не играют значимой роли в обеспечении инвестиционных потребностей многих промышленных компаний, т.е. в решении тех задач, без которых невозможен прогресс в любом обществе. В частности, на рынке банковских кредитов отмечается низкая доля долгосрочных кредитов (сроком свыше 5 лет), что объясняется во многом их недоступностью для ряда отраслей промышленности из-за высокой стоимости кредитов, превышающей норму рентабельности. Затрудненный доступ к внешним и внутренним источникам финансирования предприятий обусловливает неравномерное развитие отраслей российской промышленности, что способствует формированию недостаточно сбалансированной структуры промышленного производства. Для переориентации предприятий с внешних источников финансового обеспечения на внутренние следует активнее стимулировать денежное предложение, направленное на экономический рост и инновационное развитие промышленного производства.

По оценкам отдельных экономистов, за последние десять лет денежное предложение Банка России было недостаточным. В частности, по мнению Ерохиной Ю.В. и Кроливецкой В.Э., политика денежной рестрикции, проводившаяся в 2008-2009 гг., могла быть причиной кризиса, независимо от событий на мировых финансовых рынках и рынках энергоносителей. В свою очередь, сезонные колебания денежного предложения вызваны неравномерностью расходов правительства и изменением ситуации на внутреннем валютном рынке [13, 14]. Как показал анализ, с 2004 г. отмечается непропорциональный рост денежной базы и денежной массы по отношению к номинальному ВВП. При этом выявлено, что замедление темпов роста денежного предложения относительно ВВП не всегда находится в корреляционной зависимости с показателями экономического роста в стране, хотя и способно оказывать на него определенное влияние и создавать проблемы с банковской ликвидностью.

Невысокий уровень монетизации (при пороговом значении 60%) усиливает зависимость промышленных предприятий от коротких инвестиций, ведет к завышенной цене денег, а также к низкой капитализации банков и других институтов финансового рынка, уходу ликвидности на внешние финансовые рынки. Не срабатывает трансмиссионный механизм превращения сбережений в долгосрочные инвестиции, а низкое значение показателя денежного мультипликатора, по сравнению не только с развитыми, но и многими развивающимися странами, отражает невысокие эмиссионные возможности российских коммерческих банков создавать дополнительные деньги для целей кредитования и поддержания сложившихся в экономике механизмов воспроизводства.

Снижение цены денег (процентной ставки) сегодня становится главной проблемой для решения задач промышленного развития страны. Чем больше экономика насыщена деньгами на единицу экономического оборота, тем в большей мере она заполнена кредитами, облигациями, коммерческими бумагами, лизинговым финансированием и другими долговыми инструментами. Сегодня процентная ставка по кредитам, предоставляемым без государственной поддержки и гарантий, устанавливается на уровне доходности экспортно-ориентированных производителей, которая значительно выше доходности остальных производств. По данным РИА-рейтинг, средние показатели рентабельности продаж по отдельным отраслям в 2014 г. находились в диапазоне от 3,5% (производство кожи, изделий из кожи) до 39,8% (добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических); в т.ч. рентабельность производства пищевых продуктов составила 9,7%, производства машин и оборудования – 5,5%, металлургического производства – 14,6%, текстильного и швейного производства – 8,6%.

Такая практика вместе с повышением тарифов на энергоносители способствует переливу капитала и перераспределению национального дохода в сектор естественных монополий, не способствует развитию конкурентоспособности производителей в обрабатывающих отраслях промышленности. Причем, как показывают исследования Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП), в этих условиях создаются проблемы социально-экономического характера, поскольку инфляция для необеспеченных слоев населения растет более быстрыми темпами. В период мирового финансового кризиса, начиная с 2008 г., можно отметить расширение посреднической деятельности государства, что, на наш взгляд, отчасти обусловлено монетарной политикой Банка России, и является нерыночной формой распределения финансовых ресурсов.

Вопрос сбалансированности бюджета на основе профицита или дефицита вызывает дискуссию у отечественных экономистов. Сторонники бюджетного дефицита полагают, что таким образом можно стимулировать инвестиции, обеспечивать экономический рост и инновационное развитие, решать социальные задачи. Сторонники же профицита считают, что следует формировать модель экономического роста, основанную на сокращении дефицита бюджета и превышении доходов над расходами. В то же время, теория и практика многих зарубежных стран свидетельствуют о том, что профицит подавляет внутренний спрос и выступает тормозом промышленного производства и социально-экономического развития. Поэтому с ростом бюджетного профицита целесообразно планировать расширение расходов бюджета на финансирование науки, образования, медицины и другие социальные нужды, которые способны создавать долгосрочные предпосылки для повышения качества экономического роста.

Политика ежегодного сокращения реальных бюджетных расходов в течение 2015-2017 гг. не менее чем на 5% потребует от банковской системы увеличить объемы кредитования промышленности в разы, а не на проценты и создаст предпосылки для перехода от «распределительной» к «кредитной» экономике. Для расширения участия банков в финансировании инвестиционной деятельности промышленных предприятий важно, чтобы денежно-кредитная политика Правительства и Банка России была нацелена не только на борьбу с инфляцией. Нам представляется, что в ситуации укрепления рубля потребуются значительные инвестиции, поддерживающие конкурентоспособность промышленных предприятий. В то же время, сохранение процентных ставок на отрицательном реальном уровне, когда темпы инфляции превышают процентные ставки по привлеченным средствам, обусловливает высокие риски в финансовой системе, способные оказывать депрессивное влияние на национальные финансовые рынки, провоцируя снижение темпов роста банковских депозитов населения и предприятий, либо их номинальное сокращение.

Следует отметить, что воздействие на экономику обеспечивает не просто банковское кредитование капитальных затрат промышленных предприятий, а такое кредитование, которое носит инноваци-

онный характер, т.е. обеспечивает качественные изменения в производстве, затрагивая технику, технологии, формы управления; повышает конкурентоспособность продукции. В результате, благодаря финансированию основного капитала, банковский кредит стимулирует безинфляционный рост промышленного производства. Очевидно, что решение этой задачи в условиях высокой ключевой ставки и кризисных явлений в экономике требует не просто частных банковских инвестиций, а существенной государственной поддержки банков и масштабного государственного финансирования.

Практика господдержки проектов в ряде отраслей промышленности предполагает компенсацию из бюджета части процентной ставки по кредитам во внеоборотные активы. Такая практика применялась, в частности, в АПК, когда федеральный бюджет субсидировал до 80% ставки рефинансирования в птицеводстве и свиноводстве, до 100% – в проектах, связанных с разведением крупного рогатого скота; у крупных производителей эффективная ставка по инвесткредитам составляла 2,0-4,5% годовых. Данные действия стимулировали увеличение количества инвестиционных проектов в АПК и рост сельскохозяйственного производства в России. В 2013 г. темпы роста сельскохозяйственного производства составили 6,2%, что гораздо больше, чем в других секторах экономики. Однако в 2014 г. этот рост несколько замедлился и составил 5%. Это снижение в определенной мере вызвано резким повышением ключевой ставки до 17%. В этих условиях российские банки стали в одностороннем порядке повышать процентные ставки по действующим кредитным договорам более, чем в два раза: с 13-14 до 30%, вследствие чего аграрии вынуждены были переходить на самофинансирование и сворачивание инвестиций.

Не меньшее значение в этих условиях приобретает максимальная диверсификация банковского обслуживания и доступность кредитных ресурсов, как по цене, так и по территориям и отраслям. Анализ уровня доступности банковских услуг на уровне регионов свидетельствует о том, что имеющаяся банковская инфраструктура несбалансированна и недостаточно развита. Примерно 86% активов банковской системы сосредоточены в Центральном федеральном округе, в то время как доли других регионов, зачастую имеющих такой же уровень заселенности, составляют от 1% до 5%. Спрос на банковские услуги в регионах пока далек от насыщения. Основные проблемы региональной банковской системы связаны с невысоким уровнем ликвидности, недостатком долгосрочных ресурсов и высокими рисками.

Некоторая пассивность и неготовность банковского сообщества учитывать экономические интересы регионов не способствует эффективному решению проблемы взаимодействия банковского и реального секторов экономики. От органов управления субъектов РФ потребуется инициирующая и консолидирующая роль в обеспечении согласования интересов региона и его банковского сектора. По оценкам ряда экономистов, формирование регионального банковского кластера, обеспечивающего финансовую сбалансированность воспроизводственного цикла в регионе на основе трансформации сбережений в инвестиции, может стать эффективным инструментом регионального экономического роста и интеграции отечественных банков в мировую банковскую систему [15, 16]. Идея кластеризации нашла отражение и в Концепции стратегии долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. В последнее время в России происходит осознание значимости кластерного подхода в решении задач модернизации и технологического развития национальной экономики. Однако отсутствие комплексного государственного целевого выделения средств на развитие кластерной системы приводит к тому, что средства «распыляются» в разных фондах и министерствах и не доходят до регионов, у которых собственных источников на инновации недостаточно.

Другая проблема – сокращение числа небольших региональных банков. По данным Центробанка, в настоящее время на рынке работает 314 банков с капиталом менее 300 млн руб., около 1/3 этих банков относится к региональным. Требование к повышению размера капитала банков в целях укрепления банковской системы страны формирует тенденцию ухода с рынка региональных банков, способных играть важную роль в укреплении экономического потенциала региона. С 2010 по 2014 гг. число кредитных организаций в регионах сократилось на 10,5%. Активные процессы институциональной концентрации банковского капитала и отсечение небольших, особенно региональных, банков от возможности пополнения ликвидности ведут к устойчивому сокращению количества российских банков, причем не путем слияний и поглощения, а через процедуру банкротства [17]. При этом наибольшими темпами сокращается число таких банков в Дальневосточном и Уральском федеральных округах.

Решению проблемы инновационного развития экономики во многом препятствует недостаточная активность в РФ субъектов среднего и малого бизнеса. В странах с развитой рыночной инфраструктурой именно эти предпринимательские структуры выступают основными генераторами инноваций и технологических прорывов. С целью создания возможностей для компаний малого и среднего бизнеса по привлечению финансирования следует сформировать соответствующую инфраструктуру рынка, включающую специализированные биржевые площадки, предназначенные для молодых высокотехнологичных компаний с относительно низким уровнем капитализации, такие как Рынок инноваций и инвестиций Московской биржи [18]. В целом можно констатировать, что за последние годы число малых предприятий растет, хотя темпы этого роста, начиная с 2012 г., существенно снизились; одновременно сокращается число средних предприятий по РФ и регионам. При этом большинство предприятий малого бизнеса занято в торговле и сфере услуг (60%), поскольку это гарантирует быстрое получение прибыли, в сфере же инновационного бизнеса доля малых фирм составляет всего лишь 2,0-2,5%. Для сравнения, в США доля таких предпринимательских структур доходит до 50%. В целом вклад субъектов малого бизнеса в промышленный рост и создание рабочих мест можно охарактеризовать как довольно скромный, составляющий всего 12% ВВП [19]. Это отчасти обусловлено тем, что государство и банки, по-прежнему, отдают предпочтение крупному бизнесу.

Согласно экспертным оценкам [20], объем кредитования крупных предприятий в 2014 г. составил почти 80% от совокупного объема предоставленных кредитов корпоративному сектору. Объем выданных кредитов субъектам малого и среднего бизнеса достиг 6 942 млрд рублей – почти на 900 млрд больше, чем в 2013 году, но в относительном выражении прирост снизился почти в 2 раза. Мы полагаем, что отношение к малому и среднему бизнесу должно измениться в процессе кластеризации и, конечно, необходимо создание дополнительных условий для стимулирования его развития со стороны, в первую очередь, региональных государственных органов и банков. При этом основная роль властей в развитии предпринимательства должна заключаться не в прямом регулировании предпринимательской среды, а в косвенном влиянии на нее через создание максимально комфортных условий для ведения хозяйственной деятельности на территории региона.

Особое место в активизации вовлечения частных инвестиций в реализацию инвестиционных проектов инновационной направленности может занять государственно-частное партнерство (ГЧП), развиваемое не только на федеральном, но и региональном уровнях. Для банков и прочих инвесторов партнерство с государством открывает доступ к сегментам экономики, где доля частного бизнеса незначительна, даже в условиях слабого уровня экономического развития региона и его инфраструктуры, и к финансированию проектов с недостаточно высокой рентабельности и длинными сроками окупаемости. В результате обеспечивается более полное использование ресурсного потенциала финансового рынка в сферах деятельности, имеющих общественный интерес. Заметим, что в связи с низким уровнем обеспеченности инфраструктурными объектами, в РФ и других странах БРИКС инвестиции в развитие инфраструктуры обеспечивают более высокие темпы экономического роста, чем аналогичные инвестиции, осуществляемые в развитых странах. По оценкам World Bank, общие расходы на инфраструктуру в России должны составлять не менее 4-5% ВВП в год, то есть больше 4 трлн руб.

Эсперты McKinsey & Company приходят к выводу, что для ускорения темпов роста российской экономики следует в течение 2014-2030 гг. ежегодно инвестировать не менее 4% ВВП в инфраструктурные проекты [21]. В последнее время все активнее в качестве инвесторов инфраструктурных проектов наряду с государством выступают финансовые институты, в том числе такие институциональные инвесторы, как пенсионные фонды, страховые компании, паевые фонды, которые обеспечивают долгосрочные вложения. В то же время, финансирование объектов инфраструктуры связано для институциональных инвесторов с рядом специфических рисков по сравнению с вложениями в акции и другие стандартные финансовые инструменты. В первую очередь следует отметить рыночный риск, проявляющийся в том, что инвестиции в акции являются более доходными по сравнению с вложениями в инфраструктурные проекты. Риск ликвидности связан с низкой ликвидностью долгосрочных инфраструктурных активов по сравнению с другими финансовыми инструментами и невозможностью их быстрой продажи без особых потерь в форме значительного дисконта в случае неблагоприятного изменения рыночной конъюнктуры.

В связи с непрозрачностью информации об инфраструктурном проекте затруднен процесс оценки действительной стоимости инфраструктурных активов. Одной из возможных стратегий институцио-

нальных инвесторов является сокращение вложений в высокорискованные активы в периоды подъема финансовых рынков и инвестирование в такие активы в периоды рыночных спадов. В качестве инновационной техники финансирования инфраструктурных проектов может быть использована секьюритизация финансовых активов как форма трансформации неликвидных активов в ликвидные ценные бумаги. Первоначально секьюритизация касалась только закладных под недвижимость, но с 1980-х годов она получила широкое распространение на мировых финансовых рынках (ссуды под залог транспортных средств, лизинговые контракты, коммерческие закладные и др.) [22]. Внедрение процесса секьюритизации на российском рынке тормозится отсутствием специализированных инфраструктурных организаций и недостаточным объемом активов, подлежащих секьюритизации.

Одним из перспективных инструментов финансирования инфраструктурных проектов выступает эмиссия инфраструктурных облигаций, которые могут выпускаться в следующих формах: корпоративные облигации, эмитентом которых является специальная компания (SPV), созданная для реализации инфраструктурного проекта; публичные целевые облигации, предназначенные для реализации определенного проекта, эмитентом которых выступают публичные компании. В мировой практике выделяют следующие основные признаки инфраструктурных облигаций: строго целевой характер использования средств от размещения данных облигаций; длительный период обращения облигаций, как правило, он соответствует сроку реализации инфраструктурного проекта; выпуск облигаций осуществляется на основе концессионных соглашений или соглашений о ГЧП; по данным облигациям предусмотрено специфическое обеспечение в форме государственных и муниципальных гарантий, банковских гарантий и поручительств, залога прав по проектным соглашениям; круг инвесторов по данным облигациям ограничен институциональными инвесторами (страховые компании, негосударственные пенсионные фонды) и банками; регулярность выплат доходов по облигациям обеспечивается доходом эмитента, полученным от эксплуатации инфраструктурных объектов.

Финансирование проектов за счет выпуска инфраструктурных облигаций имеет ряд серьезных преимуществ перед такими традиционными инструментами, как банковское кредитование и государственные инвестиции: высокая ликвидность облигаций позволяет достичь оптимального соотношения между рисками и стоимостью финансирования для инвесторов; происходит диверсификация портфеля инвестора; повышается степень финансовой устойчивости и независимости инвестора от внешних источников финансирования. Инфраструктурные облигации, как перспективный инструмент финансирования, активно используются в Китае (70% всех проектов реализуется с помощью данного инструмента), США, Австралии, Чили, Индии [23].

В России возможности использования инфраструктурных облигаций ограничены в связи с относительно низким уровнем развития инфраструктуры финансового рынка, слабой активностью институциональных инвесторов, отсутствием финансовых и правовых инструментов поддержки выпуска таких облигаций. Пока основной интерес к инфраструктурным облигациям проявляют государственные монополии. Так, в июне 2013 года ПАО «РЖД» разместило инфраструктурные облигации на сумму 25 млрд руб. со сроком обращения 30 лет и полугодовыми купонными платежами, привязанными к индексу потребительских цен. В качестве источника финансирования этих облигаций использовались пенсионные средства, находящиеся в управлении ГУК «Внешэкономбанк».

В 2015 г. инвестиционный банк «ВТБ Капитал» впервые организовал на российском рынке размещение инфраструктурных облигаций, обеспеченных правами по концессионному соглашению о финансировании, строительстве и эксплуатации на платной основе скоростной автодороги Москва – Санкт-Петербург, подписанному между Федеральным дорожным агентством и консорциумом «Магистраль двух столиц», в котором, наряду с банком ВТБ, участвуют европейские компании Vinci и Eurovia. Основным инвестором при размещении данных облигаций является «ВТБ Пенсионный фонд», а гарантированная доходность выпуска облигаций обеспечивается государственными обязательствами по концессионному соглашению. Реализация данного проекта направлена на оптимизацию бюджетных расходов на этапе строительства и эксплуатации объекта за счет привлечения внебюджетных инвестиций. Использование подобных инструментов финансирования инфраструктурных объектов содействует формированию рынка концессионных проектов в дорожном хозяйстве и новых механизмов финансирования и кредитования долгосрочных инвестиционных проектов, что приведет к созданию дополнительной базы налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

В заключение следует отметить, что в настоящее время в целях экономического роста важно обеспечивать комплексное использование традиционных и новых инструментов финансирования, применяемых для реализации, прежде всего, проектов инфраструктурного и инновационного назначения. Это может дать новый импульс развитию финансового рынка и способствовать вовлечению субъектов малого и среднего бизнеса, населения в осуществление инвестиций и финансирование инновационной деятельности. Наряду с этим, важно создавать условия для развития эмиссионных возможностей коммерческих банков для целей кредитования, расширения масштабов использования инфраструктурных облигаций. На региональном уровне актуальным становится использование ГЧП, формирование банковских кластеров, обеспечивающих модернизацию и техническое развитие экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. International Financial System and Development. United Nations. Report of the Secretary-General. 2014.
2. *Canally J.* Weekly Economic Commentary LPL Financial, 6 August.
3. *Акинин П.В., Акинина В.П.* Механизмы и инструменты сопряжения финансового и реального секторов экономики // Финансы и кредит. 2014. № 16. С. 2-7.
4. *Данилов-Данильян А.В., Ушанов П.В.* Резервы макроэкономического регулирования в условиях нового технологического уклада // Деньги и кредит. 2015. № 4. С. 28-32.
5. *Сергеева И.Г.* Взаимодействие финансового и реального секторов экономики в посткризисном мире // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2012. № 1.
6. Структурная трансформация экономики: соотношение плановых и рыночных механизмов реализации / под ред. А.В. Харламова, Д.Ю. Миропольского. СПб: СПбГЭУ, 2001. 336 с.
7. *Казаков В.А., Тарасов А.В., Шнякин А.С.* Современные инновации на российском фондовом рынке // Экономика и управление. 2014. № 4. С. 51-55.
8. *Майоров С.И.* О современных тенденциях развития торговых технологий // Биржевое обозрение. 2009. № 10. С. 14-16.
9. *Пензин К.* Революция на рынке торговых услуг // Рынок ценных бумаг. 2009. № 6. С. 10-11.
10. *Соколов Б.И., Новожилов Я.П.* Инновационные решения классических проблем торговли на фондовом рынке // Финансы и кредит. 2015. № 6. С. 2-13.
11. Doing Business 2013: Smarter Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Washington, DC: World Bank. 2013.
12. *Никифоров А.А.* Анализ инвестиционных процессов в российской экономике // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2014. № 2.
13. *Ерохина Ю.В.* Механизм денежного предложения Банка России // Бизнес и банки. 2011. № 24. С. 1-8.
14. *Кроливецкая В.Э.* Деньги как фактор экономического роста: теория и практика. СПб.: Алетейя, 2014.
15. *Авагян М.Ю.* Концепция формирования и развития регионального банковского кластера // Региональная экономика: теория и практика. 2009. № 18 (111). С. 63-70.
16. *Саитова М.Ю.* Региональный банковский кластер как инновационный финансовый инструмент стимулирования инвестиционной деятельности в регионе // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 2. С. 46-54.
17. *Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г.* Финансово-банковское регулирование макроэкономических процессов в России // Финансы и кредит. 2015. № 20. С. 22-28.
18. *Сергеева И.Г.* Инструменты финансирования компаний малого и среднего бизнеса // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2013. № 4.
19. *Ленчук Е.Б., Власкин Г.А.* Кластерный подход в стратегии инновационного развития России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://institutiones.com/strategies/1979-klasternyj-podxod-v-strategii-innovacionnogo-razvitiya-rossii.html (дата обращения 01.10.2016).
20. *Щербаков М.А.* Современные тенденции банковского кредитования малых и средних предприятий в РФ // Молодой ученый. 2014. № 20. С. 447-449.
21. McKinsey & Company. Global lessons on financing infrastructure. Infrastructure round table. Lagos. 2013. August 5. P. 4.
22. Инновации на финансовых рынках / под ред. Н.И. Берзона, Т.В. Тепловой. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 420 с.
23. *Алаев А.* Проектные облигации как ключевой механизм развития общественной инфраструктуры // Рынок ценных бумаг. 2015. № 6. С. 18-21.

Панфилова О.В, Черненко В.А.

БОЛЕЗНЕННЫЕ ТОЧКИ В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ ПРИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕ ОБЩЕСТВЕННОГО КАПИТАЛА

Аннотация. *В статье исследованы болезненные точки в экономике страны при воспроизводстве общественного капитала. Выявлена и прослежена взаимозависимость отдельных процессов в экономике и образование финансово-стоимостных диспропорций. Отмечено влияние финансово-стоимостных диспропорций на цикл воспроизводства капитала. Исследован вопрос вывода каптала из отечественной экономики и его влияния на макроэкономическую ситуацию. Определены тенденции трансформации механизмов регулирования процесса воспроизводства в целях обеспечения роста ВВП.*

Ключевые слова. *Воспроизводство капитала, финансово-стоимостные диспропорции, ВВП, банковская система, промышленное производство, вывод капитала.*

Panfilova O.V., Chernenko V.A.

PAINFUL POINT IN THE ECONOMY AT REPRODUCTION OF SOCIAL CAPITAL

Abstract. *In this article sore spots in the economy in the reproduction of social capital. Identified and tracked the interdependence of processes in the economy and education financial and monetary imbalances. The influence of financial and monetary imbalances, on the cycle of reproduction of capital .Investigated the issue of withdrawal of capital from the domestic economy and its impact on the macroeconomic situation. The trends of transformation for the mechanisms of regulation in reproduction process have been identified in order to ensure GDP growth.*

Key words. *The reproduction of capital, financial and cost disparities, GDP, the banking system, industrial production, output of capital.*

При внимательном изучении результатов воспроизводства общественного капитала и динамики валового внутреннего продукта в рамках отдельно взятой национальной экономики, стоит уделить внимание особенностям и болевым точкам практической реализации теоретических аспектов данного процесса. Сравнение теории с практикой имеет смысл начинать с двух агрегатов, участвующих, в рамках существующей парадигмы, в воспроизводстве капитала, а именно: с промышленного производства и банковской системы. Как раз на стыке двух этих сегментов экономики можно выявить болезненные точки, оказывающие воздействие на экономику страны в целом.

Согласно теоретическим положениям К. Маркса, процесс как простого, так и расширенного воспроизводства капитала в качестве необходимого и достаточного условия своего начала определяет первоначальный капитал *Д.* Существующая экономическая формация подчинена именно этой аксиоме, преобразуя первоначальный капитал *Д* в *Д'*. Именно этот факт заставляет, в качестве отправной точки процесса воспроизводства общественного капитал, аккумулировать и направлять в производя-

ГРНТИ 06.58.01
© Панфилова О.В., Черненко В.А., 2016
Ольга Вячеславовна Панфилова – кандидат экономических наук, доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Владимир Анатольевич Черненко – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Панфилова О.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 458-97-30. E-mail: dept.kkfob@unecon.ru.

щий сектор экономики финансовый капитал, создавая правила, систему и каналы его перераспределения для последующего воспроизводства. Недостаток финансового капитала *Д* в национальной экономике обуславливает рост цен, замедление общественного воспроизводства, что не позволяет обеспечить рост ВВП страны. Этот алгоритм положен в основу исследования данной статьи.

Для российской экономики характерна «континентальная» финансовая система, ориентированная на перераспределение финансовых ресурсов в экономике через банковский сектор. Она должна обеспечивать доступность и достаточность ресурсов для ведения бизнеса, занимающегося реальным воспроизводством капитала, именно в банковской системе, в отличие от «англо-саксонской» системы, осуществляющей перераспределение капиталов через биржевые механизмы.

Следовательно, уровень развития финансовой системы, в том числе банковской системы, определяет развитие бизнеса в стране. «Недоразвитая финансовая система – препятствие для роста экономики: бизнесу не хватает денег, а существующие институты не в состоянии необходимые средства предоставить» [1]. Наблюдаются и другие проблемы, не способствующие прогрессу и выходу на стабильную траекторию развития. К ним можно отнести: нецелевое использование бюджетных средств и отсутствие контроля за их движением, в том числе, незаконный вывод капитала за рубеж, зависимость курса национальной валюты от внешних факторов, высокая стоимость кредитных ресурсов, рост просроченной задолженности экономических агентов и другие.

Следуя теории воспроизводства капитала К. Маркса, воспроизведенный финансовый капитал *Д′* – основа для запуска следующего цикла воспроизводства. Непосредственно воспроизведенный капитал *Д′* является объектом налогообложения и источником формирования налоговых поступлений в бюджет, поскольку непосредственно *штрих('),* другими словами – приращение к *Д,* может трактоваться как предпринимательская прибыль. Во-первых, часть его остается в распоряжении реального бизнеса, во-вторых, часть направляется в государственный бюджет в виде налогов, в-третьих, перераспределяется в банковской системе в виде уплаченных процентов за пользование кредитными ресурсами (также направляется в бюджет в виде уплаченных банками налогов, а оставшаяся часть участвует в новом цикле воспроизводства).

Как видно из приведенной цепочки, ключевыми, связующими и однозначно болезненными ее точками являются: процесс перераспределения образующегося, как результат цикла воспроизводства капитала, *Д′* в государственный бюджет и банковскую систему. Большинство основных проблем, на наш взгляд, объясняется финансово-стоимостными диспропорциями (ФСД) в экономике страны. Попробуем объяснить причины и условия возникновения ФСД и их влияние на макроэкономические условия, определяющие формирование инструментария и взаимосвязь экономических субъектов на рынке. В качестве отправной точки для исследования возьмем нецелевое использование финансовых средств государственного бюджета.

По данным Счетной палаты, в период 2012-2015 гг. ежегодно неэффективно использовались (правомерно говорить о нецелевом использовании финансовых ресурсов) финансовые ресурсы в размере около 600 млрд руб. Председатель Счетной палаты неоднократно указывала на то, что «крупные государственные компании вместо использования средств на реализацию конкретных проектов просто размещают их на банковских депозитах, получая от этого дополнительные доходы» [2].

Вместе с тем, процесс воспроизводства общественного капитала, являясь приоритетной функцией государства, должен контролироваться, с целью обеспечения прозрачности и стабильности, поскольку обеспечивает стратегически важные направления: осуществление политики расширенного воспроизводства ВВП; ускорение НТП; улучшение качества и обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции; сбалансированное развитие всех отраслей народного хозяйства; создание необходимой сырьевой и энерго-ресурсной базы для последующего воспроизводства ВВП; решение социальных проблем; охрану природной среды; обеспечение обороноспособности государства.

В то же время, вышеперечисленные направления отражают суть формулы расширенного воспроизводства капитала: *Д – РС, СП ... П – Т – Д′.* Процесс воспроизводства капитала невозможен без участия *РС,* как с точки зрения физического труда, так и с точки зрения интеллектуального, с целью создания технологий, обеспечивая тем самым на макроуровне, как в целом процесс воспроизводства ВВП, так и все вышеперечисленные государственные приоритеты, затрагивая, в первую очередь, решение социальных проблем и охрану природной среды.

Именно приоритетные функции государства обуславливают направление расходование финансовых ресурсов, аккумулированных в государственном бюджете и, опосредованно, в банковской системе.

Вместе с тем, непрозрачность и недостаточный контроль, вызванный «ошибками» планирования, создает предпосылки нецелевого использования финансовых ресурсов, что нарушает процесс воспроизводства общественного капитала.

В сентябре 2015 года в интервью РБК глава Счетной палаты указала на то, что и деньги, выделенные получателям средств из Фонда национального благосостояния, в ряде случаев также не используются по назначению. «Средства выделены, но они не расходуются. Так, может, поторопились с выделением средств, если проект еще не готов? Может быть, не нужно было их выделять, пока не будет все готово для использования средств? Если компания запросила деньги, это не значит, что они должны находиться на депозите, они должны работать именно на тот инфраструктурный проект, на который предназначены», – говорила Голикова [2].

В зависимости от направления нецелевого использования финансовых ресурсов государственного бюджета, принявших денежную форму стоимости, в экономике возникает диспропорция: не создаются объекты инфраструктуры, не развивается рынок товаров (услуг), рынок рабочей силы, не формируются рабочие места в стратегически важных отраслях, не развивается НТП, нарастает экспорт. Например, нарушение пропорции между денежной формой стоимости и товарной формой стоимости и направление денежных средств на рынок недвижимости приводит к повышению цен на рынке товаров, росту спроса на рынке недвижимости и росту стоимости жилой недвижимости. При направлении денежных средств на валютный рынок, увеличивается спрос на валюту, изменяется курс национальной валюты, условия регулирования этого рынка Банком России. Денежная форма стоимости принимает форму спекулятивного капитала, создавая условия роста стоимости размещенных денежных средств на рынке.

Отсутствие контроля за движением финансовых ресурсов определяет политику Банка России в направлении сжатия денежной массы, установления относительно высокой ключевой ставки. Снижение количества денег в обращении приводит и к тому, что, в борьбе за поддержание собственной ликвидности, банки вынуждены привлекать денежные средства, устанавливая относительно высокие процентные ставки привлечения и размещения ресурсов. Заметим, что зачастую стоимость кредитов, предоставляемых юридическим лицам, выше рентабельности их активов. «В результате возрастает просроченная задолженность у юридических и физических лиц перед банками, что в свою очередь приводит к дисбалансу в самой банковской системе. У юридических лиц растет дебиторская и кредиторская задолженность, а у физических – просроченная задолженность перед банками, а у части населения и задолженность по оплате коммунальных услуг. В результате финансово-стоимостной диспропорции (ФСД) в экономике страны не создаются условия накопления капитала, формирование финансовых ресурсов государства, не обеспечивается ее рост» [3].

Стоит заметить, что ФСД ассиметричны с воспроизводством капитала. Так, финансовый капитал *Д,* направлением воспроизводства которого должно было являться создание товарной формы стоимости, например, в ОПК по формуле *Д – РС, СП … П – Т – Д′*, ввиду его нецелевого использования, например, размещенный на депозитах в банках, создает демультипликативный эффект в производящем секторе экономики. В то же время денежный мультипликатор в банковском секторе продолжает функционировать. Меняется характер воспроизводства капитала с расширенного воспроизводства, на простое воспроизводство от *Д* к *Д′*.

Возникает диспропорция денежной и товарной формы стоимости, снижение макроэкономических показателей. «На проблему значительного объема временно свободных средств у госкорпораций и госкомпаний, которые они размещают в депозитах и получают по ним доход, неоднократно обращала внимание Счетная палата. В ноябре 2015 года активисты ОНФ указали на эту проблему президенту Владимиру Путину на примере госкомпании «Особые экономические зоны», которая по данным ОНФ вместо вкладывания бюджетных денег в строительство «прокручивает» их в банках, ежегодно зарабатывая на процентах почти 3 млрд рублей. «Честно говоря, не зная о том, что деньги которые выделяются федеральным бюджетом на эти цели, вместо того чтобы вкладывать их в реальное производство, в организацию, в создание инфраструктуры, просто лежат на счетах и в банках крутятся для получения соответствующих прибылей, непонятно куда идущих», – признался тогда Путин» [2].

Реалии отечественной экономики таковы, что вывод денежных средств из воспроизводственного цикла уменьшает количественный показатель произведенной вещной или товарной формы стоимости, в то же время *Д′* увеличивается, а, следовательно, растет и стоимость общественного капитала, что

приводит к диспропорциям в финансовой системе страны. Теневой капитал, в том числе и легализованный, оказывает влияние на воспроизводство общественного капитала, не только формируя ФСД, но также создает дисбаланс в функционировании банковской системы и осложняет процесс регулирования экономики Банком России.

Вывод капитала отражается на макроэкономической ситуации следующим образом: излишне образованная и мультиплицированная в банковской системе денежная масса попадает на валютный рынок, переводится в иностранную валюту, уменьшая тем самым объемы зарубежной валюты в стране, и вывозится. Создается давление на национальную валюту, увеличивается ее волатильность. Снижается объем финансового инвестиционного капитала и поступление налогов в бюджет. В том случае, если капитал выводится нелегально, по фиктивным внешнеэкономическим контрактам, *Д′* вообще не формирует налогооблагаемую базу, а налоги не попадают в бюджет. Как следствие, замедляется рост ВВП, и экономике требуются иностранные инвестиции. А любые внешние заимствования являются, в том числе, одним из рычагов политического давления и внешнего регулирования скорости процесса воспроизводства национального ВВП [4].

Процессу вывода капитала и созданию неблагоприятной макроэкономической ситуации способствует и непрозрачность банковской системы, а также участие банков прямо или косвенно в схемах легализации и вывода капитала. Мультипликативный эффект от размещения обращающихся в банковской системе использующихся не по целевому назначению финансовых ресурсов создает диспропорцию между обязательствами банков и реальными банковскими активами. В то же время, меры, предпринимаемые регулятором и правоохранительными органами, направленные на активное пресечение схем вывода и легализации полученных преступным путем капиталов, внедрение единых систем мониторинга, создающее давление на «недобросовестные» банки, в целом, способствуют формированию прозрачной банковской системы, приросту активов.

Данные аналитического центра «Эксперт» свидетельствуют, что «впервые в истории отечественной банковской системы зафиксирован нулевой прирост ее активов по результатам 2015 г. (без учета переоценки курсовой составляющей). Предыдущие пять лет система росла на 13-22% в год, а в кризис (2009 г.) выросла на 5%. С учетом инфляции, которая возросла… это означает, что сохранилась тенденция снижения реальных активов банковской системы и ее позитивное влияние на экономику… и далее… Сегодня убыточен каждый четвертый банк, а в первой сотне по активам – каждый третий. Если оставить без внимания чистый финансовый результат банковской системы – 192 млрд рублей – минимальный с 2004 г, то по итогам 2015 банковская система оказалась убыточна (за исключением Сбербанка, доход которого составил 282 млрд рублей)» [5]. Требуется не только остановка этого процесса, но и возврат выведенного капитала.

Прослеживаемая тенденция и приведенная выше информация свидетельствуют о необходимости усиления государственного контроля за процессом воспроизводства и перераспределения капитала. В сочетании с однозначным пониманием фундаментальной основы воспроизводства общественного капитала, у национальной экономики есть все основания создать экономическую модель, отличную от существующей деформируемой центробежной модели воспроизводства общественного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Обухова Е.* Состояние стабильно тяжелое // Эксперт. 2014. № 28. С. 42-46.
2. *Калюков Е., Галактионова А., Ткачев И.* Минфин решил изъять у госкорпораций доходы от депозитов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rbc.ru/finances/03/02/2016/56b222a49a794761012b834d (дата обращения 10.10.2016).
3. *Черненко В.А., Румянцева Т.В.* Макроэкономический аспект финансового регулирования экономики // Журнал правовых и экономических исследований. 2016. № 2. С. 196-202.
4. *Панфилова О.В., Черненко В.А.* Теории воспроизводства капитала: сопряженность с современной экономикой // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 5. С. 12-17.
5. *Ивантер А., Селянин С.* Окукленная ликвидность // Эксперт. 2016. № 12. С. 52.

Офин В.П., Провоторов И.А.

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА С ИНОСТРАННЫМ УЧАСТИЕМ

Аннотация. *Рассмотрен отечественный и зарубежный опыт реализации проектов государственно-частного партнерства с иностранным участием. Сделан вывод о том, что в ходе реализации проектов ГЧП с привлечением иностранных инвесторов возникает ряд противоречий, от успешного преодоления которых зависит общая эффективность реализации проектов. Произведена систематизация позитивных и негативных воздействий, которые возникают в ходе реализации проектов государственно-частного партнерства с зарубежными инвесторами. Выявлена важная функция проектов ГЧП с иностранным участием – привлечение долгосрочных инвестиций, которые не могут быть быстро изъяты из проекта.*

Ключевые слова. *Государственно-частное партнерство (ГЧП), иностранные инвестиции, концессия, отток капитала.*

Ofin V.P., Provotorov I.A.

IMPLEMENTATION OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP PROJECTS WITH FOREIGN PARTICIPATION

Abstract. *In article the Russian and foreign experience of projects implementation of public-private partnership with foreign participation is considered. The conclusion is drawn that at project implementation of PPP with participation of foreign investors there is a number of contradictions on which overcoming efficiency of project implementation depends. Systematization of positive and negative impacts which arise in the project progress of public-private partnership with foreign investors is made. Important function of the PPP projects with foreign participation - attraction of long-term investments which cannot be quickly withdrawn from the project is revealed.*

Keywords. *Public-private partnership (PPP), foreign investments, concessions, capital outflows.*

В начале XXI века политическими деятелями и экономистами на концессионный механизм в России возлагались большие надежды не только в плане аккумулирования дополнительных средств для инфраструктурных отраслей, но и как на инструмент для привлечения зарубежных инвестиций в страну. Во многом следует признать, что закладываемые цели достигнуты не были. Это стало в определенной степени неожиданным ввиду того, что в нашей стране имеется достаточно успешный опыт привлечения зарубежных инвестиций в концессионные проекты, относящийся к 20-30 годам XX века. Проведенное исследование (на основе российских [1-6] и иностранных [7, 8] трудов) показывает, что в ходе

ГРНТИ 06.71.05
© Офин В.П., Провоторов И.А., 2016
Вениамин Петрович Офин – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики строительства Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета.
Иван Анатольевич Провоторов – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и основ предпринимательства Воронежского государственного архитектурно-строительного университета.
Контактные данные для связи с авторами (Офин В.П.): 196191, Санкт-Петербург, Бассейная ул., 17, 6 (Russia, St. Petersburg, Basseinaya str., 17, 6). Тел.: +8 921 927-96-29. E-mail: ofinv@mail.ru.

реализации проектов ГЧП с привлечением иностранных инвесторов возникает ряд противоречий, от успешного преодоления которых зависит общая эффективность реализации проектов (таблица 1).

Таблица 1

Возникающие противоречия в ходе реализации проектов ГЧП с привлечением иностранных инвесторов

Последствия реализации проектов	Позитивное воздействие	Негативное воздействие
Изменение международных позиций и инвестиционного климата	Улучшение имиджа и инвестиционного климата страны в случае успешной реализации проектов	Ухудшение имиджа и инвестиционного климата страны в случае «сворачивания» проектов, неэффективной реализации проектов или национализации инвестиций
Экономические стимулы, способствующие привлечению зарубежных инвесторов	Создание благоприятной среды для привлечения потока иностранных инвестиций, способствующих ускорению развития инфраструктуры, отраслей экономики и социальной сферы	Формирование льготных условий для иностранных компаний создает конкурентные преимущества нерыночного типа, ставящие отечественных и зарубежных инвесторов в неравные условия
Государственная политика в целях обеспечения эффективности деятельности частного инвестора	Создание системы стимулов, а также выполнение контрольной функции, способствующей деятельности, направленной на реализацию национальных интересов	Возможное возникновение ограничений для ведения предпринимательской деятельности и появление дополнительных обременений, снижающих эффективность реализации проектов
Привлечение современных иностранных технологий	Использование в проектах оборудования и технологий, позволяющих эффективно реализовывать проект. Создание условий для трансфера технологий	Возможное использование устаревших зарубежных технологий. Нежелание экспортировать последние достижения техники и технологий
Проблемы оппортунистического поведения частного инвестора	Возможная реализация проектов с большим «социальных уклоном», ввиду того, что в развитых зарубежных странах бизнес зачастую более социально ориентирован	Реализация проектов исключительно в интересах обеспечения коммерческой эффективности проекта
Возможность ускорения регионального развития в рамках привлечения иностранных инвесторов	Отдельные регионы страны, которые не получают в достаточной степени инвестиционные ресурсы, могут ускорить свое социально-экономическое развитие за счет реализации проектов на базе иностранных инвестиций	Возможно чрезмерное увеличение присутствия зарубежного капитала в отдельных регионах, создающее проблемы в поддержании национальной целостности страны и обеспечении национальной безопасности
Условия для трудовой деятельности на создаваемых предприятиях	Применение более высоких социальных стандартов и сравнительно высокая оплата труда. Обучение персонала современным зарубежным технологиям, методам и приемам	Возможная асимметрия прав и вознаграждения за труд для местных и зарубежных работников
Изменения во внешнеторговых отношениях	Увеличение объемов экспорта/импорта за счет появления дополнительных каналов сбыта и налаженных связей	Возможно уменьшение внешнеторговых сделок в случае возникновения проблем с реализацией проекта
Экономические проблемы завершения проектов, в том числе в случае досрочного расторжения договора	В случае решения возникающих в ходе завершения проекта проблем с учетом экономических интересов инвесторов произойдет улучшение инвестиционной привлекательности страны	Завершение проектов без учета экономических интересов инвесторов может привести к тому, что инвестиционные позиции будут потеряны

Приведенные в таблице данные отчетливо показывают как возможные преимущества привлечения в проекты ГЧП иностранных инвесторов, так и возможные негативные последствия подобных проектов. По мнению авторов, именно учет возникающих противоречий и создание эффективной системы их разрешения должен стать тем базисом, который позволит добиться эффективной реализации проектов в интересах социально-экономического развития страны.

Как уже было отмечено выше, концепция привлечения иностранных инвесторов в проекты ГЧП может быть успешной только в случае формирования эффективной системы управления ими. Зарубежные инвестиции зачастую позволяют привлечь в экономику страны не только финансовые средства, но и передовые зарубежные технологии, организационные и управленческие решения, позволяя сократить технологическое отставание России от ведущих зарубежных стран. При этом, зарубежные инвесторы в проектах, реализуемых на территории России, зачастую могут использовать импортные технологии и материальные ресурсы в ущерб местным, игнорируя тем самым мультипликативные эффекты, которые могут давать инвестиционные проекты в других отраслях.

Необходима система стимулов, которые бы способствовали, с одной стороны, применению современных зарубежных технологий, но, с другой, в случае наличия отечественных аналогов, использовали бы их. Из мер, способствующих использованию отечественной продукции, можно выделить установление целевого ориентира: уровень участия российских производителей товаров и услуг в общем объеме используемой продукции в ходе реализации проекта не должен быть ниже определенного процента [13].

Частный национальный и международный бизнес в значительно большей степени, чем государство, обладает мобильностью, способностью к нововведениям, инновациям, использованию технических и технологических изменений [9]. Привлечение иностранных инвесторов позволит реализовать проекты с применением современных технологий и материалов, что улучшит показатели объекта и снизит его стоимость. Однако для этого должны быть созданы соответствующие условия. В том числе необходима проработка вариантов, когда частный инвестор будет проектировать объект с учетом имеющихся у него навыков и технологических решений, а не выполнять в точности требования технического задания.

Проекты ГЧП зачастую облегчают выход на мировые рынки капиталов, активизируют привлечение иностранных инвестиций в реальный сектор экономики [10]. В настоящее время в России необходима реализация гибкой политики для того, чтобы не допустить международной изоляции страны. С этой точки зрения, проекты ГЧП с государственными гарантиями должны стать одним из важнейших инструментов [14]. При этом нужно учитывать, что в проектах ГЧП происходит не только передача инфраструктурного объекта частному сектору, но и в большей степени делегирование полномочий по предоставлению общественно значимых продуктов и услуг от государства к частному сектору. Это ставит вопросы корпоративной и социальной ответственности бизнеса – направления, которому в отечественных реалиях уделяется мало внимания, несмотря на некоторые позитивные изменения в последние годы.

Нужно отметить, что проблемы оппортунистического поведения бизнеса за рубежом решаются в рамках развития социальной ответственности, которая рассматривается как обязательное условие для обеспечения успешной деятельности компании в долгосрочном периоде. Таким образом, в оценке эффективности деятельности частного бизнеса в проектах ГЧП большую роль будет играть социальные факторы и стандарты. Они будут зависеть от оценки потребителями и общественностью результатов деятельности инвестора, степени, с которой построенный объект будет удовлетворять их потребности. Вопросы социальной, корпоративной ответственности, морально-этические факторы, по нашему мнению, должны играть особую роль в проектах ГЧП с участием зарубежных инвесторов.

Зарубежные инвесторы могут оказать существенное воздействие на конкуренцию в отрасли. Зачастую получаемые преференции и использование более современных технологий создает конкурентные преимущества по сравнению с отечественным бизнесом. В результате эффективная политика в области обеспечения целесообразности реализации проектов с иностранным участием должна учитывать оба этих условия. При этом надо подчеркнуть, что в вопросах эффективного взаимодействия между государством и бизнесом важнейшая роль отводится первому. Необходимо поддержание политической стабильности, преемственности социально-экономической политики, обеспечение выполнения принятых решений независимо от кадровых или структурных изменений. Именно государство во многом будет определять условия, способные разрешить указанные выше противоречия.

Важно отметить, что в современной РФ за основу реализации проектов ГЧП на протяжении последних десятилетий в подавляющем большинстве случаев берется зарубежный опыт. Такое положение дел, по мнению авторов, не позволяет на ранних стадиях реализации проектов учитывать возможные особенности, свойственные реализации проектов в России. С этих позиций НЭПовские годы при-

влечения иностранного капитала в национальную экономику представляют существенный интерес и в настоящее время. В то время экономика страны находилась в тяжелом состоянии, была острая нехватка капитала, поэтому привлечение иностранных инвестиций рассматривалось в качестве приоритетного направления. Проведенный анализ показал, что накопленный опыт может быть применен и в текущих условиях, характерных для современной России.

Как уже было отмечено выше, одним из негативных свойств иностранных инвестиций является возможность их вывода из страны в случае ухудшения экономической ситуации. Так, в России в 2014 году произошел рекордный отток капитала из страны (таблица 2), немаловажную роль в котором сыграли зарубежные инвесторы. Отток капитала из страны в 2014 году достиг рекордных для современной России значений – 153,6 млрд долл. США. Такое явление ставит, помимо прочих, вопросы целесообразности привлечения иностранных инвестиций. Дело в том, что в условиях нестабильности экономики иностранные вложения изымаются из экономики, ухудшая и без того негативные тенденции. Это приводит к потребности привлечения «качественных» инвестиций, закрепляющихся в экономике на длительный период времени.

Таблица 2

Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором в 2000-2014 гг. и в I-II кварталах 2015 года, млрд долл. США [11]

Год	Отток (с плюсом) / приток капитала (с минусом)
2000	23,1
2001	13,6
2002	7,0
2003	0,3
2004	8,6
2005	0,3
2006	-43,7
2007	-87,8
2008	133,6
2009	57,5
2010	30,8
2011	81,4
2012	53,9
2013	61,6
2014	153,0
2015	53,6

Как отмечают ученые [12], «важными критериями выбора подхода к развитию инфраструктуры является не только оценка возможностей привлечения иностранных инвестиций, но и оценка угроз экономической безопасности государства, которые являются неизбежным следствием прихода в страну иностранного капитала». Вопросы экономической безопасности России в последние годы приобретают первостепенное значение ввиду обострения геополитической обстановки в Украине и санкций со стороны зарубежных стран. Экономическая безопасность России активно рассматривалась в последние годы также в связи с вступлением в ВТО; новый виток напряженности в мире делает этот вопрос первостепенным.

Проекты ГЧП на протяжении последних десятилетий являются одним из основных методов привлечения иностранного капитала в мире [15]. При этом в России первые попытки привлечь зарубежных инвесторов в мегапроекты строительства объектов дорожного хозяйства нельзя признать успешными. Это привело к тому, что впоследствии данному направлению не уделялось должного внимания в научных кругах, несмотря на то, что ряд подобных проектов был реализован. России необходимы иностранные инвестиции, направленные на развитие отраслей экономики и социальной сферы, характеризующиеся длительным периодом вложения и способствующие привлечению современных технологий. Особенную значимость приобретают инвестиции в инфраструктуру [16]. По разным оценкам,

инфраструктура России в ближайшие годы потребует огромных вложений. Обычно эти инвестиции измеряются в % от ВВП, но по некоторым стоимостным оценкам в ближайшие годы необходимо вложить до 1 трлн долл. США в строительство новых объектов. Очевидным становится факт, что бюджетных средств, средств внебюджетных фондов и даже капитала отечественного частного сектора на удовлетворение этих потребностей будет недостаточно. Объективные причины приводят к необходимости привлечения частных зарубежных инвестиций. Иностранные инвестиции могут привнести дополнительное ускорение развитию инфраструктурных отраслей, однако при этом должны быть учтены вопросы экономической безопасности.

Описанные в данной статье некоторые из эффективных путей устранения противоречий в проектах ГЧП с иностранным участием отчетливо показывают сложность возникающей системы управления. Только в случае научно обоснованной политики в данном направлении такие проекты дадут эффект, в противном случае возможна обратная картина. Проводимая в начале 2000-х годов в России политика по реализации крупных инфраструктурных проектов на базе международного сотрудничества изначально сопровождалась очень позитивными ожиданиями ученых и политических деятелей. Впоследствии эти мнения поменялись на прямо противоположные, стали появляться высказывания о нецелесообразности таких проектов. Однако следует признать, что объективные оценки показывают ошибочность как первого, так и второго подхода. Проекты ГЧП с иностранным участием способны привнести дополнительный приток в отрасли экономики не только средств, но и современных технологий и организационных решений. Однако это не является гарантированным результатом, только четко выстроенная государственная политика, обоснованные управленческие решения, глубоко проработанная научно-методологическая база способны вызвать мультипликативные эффекты.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Юзвович Л.И.* Финансово-экономическая модель инвестиционного развития на основе концессионных механизмов // Фундаментальные исследования. 2011. № 12-2. С. 432-437.
2. *Юдина Т.В.* Концессионная практика в советской России на рубеже 1920-х–1930-х гг. // Власть. 2012. № 12. С. 131-133.
3. *Шапиро Н.А., Горячий С.А.* Государство и рынок: концессии как форма взаимодействия // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2012. № 1. С. 433-440.
4. *Ерохина О.В., Токунова Г.Ф.* Реализация концессионной политики в строительной отрасли России в 20-30 годы XX века // Terra Economicus. 2011. Т. 9. № 2. С. 39-45.
5. *Провоторов И.А.* Исследование роли частных инвестиций в финансировании дорожного хозяйства // Научный вестник Воронежского государственного архитектурно-строительного университета. Серия: Экономика и предпринимательство. 2013. № 11. С. 105-110.
6. *Дао Тунг Бать, Гасилов В.В., Офин В.П., Провоторов И.А.* Реализация проектов государственно-частного партнерства в строительстве. Воронеж: ВГУИТ, 2015. 189 с.
7. Public-Private Partnerships. Version 1.0. Reference Guide 2012. International Bank for Reconstruction and Development. International Development Association of The World Bank. 230 p.
8. Public-Private Partnerships. Version 2.0. Reference Guide 2014. International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank, Asian Development Bank, and Inter-American Development Bank. 232 p.
9. *Куречка А.Г.* Механизм интеграционного взаимодействия участников крупномасштабного бизнес-проекта: автореф. дис. канд. … экон. наук. Новосибирск, 2014. 24 с.
10. *Ганжа И.В., Набиев Р.А.* Эволюция государственно-частного партнерства на различных этапах развития государства // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2012. № 2. С. 9-20.
11. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/bop/outflow.xlsx (дата обращения 20.01.2016).
12. *Кожин С.В.* Концессия как инструмент национальной безопасности // Государственное управление. Электронный вестник. 2012. № 33.
13. *Пролубников А.В.* Институциональные формы гармонизации интересов публичных и частных субъектов управления // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2015. № 3 (25). С. 42-48.
14. *Плотников В.А., Федотова Г.В., Пролубников А.В.* Государственно-частное партнерство и специфика его реализации в регионах России // Экономика и управление. 2015. № 1 (111). С. 38-43.
15. Государственно-частное партнерство в образовательной сфере. СПб.: Лема, 2012. 200 с.
16. *Офин В.П.* Особенности реализации проектов государственно-частного партнерства в транспортной инфраструктуре // Известия СПбГЭУ. 2016. № 5.

Байдукова Н.В., Васильев С.А., Макеев С.Н.

ОЦЕНКА НОРМАТИВНОГО RCAP-РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОСТАТОЧНОСТИ КАПИТАЛА И ЛИКВИДНОСТИ АКТИВОВ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Аннотация. *В рамках статьи отражены различные точки зрения на проблему нормативного регулирования достаточности капитала и ликвидности активов российских банков, сформулированные на основе исследования, проведенного Банком международных расчетов. В статье представлены ключевые выводы, а также отдельные замечания относительно российской нормативной практики регулирования достаточности капитала и ликвидности коммерческих банков.*

Ключевые слова*. Достаточность капитала, ликвидность активов, Базель II, Базель III, Банк международных расчетов, системно-значимые кредитные организации.*

Baidukova N.V., Vasil'ev S.A., Makeev S.N.

EVALUATION OF RCAP-REGULATION OF CAPITAL ADEQUACY AND LIQUIDITY OF RUSSIAN BANKS' ASSETS

Abstract*. This article refers to the different opinions concerning normatively regulated capital sufficiency and liquidity of assets of Russian banks based on the survey led by the Bank for International Settlements. The article reveals crucial conclusions as well as specific notions regarded Russian normative practice of regulating capital sufficiency and assets liquidity of commercial banks.*

Keywords*. Capital sufficiency, liquidity of assets, Basel II, Basel III, Bank for International Settlements, systematically important credit organizations.*

Российский банковский сектор в настоящее время проходит этап своего качественного обновления, который характеризуется, в том числе, и усилением мер макропруденциального надзора, усилением требований к достаточности капитала, расширением требований к качеству активов. За последние десять лет (с 2007 года по 2016 год включительно) стоимость активов российских кредитных организаций увеличилась в 7,7 раз. Вместе с тем, стоимость собственного капитала показала прирост практически в 9 раз (рисунок 1). Стоит отметить, что за этот же период общая численность кредитных организаций в РФ сократилась примерно на треть (с 1000 организаций в 2007 году до 700 организаций на начало 2016 года). Также по состоянию на начало 2016 года порядка 88% совокупных активов и собственного капитала российского банковского сектора формируется за счет банков, входящих в Top-5

ГРНТИ 06.51.67
© Байдукова Н.В., Васильев С.А., Макеев С.Н., 2016
Наталья Владимировна Байдукова – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).
Сергей Александрович Васильев – доктор экономических наук, профессор, советник ректора Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).
Сергей Николаевич Макеев – аспирант кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).
Контактные данные для связи с авторами (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.

(в 2007 году первая пятерка банков формировала порядка 80% совокупных активов и собственного капитала).

В Top-5 российских банков по доле рынка на сегодняшний день входят: Сбербанк, с долей рынка около 30%, ВТБ, с долей рынка 12,3%, Газпромбанк, с долей рынка 6,9%, ВТБ 24 и Банк «ФК Открытие», с долями рынка примерно по 4% каждый. Очевидно, что концентрация активов и собственного капитала в российском банковском секторе, которая и ранее была достаточно высокой, продолжает увеличиваться. На сегодня только 12% от общего объёма совокупных активов банков приходится на все оставшиеся кредитные организации. Это, а также отзыв лицензий у средних и малых банков, на наш взгляд, создает определенные угрозы устойчивому развитию для российского банковского сектора и в целом для национальной денежно-кредитной системы.

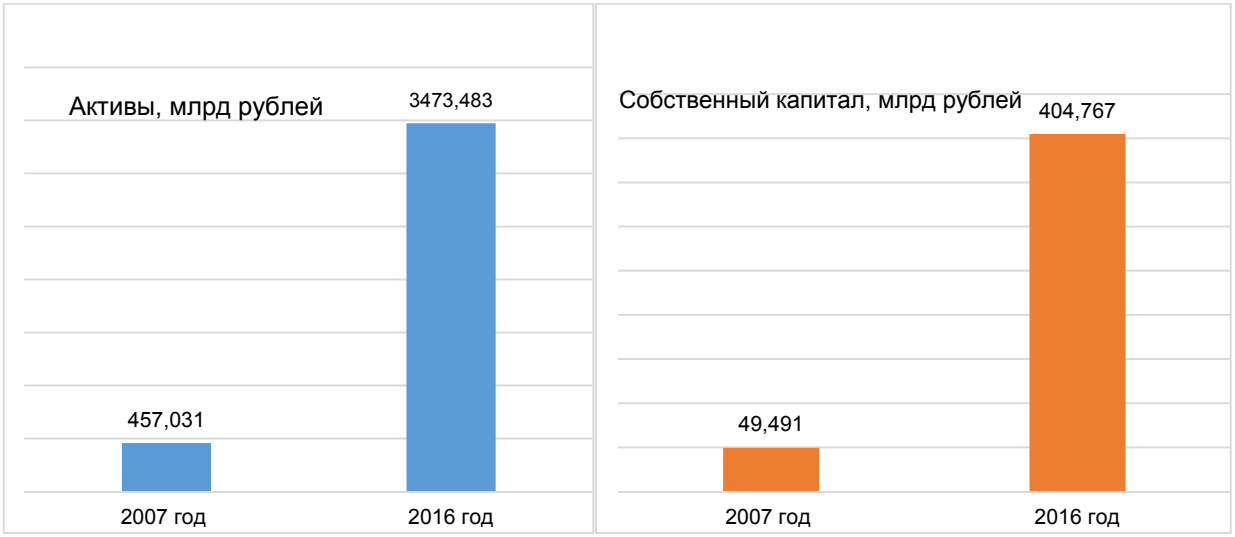


Рис. 1. Динамика стоимости активов и собственного капитала российских кредитных организаций [6]

В начале 2016 года Банком международных расчетов были опубликованы два оценочных исследования по российскому банковскому сектору [7, 8], которые касались оценки рисков достаточности и ликвидности капитала российских банков на основе методологии Базельского комитета по банковскому надзору (Базель II и III). В рамках оценки, посвященной нормативному регулированию достаточности капитала российских банков, были исследованы три ключевых компонента (в соответствии с базельской методологией): управление и оценка достаточности капитала коммерческих банков (pillar I); внедрение требований пруденциального контроля в отношении банков (pillar II); управление рыночной дисциплиной коммерческих банков (pillar III).

Исследовательской группой Банка международных расчетов был проведён комплексный анализ нормативно-правовой и законодательной базы регулирования российского банковского сектора, кроме этого были проведены исследования рынка, а также дана оценка странового риска. Общее заключение исследовательской группы Банка международных расчетов свидетельствует о том, что нормативные документы Центрального Банка России (ЦБР) в рамках управления достаточностью капитала, а также в рамках реализации пруденциального надзора, обеспечения должной рыночной дисциплины, в полной мере соответствуют положениям Базель II и Базель III (см. табл. 1).

По трем основным компонентам регулирования достаточности капитала в российском банковском секторе исследовательской группой Банка международных расчетов были сформулированы следующие выводы:

- в отношении компоненты «минимальные требования к капиталу» было установлено, что в целом данная компонента соответствует ключевым положениям Базель II и Базель III. Кроме этого, исследовательская группа была удовлетворена внесением изменений со стороны ЦБР в расчет кредитного риска и использованием продвинутого подхода. Также позитивной тенденцией является принятие ЦБР решения о снижении минимальных требований к капиталу с 10% до 8%, что будет

соответствовать поправочному коэффициенту (12,5 или 1250% – обратное значение от минимального требования к капиталу, равного 8%) для расчета рыночного и операционного риска;

- в отношении компоненты «надзорный процесс» было установлено, что в основном данная компонента может быть признана соответствующей ключевым положениям Базель II и Базель III. Но при этом было определено, что российская практика нормативного регулирования достаточности капитала коммерческих банков является менее конкретизированной, чем соответствующие разделы соглашения Базель III. Кроме этого, российское нормативное регулирование в отношении второй компоненты предполагает перенесение ответственности за её исполнение на коммерческие банки без выделения специальных условий;
- в отношении третьей компоненты «рыночная дисциплина» было установлено её безусловное соответствие положениям Базель III. Отмечено, что указания ЦБР № 3876-У и № 3081-У полностью раскрывают сущность методических рекомендаций Базель III. Особо подчеркнуто, что в процессе проведения исследований Банка России были развиты и дополнены требования в отношении раскрытия информации о вознаграждениях и оценке кредитного риска с использованием продвинутого подхода.

Таблица 1

Резюме по итогам оценки соответствия нормативных документов ЦБР по регулированию достаточности капитала кредитных организаций основным положениям Базель II и III

Компоненты оценки	Уровень соответствия
Компонент 1: Минимальные требования к капиталу (Pillar 1: Minimum capital requirements)	
Определение капитала в нормативных документах (Definition of capital)	Полностью соответствует
Кредитный риск: стандартизированный подход (Credit Risk: Standardised Approach)	Полностью соответствует
Кредитный риск: продвинутый подход (Credit risk: Internal Ratings-Based Approach)	Полностью соответствует
Секьюритизация (Securitisation framework)	Полностью соответствует
Кредитный риск контрагента (Counterparty credit risk framework)	Полностью соответствует
Рыночный риск: стандартизированный метод измерения (Market risk: Standardised Measurement Method)	Полностью соответствует
Рыночный риск: подход на основе внутренних моделей оценки (Market risk: Internal Models Approach)	Не имеется данных
Операционный риск: стандартизированный подход (Operational risk: Basic Indicator Approach and Standardised Approach)	Полностью соответствует
Операционный риск: продвинутый подход (Operational risk: Advanced Measurement Approaches)	Не имеется данных
Буферы капитала: буфер консервации и буфер контрциклический (Capital buffers: conservation and countercyclical)	Полностью соответствует
Компонент 2: Надзорный процесс (Supervisory review process)	
Нормативно-правовая база надзорного процесса и принятия мер надзорного реагирования (Legal and regulatory framework for the Supervisory Review Process and for taking supervisory action)	Полностью соответствует
Компонент 3: Рыночная дисциплина (Pillar 3: Market discipline)	
Требования к раскрытию информации (Disclosure requirements)	Полностью соответствует

Источник: [7, 8].

Отмечая в целом соответствие российской нормативной базы по регулированию достаточности капитала в банковском секторе, исследовательская группа Банка международных расчетов акцентировала внимание на выявленных отклонениях, которые нельзя признать существенными, но они требуют устранения с тем, чтобы нормативные документы, издаваемые Банком России безусловно и в полной мере соответствовали стандартам Базель III. На примере пяти российских банков (ПАО «Сбербанк», ПАО ВТБ, ПАО «Открытие», АО «Альфа-Банк», АО «Газпромбанк») исследовательской груп-

пой Банка международных расчетов был проведен мониторинг ключевых показателей достаточности капитала (рисунок 2). Полученные данные свидетельствуют о том, что уровень капитала пяти российских банков, которые формируют порядка 60% активов национального банковского сектора, можно признать приемлемым и соответствующим рекомендуемым значениям, установленным методическими положениями Базель III.

Кроме оценки нормативного регулирования достаточности капитала, исследовательская группа Банка международных расчетов также рассмотрела и оценила нормативное регулирование ликвидности в российском банковском секторе. Результаты этой оценки представлены в таблице 2. Исследовательская группа Банка международных расчетов достаточно высоко оценила нормативное регулирование Банком России ликвидности национального банковского сектора, отметив при этом развитие ключевых положений нормативных документов (в частности, Положения ЦБ РФ № 421-П и № 510-П) в соответствии с методологией, изложенной в стандартах Базель III.

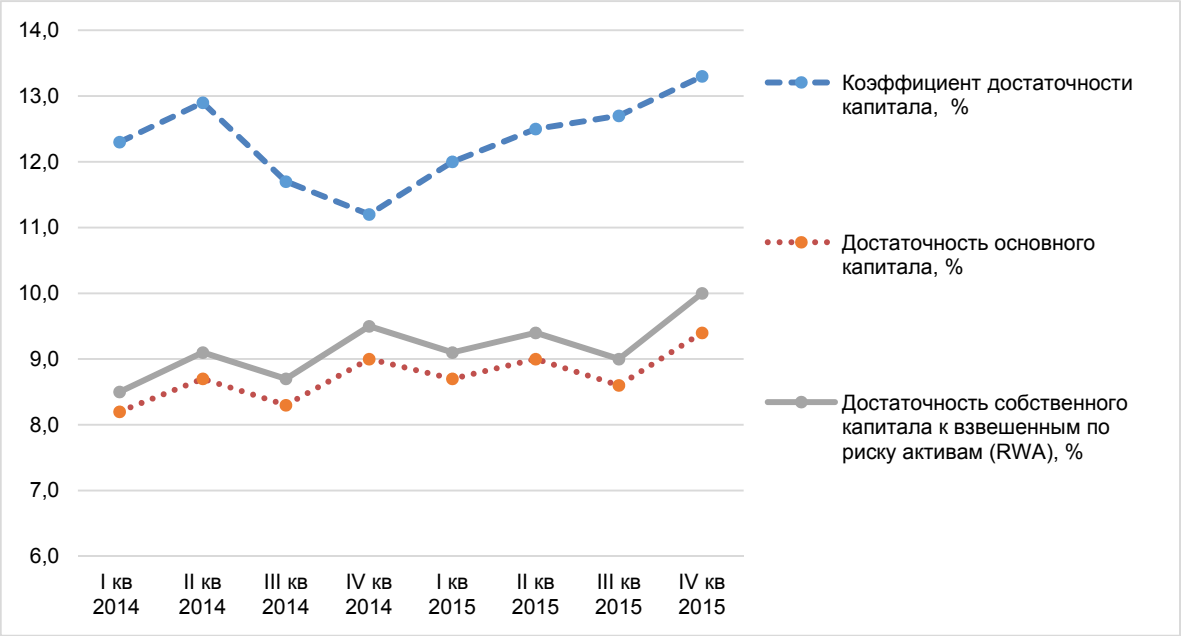


Рис. 2. Достаточность капитала пяти российских банков, рассчитанная по методологии Базель III [7]

Таблица 2

Резюме по итогам оценки соответствия нормативных документов Центрального банка России по регулированию ликвидности кредитных организаций основным положениям Базель II и III

Ключевые компоненты оценки	Уровень соответствия
Высококачественные ликвидные активы (High-quality liquid assets)	Полностью соответствует
Чистый отток (Net outflows)	Полностью соответствует
Чистый приток (Net inflows)	Полностью соответствует
Требования к раскрытию информации (LCR disclosure requirements)	Полностью соответствует

Источник: [7, 8].

Непосредственные выводы исследовательской группы Банка международных расчетов относительно нормативного регулирования ликвидности в российском банковском секторе состоят в следующем:

- требования нормативов ликвидности для высококачественных активов, после внесения ЦБ РФ изменений в методы расчета их стоимости и доли, в полной мере соответствуют стандартам и рекомендациям Базель III. После внесенных Центральным банком РФ изменений в нормативные документы отклонений от ключевых положений Базель III в российском нормативном регулировании ликвидности высококачественных активов не выявлено;

- требования нормативов ликвидности для чистого оттока и поступления средств (активов) российских банков также можно признать в полной мере соответствующим стандартам и рекомендациям Базель III. Аналогичный вывод содержится и относительно требований о раскрытии информации по расчету нормативов ликвидности.

На основе данных о стоимости активов 10 системно-значимых банков (в этот перечень включены АО «ЮниКредит Банк», АО ГПБ Банк, ПАО ВТБ Банк, АО «Альфа-Банк», ПАО «Сбербанк», ПАО Банк «Открытие», ПАО АКБ «Росбанк», ПАО «Промсвязьбанк», ЗАО «Райффайзенбанк», АО «Россельхозбанк» [5]) исследовательской группой Банка международных расчетов была проведена оценка соблюдения нормативов ликвидности на основе методологии Базель III. Оценка показала, что уровень краткосрочной ликвидности активов десяти системно-значимых банков в полной мере соответствуют нормативным требованиям. При установленном нормативе краткосрочной ликвидности 60% (на 01 октября 2015 года) фактический средневзвешенный показатель по десяти системно-значимым банкам составляет 78,7%.

Таким образом, выводы, полученные исследовательской группой Банка международных расчетов, свидетельствуют о том, что текущее нормативное регулирование достаточности капитала и ликвидности активов в российском банковском секторе в полной мере соответствуют положениям, стандартам и рекомендациям Базель II и Базель III.

Однако, в качестве особенности развития российского банковского сектора, в одном указанных выше исследований уточнено, что российские банки, в том числе входящие в перечень системно-значимых, используют упрощенные традиционные бизнес-модели, что может сказаться на устойчивости их развития и сбалансированности финансового роста. Вполне вероятно, что ведущие российские банки учтут этот аспект и уже в краткосрочной перспективе стоит ожидать качественных преобразований и трансформаций в национальном банковском секторе. Это, в свою очередь, означает, что внутренние процедуры оценки достаточности капитала будут переосмысляться, что потребует развития не столько нормативного регулирования, сколько совершенствования внутрикорпоративной методологической базы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Положение о порядке расчета показателя краткосрочной ликвидности («Базель III») (утв. Банком России 30.05.2014 № 421-П; ред. от 01.12.2015).
2. Положение о порядке расчета норматива краткосрочной ликвидности («Базель III») системно значимыми кредитными организациями (утв. Банком России 03.12.2015 N 510-П).
3. Указание Банка России от 03.12.2015 № 3876-У «О формах, порядке и сроках раскрытия головными кредитными организациями банковских групп информации о принимаемых рисках, процедурах их оценки, управления рисками и капиталом» (в ред. Указания Банка России от 28.12.2015 № 3918-У).
4. Указание Банка России от 25.10.2013 № 3081-У «О раскрытии кредитными организациями информации о своей деятельности» (в ред. Указаний Банка России от 19.03.2015 N 3602-У, от 03.12.2015 № 3879-У).
5. О мерах по реализации Базеля III и о регулировании деятельности системно значимых банков / Центральный банк Российской Федерации (Банк России). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/pr.aspx?file=15072015_190947ik2015-07-15T19_06_47.htm (дата обращения 11.09.2016).
6. Статистика. Банковский сектор / Официальный сайт Центрального банка России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=pdko_sub (дата обращения 11.09.2016).
7. Regulatory Consistency Assessment Programme (RCAP) Assessment of Basel III risk-based capital regulations – Russia // Bank for International Settlements. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bis.org/bcbs/publ/d357.pdf (дата обращения 11.09.2016).
8. Regulatory Consistency Assessment Programme (RCAP) Assessment of Basel III LCR regulations – Russia // Bank for International Settlements. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bis.org/bcbs/ publ/d358.pdf (дата обращения 11.09.2016).

Швец С.К.

УПРАВЛЕНИЕ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ НЕФИНАНСОВОЙ КОМПАНИИ: МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

Аннотация. *В статье рассматриваются методические аспекты управления валютными рисками нефинансовой компании в условиях неопределенности. Предложен экономический механизм анализа и оценки валютных рисков с использованием концепции RiskMetrics. Разработан алгоритм оценивания рисков на основе статистического моделирования (метод Монте-Карло). Рассмотрен практический пример расчета валютных рисков группы компаний и их элиминирование с использованием производных финансовых инструментов.*

Ключевые слова. *Валютная политика, валютный риск, метод Монте-Карло, элиминирование рисков, RiskMetrics, хеджирование, деривативы.*

Shvets S.C.

MANAGING CURRENCY RISK NON-FINANCIAL COMPANIES: METHODS AND TOOLS

Abstract. *The article deals methodological aspects currency risk management non-financial company in conditions of uncertainty. The proposed economic mechanism of analysis and assessment of currency of RiskMetrics. The developed algorithm for risk assessment based on statistical modeling (Monte-Carlo). Consider a practical example of the calculation of the currency risk of the Group companies and their elimination with the use of derivative financial instruments.*

Keywords. *Currency police, currency risk, Monte-Carlo, elimination of risks, RiskMetrics, hedging, derivatives.*

Процессы глобализации, развитие финансовых рынков, расширение внешнеэкономической деятельности компаний значительно увеличивают влияние валютных рисков на результаты деятельности не только финансовых организаций, но и компаний нефинансового сектора. Все чаще компании сталкиваются с необходимостью формирования эффективной системы управления валютными рисками, которая предусматривает решение таких задач, как идентификация и оценка валютного риска, выбор стратегии предупреждения или элиминирования возникающих угроз.

Адекватная оценка размеров и последствий реализации риска является основой принятия правильного решения о его хеджировании или предупреждении. Принимая во внимание текущую экономическую и геополитическую ситуацию в Российской Федерации, отечественные компании, действующие на зарубежных рынках, сталкиваются с возрастающей угрозой убытков от девальвации российского рубля относительно основных мировых валют. Рост объемов просроченной задолженности, а также значительное увеличение расходов по обслуживанию внешней задолженности корпоративного нефинансового сектора обуславливает возрастающую необходимость совершенствования системы управления валютными рисками компании, как в целом, так и в разрезе ее составляющих компонент, в частности, оценки и анализа размеров ее валютных рисков и соответствующих резервов.

ГРНТИ 06.73.21
© Швец С.К., 2016
Сергей Константинович Швец – доктор экономических наук, профессор, профессор департамента финансов Санкт-Петербургского филиала НИУ ВШЭ.
Контактные данные для связи с автором: 194100, Санкт-Петербург, ул. Кантемировская, д. 3, корп. 1, лит. А (Russia, St. Petersburg, Kantemirovskaya str., 3-1-A). E-mail: finrisk@bk.ru.

Исследование современных подходов к оценке валютного риска нефинансовой компании и их апробация на практике позволит осуществлять выбор стратегий элиминирования рисков и инструментов их хеджирования. Таким образом, основной целью данного исследования является выявление адекватности применения существующих методик оценки валютных рисков для российских компаний нефинансового сектора в условиях экономической нестабильности и разработка соответствующих программ их хеджирования.

В настоящее время существует большое количество методов анализа и оценки валютных рисков [3, 12], которые призваны защитить финансовые результаты компаний от негативной динамики валютных рисков. Наибольшее распространение получило так называемое «натуральное хеджирование», которое предполагает приведение доходов и расходов компании к одному знаменателю. В докризисный период российские компании широко использовали так называемые «валютные оговорки», которые представляют собой включаемые в текст контракта условия, в соответствии с которыми могут быть пересмотрены суммы платежа пропорционально изменению курса валюты, оговорки с целью страхования экспортера или кредитора от риска обесценивания валюты.

В мировой практике наиболее распространенными методами оценки валютных рисков являются методы стохастического анализа [1, 3, 8, 12], которые предполагают определение вероятности возникновения убытков (потерь) компании от наступления рисковой валютной ситуации на основе статистических данных предшествующего периода и установления области (зоны) риска, коэффициентов риска и т.д. Основными преимуществами данных методов является возможность осуществить анализ и оценить различные варианты развития событий, а также учесть многочисленные факторы валютного риска с учетом ретроспективных данных в рамках одного методического подхода.

Следует отметить, что на практике в качестве основной метрики, основанной на использовании стохастического подхода, используется метрика RiskMetrics [11, 14]. В этой технологии базовой мерой риска является рисковая стоимость (Value-at-Risk, VaR), которая определяется как наибольший ожидаемый убыток (потери) по активу, который с заданной вероятностью может получить компания в течение прогнозируемого периода. В этом случае VaR определяет пограничный уровень, который возможные убытки (потери) не превысят с заданной вероятностью. Данная метрика используется компаниями, чтобы оценить рискованность возникающих в результате их деятельности открытых валютных позиций в течение определенного периода времени при нормальных условиях. VaR является оценкой максимально возможных потерь (т.е. уменьшение рыночной стоимости валютной позиции) инвестиции, которая могла бы реализоваться в течение определенного временного горизонта, в нормальных рыночных условиях (определяемой заданным уровнем доверия).

Основными параметрами, определяющими VaR, являются: временной горизонт или заданный период, доверительный уровень (вероятность), курс используемой валюты и валютная позиция компании. То есть VaR объединяет в себе временные, вероятностные и стоимостные характеристики риска, что выгодно отличает его от таких традиционных мер риска как стандартное отклонение доходности, коэффициент вариации и др. Вычисление VaR может осуществляться различными методами, которые имеют схожую структуру и включают три основных этапа: вычисление рыночной стоимости (mark-to-market) актива или портфеля активов; оценка вероятностного распределения доходности актива или портфеля активов; выбор доверительного уровня и соответствующего ему значения VaR. На практике применяют следующие основные методы вычисления VaR для оценки валютного риска: параметрический метод, метод исторического моделирования, статистическое моделирование. Рассмотрим их.

1. Параметрический метод является одними из основных и наиболее простых методов, используемых при измерении VaR. Параметрический подход предполагает, что изменение доходности валюты, влияющее на общую валютную позицию фирмы, всегда нормально распределено и что изменение стоимости валютной позиции линейно зависит от изменений факторов риска. Подход является параметрическим исходя из того, что он предполагает, что распределение вероятностей является нормальным и в соответствии с этим осуществляется вычисление дисперсионных и ковариационных параметров.

2. Метод исторических симуляций относится к группе методов полного оценивания и основан на предположении о стационарности рынка в ближайшем будущем. То есть предполагается, что доходность валюты будет иметь такое же распределение, как это было в прошлом. Данный метод является ретроспективным, это означает, что фирма, в сущности, может защитить себя от последнего кризиса, но не обяза-

тельно готовится к следующему. Сущность данного метода заключается в расчете всех исторических изменений цен за период заданной глубины симуляции стоимости каждой текущей позиции по полученным сценариям, определении гипотетической изменения стоимости портфеля за каждый день расчетного периода и выборе в качестве показателя рисковой стоимости показателя, номер которого определяется выбранным уровнем доверия. Концептуально, историческое моделирование является наиболее простым методом расчета VaR, однако это может занять гораздо больше времени, чем вычисление параметрического VaR. Основная проблема со всеми одинаково взвешенными оценками VaR состоит в том, что крайние рыночные события могут повлиять на оценку VaR в течение значительного периода времени. При таком взвешивании, упорядочивание наблюдений не имеет никакого значения. Эта проблема может быть решена путем взвешивания доходностей таким образом, что их влияние уменьшается с течением времени. Для этой цели используется экспоненциально-весовой подход, т.е. весовые коэффициенты уменьшаются, в то время как мы движемся в сторону исходных наблюдений.

3. Метод статистического моделирования (метод Монте-Карло) основан на моделировании случайных процессов с заданными характеристиками. Расчет аналогичен методу исторических симуляций, только изменения цен генерируются псевдослучайным образом в соответствии с заданными параметрами распределения, математическим ожиданием и волатильностью. В отличие от параметрических методов, данный метод учитывает влияние нелинейностей, а также он может генерировать бесконечное число сценариев, и поэтому компания может проверить множество возможных будущих результатов.

Несмотря на высокую популярность VaR-технологии для оценивания рисков, она имеет не только определенные преимущества, но и ряд недостатков (таблица 1).

Таблица 1

Основные преимущества и недостатки использования VaR-технологии при оценке валютных рисков

Преимущества	Недостатки
1. Обеспечивает унификацию оценки различных видов риска. 2. Может быть применен ко всем видам валютных позиций и портфелей, позволяет проводить сравнение уровня их риска. 3. Позволяет совмещать риски отдельных позиций с учетом корреляций факторов риска с целью получения целостного представления об уровне риска отдельных валютных позиций (портфелей). 4. Позволяет учитывать одновременно взаимодействие всех факторов, влияющих на позицию (портфель). 5. Дает представление о вероятности реализации определенного масштаба убытков. 6. Имеет наиболее интуитивную и простую единицу – потери, выраженные в единицах национальной валюты. 7. Позволяет проводить оценку эффективности деятельности отдельных бизнес-единиц с учетом риска. 8. Позволяет повысить эффективность регулирования валютных рисков на основе применения VaR-лимитов на величину открытых позиций.	1. Дает информацию о размере убытков лишь в конце горизонта планирования, не считая возможность появления текущих значений потерь (intra-horizon risk). 2. Не учитывает эффекты изменчивости и кластеризации волатильности, положительной автокорреляции доходностей, изменчивости корреляций. 3. В классическом виде не учитывает риск эндогенной и экзогенной ликвидности рынка (финансового инструмента). 4. Не несет информации о характере распределения и величине больших потерь, которые могут реализоваться с малой вероятностью (за пределами уровня доверия). 5. VaR не является когерентной (coherent) степенью риска, поскольку не соответствует признаку субаддитивности. Это может привести к тому, что при определенных условиях объединения позиций может привести к более высокому VaR портфеля, чем сумма отдельных VaR-оценок указанных позиций. 6. Значительно зависит от выбора параметров модели (выбора уровня доверия, горизонта планирования). 7. Базируется на предположении, что позиция остается неизменной в течение временного горизонта, в рамках которого проводятся расчеты. 8. При определенных условиях не поощряет к диверсификации рисков и, наоборот, поощряет создание недооцененных и переоцененных позиций.

Основным преимуществом VaR-моделей валютных рисков является возможность получения научно обоснованной оценки риска для адекватного управления им и определения стоимости совокупной риско-

вой позиции компании в результате агрегирования размера отдельных рисков. Однако осознание недостатков, присущих данной технологии, должно побуждать риск-менеджеров к разработке новых, более совершенных стохастических методов оценки риска, позволяющих нивелировать часть недостатков VaR с одновременным сохранением ее положительных свойств.

Наиболее распространенной альтернативой VaR является оценка «хвостовых» потерь (ETL – expected tail loss). Данная оценка встречается также под различными другими названиями: ожидаемый дефицит (expected shortfall – ES), хвостовые условные ожидания (tail conditional expectation – TCE), «хвостовая» VaR (tail VaR – TVaR) и др. Несмотря на неустойчивость терминологии, указанные методы анализа и оценки валютных рисков базируются на единой концепции – они позволяют оценить средний масштаб потерь, превышающих заданный уровень VaR, предоставляя дополнительную информацию о характере распределения прибыли и убытков в «хвостах». Одни из них (например, ES) используют пороговое значение VaR в вероятностном выражении, а другие (например, TCE) – в виде квантиля распределения. Обе группы дают идентичные оценки риска в условиях непрерывного распределения, однако последняя группа методов анализа теряет когерентность в условиях дискретного распределения. ETL является последовательной мерой валютного риска и, таким образом, – субаддитивной, а также когерентной. Данный метод сохраняет все преимущества метода VaR, но позволяет оценить средний масштаб убытков, которые превышают заданный уровень VaR.

В качестве практического примера анализа и оценки валютных рисов компаний реального сектора в настоящих условиях, а также их хеджирования рассмотрим производственно-хозяйственную деятельность Группы компаний ABC (далее в работе – Группа). Данная Группа осуществляет экспорт продукции в европейские и другие страны и привлекает значительные суммы заемных средств в иностранной валюте, в связи с этим она подвержена риску изменения обменного курса, возникающему, главным образом, в связи с колебаниями курса рубля к доллару США и, в меньшей степени, к евро.

В 2014 году Группой был получен чистый убыток в размере 16,8 млрд руб., обусловленный переоценкой части кредитного портфеля, номинированного в долларах США, вследствие девальвации российского рубля. Финансовые расходы по итогам 2014 года составили 84,7 млрд руб., рост по сравнению с 2013 г. составил 401%. Основной причиной роста финансовых расходов стали убытки от курсовых разниц в размере 73,8 млрд руб., что повлекло за собой формирование убытка по итогам 2014 г. по Группе. Расходы по процентам в 2014 году составили 10,6 млрд руб., рост по сравнению с 2013 г. – 8%. Основной рост расходов связан с обслуживанием еврооблигаций – 4,3 млрд руб. за отчетный период (рост составил 15%), а также рост расходов по обслуживанию банковских кредитов – 3,1 млрд руб. (рост составил 37% по сравнению с 2014 г.).

По результатам 2015 финансового года чистая прибыль Группы составила 32,2 млрд руб., такое изменение размера чистой прибыли было обеспечено в основном за счет роста показателя EBITDA на 24,6 млрд руб. и снижения убытка от курсовых разниц на 23,9 млрд руб.

Заемные средства Группы представлены на 67% банковскими кредитами, практически полностью номинированными в долларах США, и на 33% еврооблигациями. Долгосрочные долги составляют 88% общей задолженности по результатам 2015 г. После погашения в 2015 г. выпусков корпоративных и биржевых облигаций на общую сумму 20 млрд руб., а также досрочного погашения части кредитного портфеля в сумме 85 млн долл. США, задолженность по кредитам и займам снизилась до 3 млрд долл. США. (на 13% относительно 2014 г.). Расходы по процентам в 2015 году составили 6,3 млрд руб. по банковским кредитам (в 2 раза больше, чем в 2014 г.) и 4,7 млрд руб. по еврооблигациям.

Денежные финансовые активы Группы составили 133 млн долл. США (из них 95% в долларах США), а денежные финансовые обязательства – 3,07 млрд долл. США (из них 99,8% в долларах США) по результатам 2015 года. Чистая балансовая позиция составила 2,9 млрд долл. США. В 2016 финансовом году Группе предстоит погасить 350 млн долл. США задолженности перед банками, в 2017 году – 370 млн долл. США, в 2018 году – 600 млн долл. США, в 2019 – 720 млн долл. США (согласно реструктуризации долга, к погашению в 2017 году) и в 2020 году – 1 млрд долл. США по еврооблигациям.

Таким образом, трансляционный риск Группы представлен чистой балансовой валютной позицией в размере 2,9 млрд долл. США на начало 2016 года. К операционным рискам Группы следует отнести

ежемесячные выплаты процентов по долларовым кредитам, а также погашение основной суммы задолженности перед банками и по еврооблигациям, согласно схеме погашения. Девальвация российского рубля относительно доллара США может привести к возникновению дополнительных расходов по данным позициям. Также к операционным рискам относятся платежи, получаемые Группой за поставленные товары от контрагентов, данная составляющая приводит к снижению размеров доходов компании при укреплении российского рубля относительно доллара США.

Значительное ослабление российского рубля относительно основных мировых валют, рост курса доллара США составил около 130% на начало 2016 года относительно начала 2014 года, а также увеличение волатильности курса и высокий уровень неопределенности касательно будущей динамики обменного курса говорит о необходимости повышения внимания к эффективности системы управления валютным риском Группы. На данный момент рассматриваемая Группа компаний применяет в своей деятельности методы натурального хеджирования валютных рисков, балансируя исходящие и входящие денежные потоки в иностранной валюте. Однако в рамках нестабильной экономической ситуации и приведенных выше аргументов внедрение дополнительных мер по управлению валютными рисками является рациональным.

На первом этапе осуществим количественную оценку размеров валютных рисков, которым подвержена Группа в 2016 году, используя рассмотренные ранее методы. Произведем отдельно расчет для валютного риска, связанного с ежемесячными процентными платежами по кредитной задолженности в размере 17 млн долл. США, а также с необходимостью погашения основной задолженности в размере 350 млн долл. США. Для расчетов были использованы данные о средневзвешенных межбанковских курсах российского рубля за период с 2006 по 2015 гг. Были рассчитаны значения месячной доходности пары валют российский рубль – доллар США для всего периода. Глубина ретроспективы составила 120 месяцев, а временной горизонт один месяц. Прогнозные значения обменных курсов, начиная со второго полугодия 2016 года, были получены с использованием модели ARIMA в программе CrystalBall, однако учитывая ряд факторов, влияющих на изменение курса, но не учитываемых моделью, прогнозные значения были скорректированы с учетом экспертных оценок касательно будущей динамики валютных курсов.

Была проведена оценка валютного риска с использованием параметрического метода расчета. Оценка осуществлялась на уровнях допустимого риска в 95% и 99%, квантили нормального распределения для которых составляют 1,65 и 2,33 соответственно. То есть, полученные результаты говорят о том, что с вероятностью в 95% и 99% убытки от колебания курса валют на протяжении следующего месяца не превысят рассчитанных значений VAR. Используя метод ETL, оценивали средний масштаб убытков, которые превышают заданный уровень VAR в «хвостах». Для этого использовался доверительный интервал с вероятностью от 99% до 99,9% с шагом в 0,01 %. Полученные результаты представлены в таблицах 2 и 3.

Таблица 2

Результаты оценки валютного риска по основной сумме задолженности Группы на 2016 год, руб.

Месяц	VAR (95%)	VAR (99%)	ETL
Январь	1 744 101 717	2 466 716 341	2 790 812 952
Февраль	1 998 164 046	2 826 041 542	3 197 349 126
Март	1 973 708 734	2 791 453 928	3 158 217 119
Апрель	1 832 675 021	2 591 987 256	2 932 542 945
Май	1 749 247 291	2 473 993 825	2 799 046 609
Июнь	1 731 560 029	2 448 978 394	2 770 744 453
Июль	1 726 282 228	2 441 513 898	2 762 299 213
Август	1 715 715 405	2 426 569 039	2 745 390 781
Сентябрь	1 700 254 010	2 404 701 694	2 720 650 332
Октябрь	1 665 415 228	2 355 428 539	2 664 903 282
Ноябрь	1 647 285 984	2 329 788 002	2 635 893 890
Декабрь	1 672 072 728	2 364 844 368	2 675 556 237

Таблица 3

Результаты оценки валютного риска по ежемесячным процентным платежам Группы на 2016 год с использованием VAR и ETL, руб.

Месяц	VAR (95%)	VAR (99%)	ETL
Январь	84 713 512	119 811 937	135 553 772
Февраль	97 053 682	137 264 875	155 299 815
Март	95 865 853	135 584 905	153 399 117
Апрель	89 015 644	125 896 524	142 437 800
Май	84 963 440	120 165 414	135 953 692
Июнь	84 104 344	118 950 379	134 579 016
Июль	83 847 994	118 587 818	134 168 819
Август	83 334 748	117 861 925	133 347 552
Сентябрь	82 583 766	116 799 797	132 145 873
Октябрь	80 891 597	114 406 529	129 438 159
Ноябрь	80 011 033	113 161 132	128 029 132
Декабрь	81 214 961	114 863 869	129 955 589

Таким образом, можно сказать, что максимальный размер убытка от повышения курса доллара при наступлении срока погашения кредиторской задолженности не превысит в среднем 2,5 млрд руб. за месяц с вероятностью 99%, а если рассматривать промежуток за пределами VAR – не превысит 2,8 млрд руб. в месяц. Годовое значение размера максимального убытка составило 8,6 млрд руб. при расчете VAR с 99% уровнем доверия и 9,8 млрд руб. при расчете методом ETL. Полученные результаты показывают, что в среднем ежемесячный убыток от девальвации рубля при осуществлении процентных платежей, рассчитанный методом VAR с вероятностью 99% не превысит 121 млн руб., а при расчете методом ETL – 137 млн руб. Также стоит заметить, что наиболее высокий уровень возможных убытков от валютных рисков пришелся на февраль и март 2016 года.

Полученные результаты показывают, что в среднем ежемесячный убыток от девальвации рубля при осуществлении процентных платежей, рассчитанный методом VAR с вероятностью 99%, не превысит 121 млн руб., а при расчете методом ETL – 137 млн руб. Также стоит заметить, что наиболее высокий уровень возможных убытков от валютных рисков пришелся на февраль и март 2016 года.

Проведем оценку валютных рисков используя метод Монте-Карло. Данные расчеты проводились с использованием программы CrystalBall компании Oracle, работающей на основе MSExcel. Глубина ретроспективы была взята также 120 месяцев, а временной горизонт – один месяц. Основой расчета является подбор типа распределения, наиболее точно описывающего плотность распределения месячной доходности пары российский рубль – доллар США, дополнительно был осуществлен подбор типа распределения для ежедневной доходности курса анализируемых валют. Программа осуществляет отбор наилучшего типа распределения на основе непараметрического критерия согласия Андерсона-Дарлинга.

Распределение дневной доходности хорошо описывается с помощью распределения Стьюдента, месячная доходность за анализируемый период лучше всего описывается логистическим распределением, как видно из рисунков 1 и 2, фактические значения месячной доходности значительно отклоняются от графика выбранного распределения, нежели дневная. Следует заметить, что логистическое распределение отличается от нормального не более чем на 0,01, а распределение Стьюдента при большом количестве степеней свободы стремится к нормальному распределению.

Учитывая, что объем данных по дневным доходностям курса долл. США к рублю составил 2 435 значений, можно сказать, что допущение о нормальности распределения дневной доходности при осуществлении расчетов параметрическим методом выполняется. После выбора типа распределения осуществляется моделирование на 12 месяцев 2016 года на основе 200 000 итераций, в результате которого получаем графическое изображение распределения возможных потерь/выигрышей в результате изменения курса для каждого из месяцев, связанных с погашением части основного долга в долларах США (рис. 3) и осуществлением процентных платежей (рис. 4).

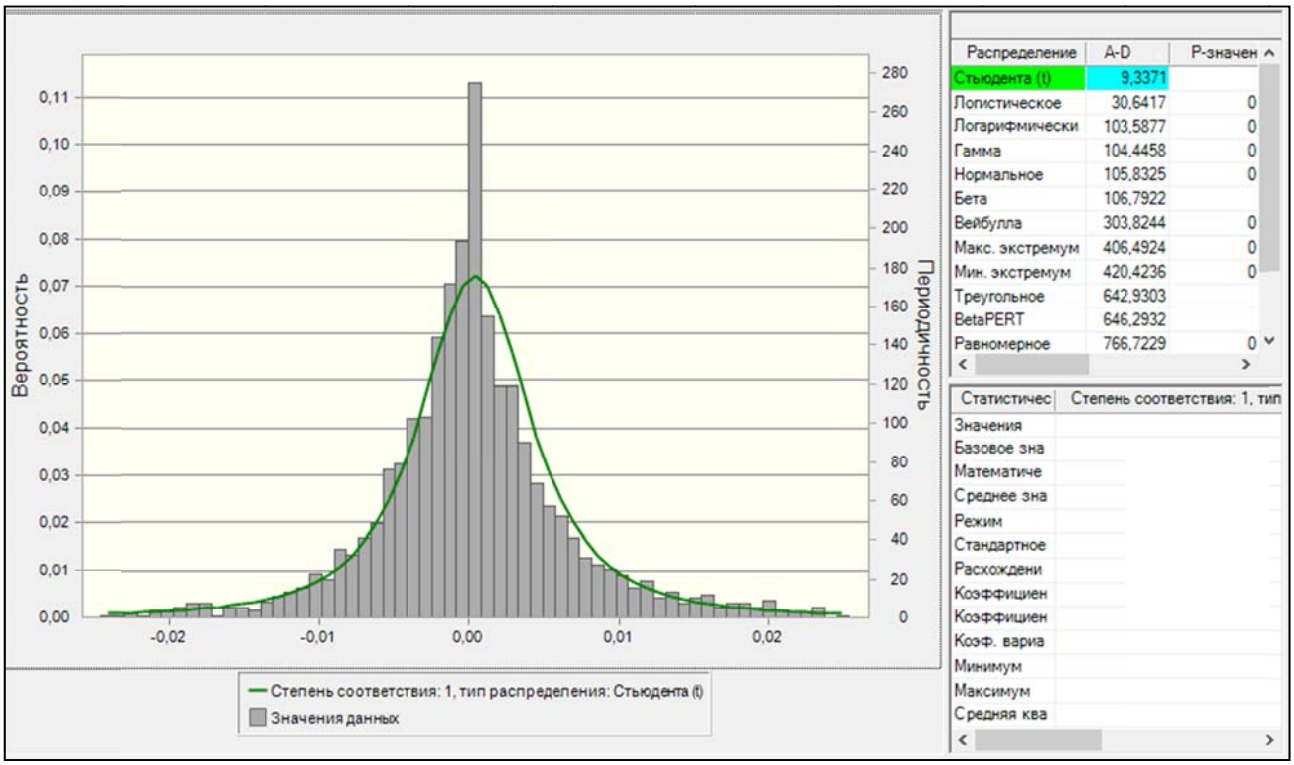


Рис. 1. Распределение дневной доходности курса долл. США/руб. за период 2006-2015 гг.

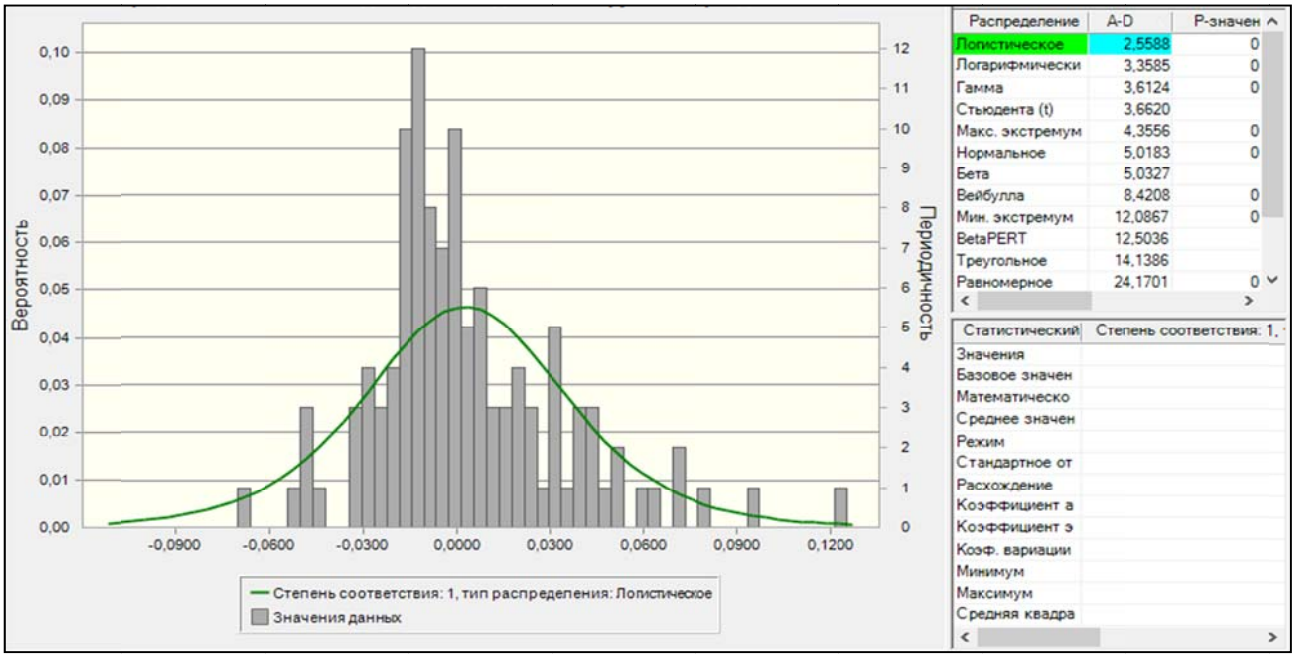
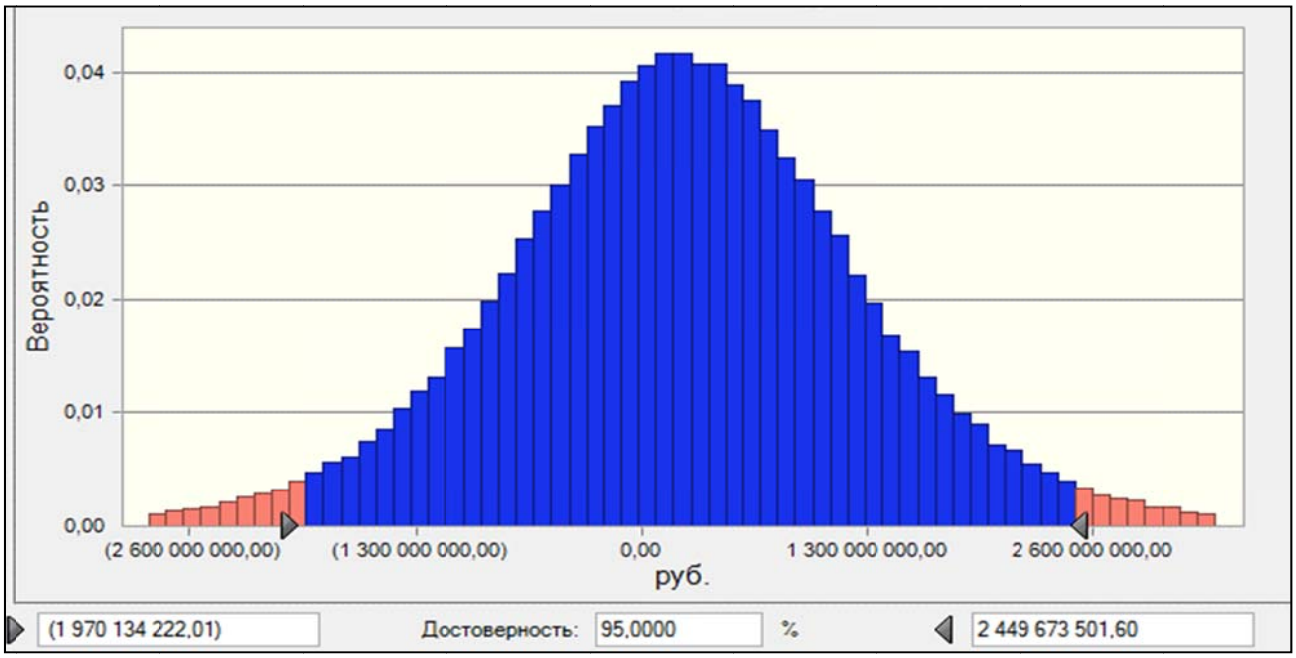


Рис. 2. Распределение месячной доходности курса долл. США/руб. за период 2006-2015 гг.



Примечание: расчеты осуществлены магистрантом СПб филиала НИУ ВШЭ Потемка Л.А.

Рис. 3. Распределение возможных потерь за месяц при погашении части основного долга Группы в 2016 г.

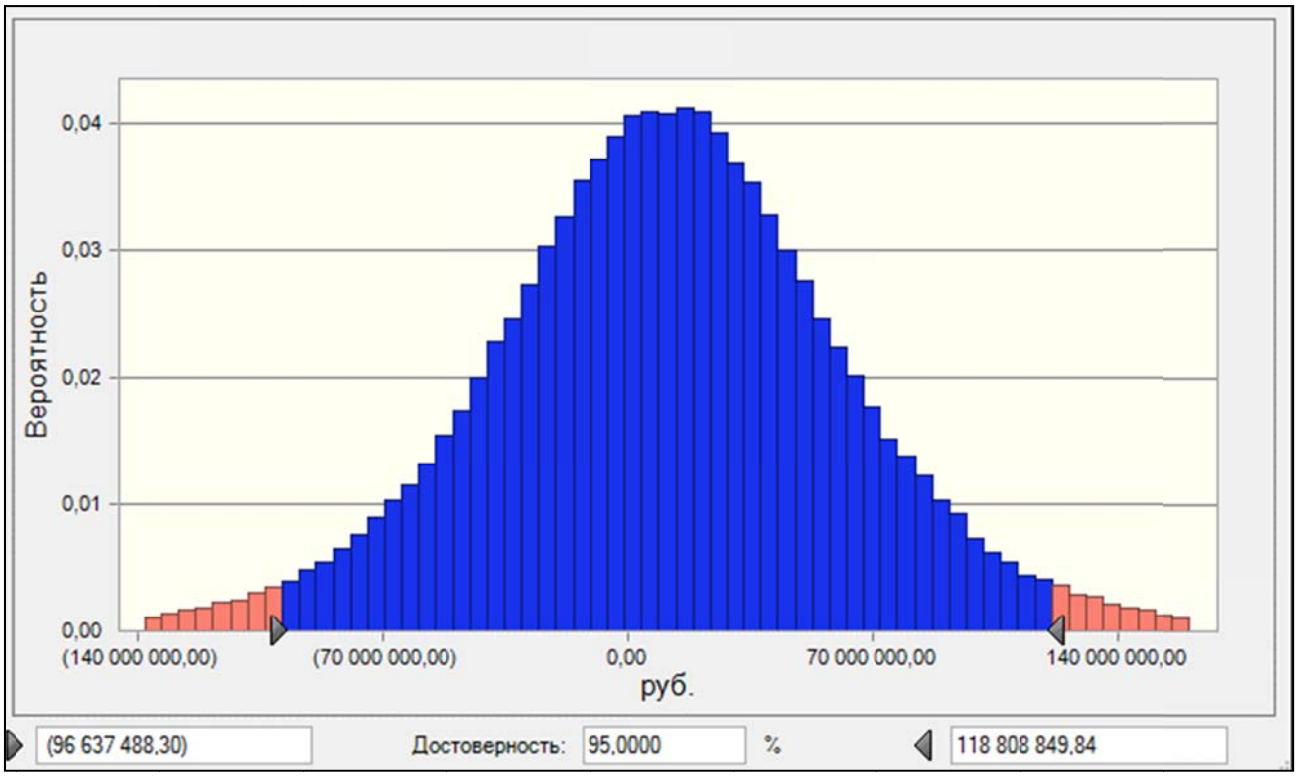


Рис. 4. Распределение возможных потерь за месяц при выполнении процентных платежей Группой в 2016 г.

Результаты оценки валютных рисков Группы методом Монте-Карло представлены в таблицах 4 и 5. Среднемесячное значение максимального убытка от изменения курса для 99% доверительного интервала составило 3,02 млрд руб., а потери от изменения стоимости части основного долга к погаше-

нию на конец 2016 года с 99% вероятностью не превысят 10,47 млрд руб. Также необходимо заметить, что фактической отклонение размера задолженности группы не превысило верхнюю границу 99% доверительного интервала, в то же время следует заметить, что установившаяся тенденция к постепенному укреплению российского рубля положительно влияет на стоимость основного долга в пересчете на национальную валюту, однако стоит отметить, что большинство экспертов говорит о возвращении к снижению курса рубля во втором полугодии.

Таблица 4

Результаты оценки валютного риска по основной сумме задолженности Группы на 2016 год, руб.

Месяц	Нижняя граница 95% доверительного интервала	Верхняя граница 95% доверительного интервала	Нижняя граница 99% доверительного интервала	Верхняя граница 99% доверительного интервала	Фактическое изменение стоимости
Январь	-1727428860	2109049281	-2571117116	2935997951	2746113172
Февраль	-1970134222	2449673502	-2975468374	3471692939	-336819113
Март	-1966354722	2414684202	-2938819887	3404761137	-2604614780
Апрель	-1841128271	2234721429	-2760446442	3159734521	-1291688938
Май	-1778931563	2125419113	-2644978062	2988578391	-247705176
Июнь	-1756014628	2110343472	-2600870297	2970188940	-
Июль	-1743867129	2099629208	-2607456973	2943923348	-
Август	-1750822442	2085503388	-2626673092	2931628126	-
Сентябрь	-1726423585	2070387549	-2575001135	2907822956	-
Октябрь	-1697527673	2034734090	-2525164100	2839308782	-
Ноябрь	-1678740496	2002788923	-2494644353	2833120878	-
Декабрь	-1688931460	2030356816	-2528398670	2870887619	-

Таблица 5

Результаты оценки валютного риска по ежемесячным процентным платежам Группы на 2016 г., руб.

Месяц	Нижняя граница 95% доверительного интервала	Верхняя граница 95% доверительного интервала	Нижняя граница 99% доверительного интервала	Верхняя граница 99% доверительного интервала	Фактическое изменение стоимости
Январь	-84153835	102702994	-125283510	142867219	133382640
Февраль	-96637488	118808850	-144154888	166193241	-16359785
Март	-95526290	117537387	-144272274	165159194	-126509861
Апрель	-89833931	108115008	-134499613	153491027	-62739177
Май	-86187642	102966180	-127440177	144147389	-12031394
Июнь	-85508233	102023170	-128429479	144528944	-
Июль	-85150532	101483058	-126556629	143479686	-
Август	-84795914	101526906	-125897880	142534808	-
Сентябрь	-84637509	100057028	-125380178	140669648	-
Октябрь	-82792930	98109701	-122310998	138923372	-
Ноябрь	-81694140	96639107	-122814054	135330876	-
Декабрь	-82304679	98818495	-123851610	139484107	-

Потери от изменения обменного курса по ежемесячным процентным платежам в среднем с 99% вероятностью не превысят 146 млн руб. за месяц. Фактические потери при осуществлении ежемесячных платежей по кредитной задолженности Группой возникли лишь в январе в размере 133 млн руб., что не вышло за пределы 99% доверительного интервала, однако превысило 95% доверительный интервал для расчетов по методу Монте-Карло, а для параметрических методов расчета лишь метод ETL показал достаточный уровень возможных потерь.

Результаты расчетов по всем рассмотренным методам показали близкие значения, следует также заметить, что уровень установленного возможного риска не был превышен фактическим

размером повышения стоимости кредиторской задолженности Группы при значительном росте курса доллара США в январе 2016 года. Однако в последующие месяцы размер оцененных рисков можно считать завышенным, поскольку исторические колебания доходности курса гораздо выше фактических колебаний в периоды, по которым осуществлялось прогнозное оценивание рисков.

С другой стороны, для нефинансовой организации в условиях высокой неопределенности использование при принятии решений об управлении валютными рисками таких оценок является приемлемым ввиду наличия сложностей для быстрого реагирования на резкие колебания валютного риска по сравнению с финансовыми организациями. Пересчет размеров валютных рисков целесообразно производить ежеквартально, учитывая новые фактические данные о динамике валютного курса в прошедшем периоде, а также новую информацию о факторах, которые будут влиять в будущем на формирование курса.

Ввиду наметившейся тенденции к укреплению российского рубля, Группе рационально рассматривать вопросы оценки размеров валютных рисков по конкретным контрактам с покупателями продукции, ввиду возможного снижения размера выручки в пересчете на национальную валюту. Также проведение оценки размеров валютного риска по кредиторской задолженности в иностранной валюте Группы, сроки погашения которой настанут в последующие 2017-2020 гг., будет целесообразным.

Важным аспектом при построении системы управления валютными рисками является определение уровня толерантности компании к риску. Уровень толерантности к риску определяется как максимальный уровень допустимых потерь, которые не окажут существенного влияния на конечные результаты деятельности предприятия и возможности достижения поставленных целей. При этом следует учитывать соотношение размеров выгод и размеров риска. Уровень толерантности к определенному виду риска компания может устанавливать в процентном соотношении к основным показателям своей деятельности: размерам собственного капитала, объему чистой прибыли или выручки.

При превышении размеров возможных потерь от реализации риска установленного компанией уровня толерантности к риску возникает необходимость в принятии мер по снижению размера риска до приемлемого уровня. Оценка размеров рисков компании является необходимой основой для центральной компоненты системы управления валютными рисками – выбора стратегии и методов управления, а именно – разработка ряда мероприятий их утверждение и реализация. Рассмотрим более подробно возможность минимизации валютных рисков Группы с помощью хеджирования с использованием производных финансовых инструментов.

Наиболее распространенными финансовыми инструментами, использующимися российскими компаниями, являются валютные форварды, валютные фьючерсы и валютные опционы. Валютные производные финансовые инструменты составляют около 40% всего срочного рынка Московской биржи. Структура оборота торгов валютными деривативами на срочном рынке в 2015 году составила: 98% – валютные фьючерсы и 2% – валютные опционы [5]. Причина того, что на российском рынке деривативов доля сделок с фьючерсами многократно превосходит долю сделок с опционами кроется в том, что фьючерсы применяются в основном для спекулятивных операций, так как при их использовании участник получает доступ к большому кредитному плечу, в то время как опционы применяются в основном для создания хеджерских стратегий. Из чего можно сделать вывод, что на российском рынке деривативов основную долю участников составляют спекулянты.

Рассмотрим покупку опционного контракта Call для хеджирования валютных рисков Группы, связанных с необходимостью погашения кредиторской задолженности в иностранной валюте. На Московской бирже обратимся к представленным маржируемым опционам на фьючерсы пары российский рубль – доллар США (Si-9.16 и Si-12.16). Лот одного фьючерсного контракта составляет 1000 долларов США, комиссия биржи по одному контракту составит 2,25 руб. Размеры премий и цен «страйк» по опционам представлены в табл. 6. Даты экспирации данных опционов следующие: 21.07.2016, 18.08.2016, 15.09.2016, 15.12.2016.

Таблица 6

Размеры премий и цен «страйк» по опционам

Опцион	«Страйк» по опциону	Размер премии за один Лот, руб.
Опцион на фьючерсы Si-9.16 (дата исполнения 15.09.2016)	61,00	6 159
	61,50	5 692
	62,00	5 236
	62,50	4 791
	63,00	4 360
	63,50	3 946
	64,00	3 551
	64,50	3 177
Опцион на фьючерсы Si-12.16 (дата исполнения 15.12.2016)	61,00	8 459
	61,50	8 065
	62,00	7 681
	62,50	7 308
	63,00	6 947
	63,50	6 598
	64,00	6 261
	64,50	5 936

Поскольку компания имеет точные данные о конкретных датах осуществления процентных платежей и погашения основной суммы задолженности, она имеет возможность принять более взвешенное решение о том, насколько предложенные на бирже финансовые инструменты подходят, исходя из дат экспирации. В противном случае, компания имеет возможность обратиться в банк с целью заключения срочного контракта с датой исполнения, оптимальной относительно обозначенных дат погашения.

Предположим также, что компанией будет установлен уровень толерантности к риску в размере не более 5% от объема чистой прибыли прошлого года, что составляет около 1,6 млрд руб. и означает, что Группой будут приняты меры по снижению размера возможных потерь от реализации валютного риска при их превышении заданного уровня толерантности. Рассмотрим график чувствительности уровня возможных потерь к объемам хеджирования (от 0 до максимального значения 350 млн долл. США) (рис. 5).

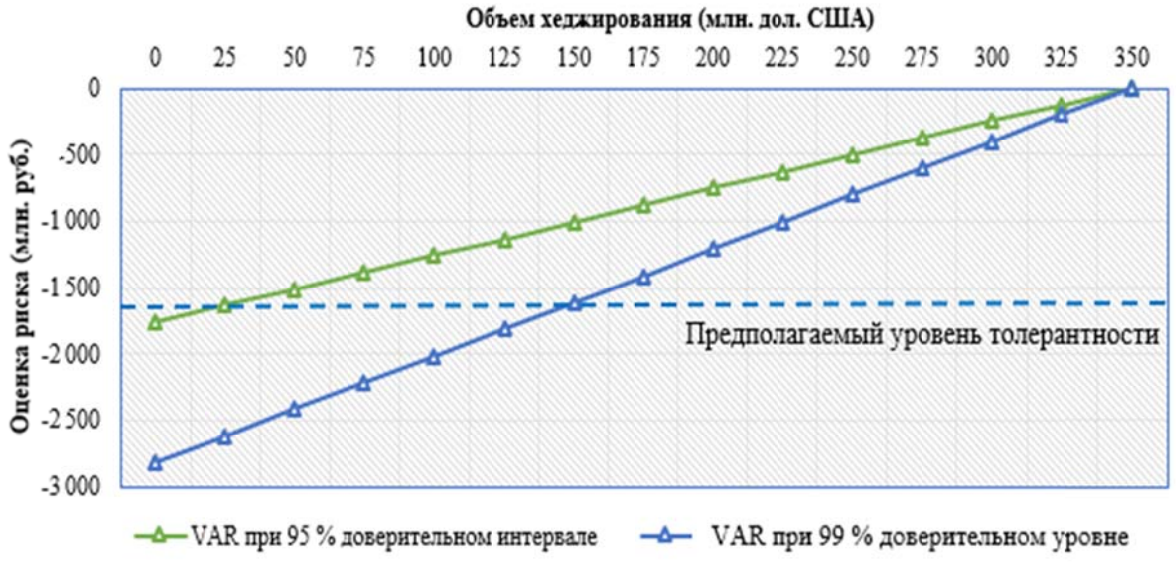


Рис. 5. Оценка чувствительности риска к объему хеджирования

Снижение уровня валютного риска, связанного с погашением основной задолженности Группы, до уровня толерантности при 95-процентном доверительном уровне достигается при объеме хеджирования не менее 25 млн долл. США, при 99-процентном доверительном уровне – в объеме не менее 150 млн долл. США. При использовании хеджирования величина оцениваемого риска снижается с 1 763 млн руб. до 1 601 млн руб. при 95-процентном доверительном уровне, что является приемлемым, исходя из установленного уровня толерантности.

Следует отметить, что при покупке маржируемого опциона Call на ММВБ на сумму 25 млн долл. США с датой исполнения в сентябре премия составит 109 000 тыс. руб., а с датой исполнения в декабре – от 156 525 тыс. руб., что будет оправдано величиной снижения риска (161 192 тыс. руб.). Учитывая 99-процентный доверительный уровень и значительно больший объем хеджирования, снижение риска произойдет с 2 821 млн руб. до 1 612 млн руб, при затратах на покупку опциона с датой исполнения в сентябре в размере 654 000 тыс. руб., а с датой исполнения в декабре – от 890 400 до 1 042 050 тыс. руб.

Таким образом? применение хеджирования валютных рисков с помощью производных финансовых инструментов является целесообразным, но проведенные расчеты могут быть скорректированы с учетом более точной информации о датах погашения задолженности, размерах и датах платежей по конкретным контрактам, установленном уровне курса доллара США в бизнес-плане.

Эффективность и адекватность работы системы управления валютными рисками в нефинансовых компаниях в условиях повышенной нестабильности экономической ситуации в отдельных странах и в мире в целом приобретает все большее значение. Важным аспектом является понимание сущности понятия валютного риска компании, который на основе анализа существующих определений может быть охарактеризован как комбинация источника (краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные неожиданные колебания обменных курсов), экспозиции (степень чувствительности компании к валютному риску) и последствий (результат реализации угрозы, выражающийся в масштабах снижения доходов (денежных потоков), а в конечном итоге стоимости компании или реализации шанса – увеличение доходов (денежных потоков) компании.

Для правильного построения системы мероприятий по управлению валютными рисками необходимо понимать специфику конкретных видов валютных рисков, с которыми сталкивается компания в ходе своей деятельности. Необходимо выделять внешние и внутренние валютные риски; операционные, трансляционные, экономические, а также скрытые риски. Количественную оценку рисков, как один из важных этапов процесса управления рисками, на основе которого принимаются решения о конечных мерах по предупреждению риска, необходимо проводить, используя современные стохастические методы анализа, комбинируя их со стресс-тестированием в условиях повышенной неопределенности.

Анализ стоимости под риском (VAR) на основе метода статистического моделирования (метод Монте-Карло) и программного пакета CrystalBall компании Oracle дает адекватную оценку размеров возможных рисков по конкретным компонентам валютного риска компании (платежи при погашении валютной задолженности, получение оплат по контрактам в валюте и т.д.). Получив результаты оценивания выявленных рисков, важным для компании является определение уровня толерантности к данным рискам и установление ее численного значения, как основы для выбора дальнейшей стратегии элиминирования валютных рисков. В связи с этим хеджирование валютных рисков с использованием производных финансовых инструментов является актуальным направлением в рамках российской действительности, однако недостаточно развитым ввиду сильного отставания развития финансового рынка страны от зарубежных, а также недостаточного уровня понимания высшим менеджментом специфики работы с данными инструментами.

Изучение проблематики управления валютными рисками оставляет еще целый ряд вопросов, таких как правильный выбор методов прогнозирования обменных курсов, разработка комплексных методов оценивания валютных рисков, нивелирующих недостатки существующих моделей и способных быстро реагировать на изменяющиеся условия финансовых рынков, рассмотрение взаимосвязей системы управления валютными рисками в рамках интегральной системы риск-менеджмента компании и другие.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лукашов А.В. Риск-менеджмент. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/risk_management2.shtml (дата обращения 01.10.2016).
2. *Швец С.К.* Введение в корпоративный риск-менеджмент. СПб.: Издательство Политехнического университета, 2011.
3. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. М.: Альпина Бизнес Букс, 2003.
4. *Якубенко А.А.* Механизм воздействия валютного риска на стоимость компании // Управление экономическими системами. 2015. № 6. С. 25-30.
5. Московская биржа: официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://moex.com (дата обращения 12.06.2016).
6. Официальный сайт Центрального банка России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru (дата обращения 10.06.2016).
7. *Alexander C.* Market Risk Analysis: Volume IV: Value at Risk Models. John Wiley & Sons Ltd, 2008. 494 p.
8. *Aggarwal R., Harper J.T.* Foreign exchange exposure of "domestic" corporations // Journal of International Money and Finance. 2010. № 26. P. 1619-1636.
9. *Alvarez-Diez S., Alfaro-Cid E.* Hedging foreign exchange rate risk: Multi-currency diversification // Revista Europea de Direccion y Economia de la Empresa. 2015. № 75. P. 22-29.
10. *Bohdalova M.* A comparison of Value-at-Risk methods for measurement of the financial risk // E-Leader Conference. Prague, 2010.
11. *Dowd K.* After VaR: the theory, estimation, and insurance applications of quantile-based risk measures // Journal of Risk and Insurance. 2006. Vol. 73, Issue 2. P. 193-229.
12. *Jorion P.* Financial risk manager handbook. John Wiley & Sons, Inc., 2003. 733 p.
13. *Mikkelsen R., Dahlgaard J.* Foreign exchange rate risk measurement and management of a group of companies headquarted in Germany and doing business in US and China, 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://pure.au.dk/portal/files/55738201/Full_thesis_incl._abstract.pdf (дата обращения 12.06.2016).
14. *Papaioannou M.* Exchange rate risk measurement and management: issues and approaches for firms risk // IMF Working paper. 2007. № 255.

Мясников М.Р., Пузыня Н.Ю.

О НЕОБХОДИМОСТИ ПРАВОВОГО И МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ

Аннотация. *В статье рассматривается развитие отечественного сектора информационных технологий, его связь с ростом благосостояния страны. Подробно исследуется «Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 – 2020 годы и на перспективу до 2025 года». Отмечаются проблемы в качестве управления проектами и финансировании НИОКР в сфере оборонно-промышленного комплекса. Обосновывается необходимость актуализации нормативно-правовой базы, в том числе по вопросу оценки стоимости программных продуктов.*

Ключевые слова. *Информационно-коммуникационные технологии, управление проектами, НИОКР, программная инженерия, оценка стоимости, оценка затрат.*

Myasnikov M.R., Puzinya N.Yu.

ABOUT NECESSITY OF LEGAL AND METHODIC PROVIDING FOR SOFTWARE COST ESTIMATION

Abstract. *The article considers the relevance of the development of the domestic information technology sector and its relationship with the growth of common weal. The analysis of "Strategy of development of information technology sector in Russian Federation for 2014 – 2020 and projected 2025" is madethoroughly. The article focuses on problems inquality of project management and R&D funding in military-industrial complex. The author proves need for updating of regulatory and procedural documents particularly on the issue of software cost estimation.*

Keywords. *Information and communications technologies, project management, R&D, software development, cost estimation.*

В современных условиях развития российского общества информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) получают все большее распространение, как в повседневной жизни людей, так и практически во всех отраслях экономической деятельности. Качественное развитие науки и образования, медицины и энергетики, торговли и финансового сектора в настоящее время невозможно представить без создания и внедрения в них информационных технологий.

Согласно исследованиям Всемирного экономического форума [9], конкурентоспособность экономик стран имеет сильную взаимосвязь с индексом использования в них информационных технологий. В указанных исследованиях также установлено, что рост ВВП на душу населения в наиболее развитых странах мира связан именно с внедрением информационно-коммуникационных технологий в экономику. Их развитие стимулирует рост инноваций и повышение производительности, содействует диверсификации экономики и росту деловой активности.

ГРНТИ 06.71.29

© Мясников М.Р., Пузыня Н.Ю., 2016

Максимилиан Рубэнович Мясников – аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Наталия Юрьевна Пузыня – кандидат экономических наук, профессор кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Мясников М.Р.): 194044, Санкт-Петербург, Сахарный пер., 2/35, кв. 37 (Russia, St. Petersburg, Sakharniy lane, 2/35). Тел.: 8 (931) 363-32-24. E-mail: maxiimilian.myasnikov@gmail.com.

Вместе с тем, по данным отчета Всемирного экономического форума за 2016 год, Российская Федерация занимает 41 место из 143 в рейтингеразвития информационно-коммуникационных технологий в мире. Однако у России есть шансы улучшить свои позиции – достаточно вспомнить высокий инженерный и алгоритмический потенциал российских специалистов, пользующихся неизменным спросом на мировом рынке труда. Таким образом, в условиях мирового роста информатизации общества и государства и тесной связи данного процесса с ростом благосостояния вопрос о необходимости и перспективах развития отечественной отрасли ИКТ как никогда актуален.

Распоряжением Правительства РФ от 01.11.2013 № 2036-р была утверждена «Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 – 2020 годы и на перспективу до 2025 года» (далее – национальная стратегия). Кроме того, распоряжением Правительства РФ от 30.12.2013 № 2602-р утвержден план мероприятий по развитию отрасли информационных технологий. В соответствии с указанными документами, развитие отрасли ИКТ признается одним из приоритетных направлений государственной политики Российской Федерации. В частности, отмечается, что поддержка данной отрасли должна способствовать «снижению зависимости экономики страны от сырьевого экспорта» и «повышению производительности труда за счет ускоренного внедрения информационных технологий в важнейшие сферы экономики». В подтверждение этого приводятся данные о том, что отрасли, активно применяющие информационные технологии, демонстрируют рост производительности труда «в 1,7 раза быстрее, чем в среднем в экономике» [1].

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК), в силу своего стратегического значения, является одной из сфер, особенно нуждающихся в развитии и применении информационных технологий. Во многих развитых странах, в том числе и в России, высокотехнологичная продукция нередко является областью военного применения. При этом в рамках многих направлений наукоемких разработок, создается значительное количество технологий и научно-технической продукции, обладающих двойной применимостью. Эти разработки значительно повышают уровень технологий также и в производстве гражданской техники.

Примером технологического скачка, инициированного военными разработками, может служить программа «Аполлон», реализованная в США в период с 1961 по 1975 гг. Фильтр Калмана, первоначально примененный в навигационных системах космических шаттлов «Аполлон», в настоящее время успешно применяется во многих сферах науки и техники. «Например, в GPS-приемниках, обработке показаний датчиков, оценке параметров макроэкономических моделей» (см. более детально: http://niu.ifmo.ru/ru/news/5912/ne_stalo_vydayuschegosya_uchenogo_rudolfa_kalmana.htm). Поэтому в национальной стратегии говорится о необходимости разработки специального стратегического документа по развитию информационных технологий в отечественном оборонно-промышленном комплексе.

Назначение данного документа заключается в определении политики государства «по созданию, развитию и использованию информационных технологий» в ОПК и формулировании «стратегии развития конкурентоспособной инфраструктуры, информатизации управления проектами для повышения качества такого управления» и «плана внедрения информационных технологий». Не случайно здесь в качестве главной цели значится повышение качества управления проектами. Для достижения поставленных целей и обеспечения заданного уровня качества, проекты любого рода должны быть тщательно спланированы и поддержаны эффективным управлением. Однако очень часто ошибки в управлении проектами, как например, недооценка рисков и плохое планирование приводят к неудовлетворительным результатам [2].

Экономические потери в таких случаях приобретают разные формы и масштабы: ограниченные ресурсы расходуются на бесполезные операции, финансовые и технологические риски превышают приемлемые значения, продукты вводятся в эксплуатацию с большим опозданием. Еще более драматичной выглядит ситуация с разработкой программного обеспечения. Согласно данным Standish Group, только один из шести проектов по разработке программных продуктов реализуется в соответствии с изначальными временными, стоимостными и качественными требованиями. При этом около половины программных проектов закрывается без выдачи готового продукта [2].

Менеджмент (управление) проектами определяется как «набор проверенных принципов, методов и методик, применяемых для эффективного планирования, составления графика, управления и отслеживания результатов работы, ориентированной на успешное выполнение» [4]. Таким образом, управ-

ление проектом начинается с планирования, а планирование, в свою очередь, включает в себя оценку стоимости проекта, то есть затрат на его реализацию.

В отрасли информационных технологий, как правило, преобладающая часть затрат приходится на фонд оплаты труда сотрудников, а значит в процессе планирования проекта решается задача по оценке трудозатрат. Необходимо иметь в виду, что государство является крупным заказчиком на рынке информационных технологий, а также единственным заказчиком высокотехнологичной продукции военного назначения, что ставит во главу угла вопрос об оптимизации затрат. В настоящее время имеются проблемы в реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, финансируемых государством. В частности, отмечаются «завышенный уровень цен и необоснованность затрат на оборонную продукцию, небрежность их учета» [5]. Некоторыми авторами высказывается мнение о необходимости внедрения «новой концепции ценообразования, направленной на повышение эффективности расходования бюджетных средств» [6].

В национальной стратегии также подчеркивается необходимость разработки рекомендательных документов «по порядку и обоснованию затрат на создание, развитие и сопровождение информационных систем» [1]. В настоящее время в законодательной области по вопросу оценки затрат на разработку информационных систем наблюдаются значительные пробелы. По данному вопросу имеются лишь два до сих пор действующих документа: Укрупненные нормы времени на разработку программных средств вычислительной техники, утвержденные Постановлением Государственного комитета СССР по труду и социальным вопросам и Секретариата ВЦСПС от 24 сентября 1986 г. № 358/22-20 и Типовые нормы времени на программирование задач для ЭВМ, утвержденные Постановлением Госкомтруда СССР, Секретариата ВЦСПС от 27.07.1987 № 454/22-70.

Несмотря на то, что указанные нормы содержат большое количество данных по производительности труда и позволяют рассчитать трудозатраты с учетом массы факторов (например, объема программного средства в тысячах условных машинных команд, его сложности, степени новизны, степени использования в разработке стандартных модулей, типовых программ), мы считаем, что указанные документы морально устарели и нуждаются в пересмотре. За последние тридцать лет в программной инженерии появились новые технологии разработки и инструменты программирования, существенно изменилась аппаратурно-вычислительная среда разработки. Современные языки программирования высокого уровня содержат в одной строке кода более одной машинной команды [8].

Кроме того, в указанных методических рекомендациях не учитывается другие немаловажные факторы разработки программных продуктов, например, квалификация коллектива разработчиков, влияющая непосредственно на среднюю производительность труда [3]. Авторы национальной стратегии призывают обратить внимание на «недостаточное количество современных государственных стандартов, связанных с разработкой и внедрением решений сферы информационных технологий», а также «актуализировать имеющиеся устаревшие стандарты, разработать и внедрить необходимые новые стандарты с учетом положительных зарубежных практик» [1].

В англоязычной литературе, посвященной программной инженерии, можно встретить большое количество методов и методик оценки затрат по разрабатываемым программным продуктам. К наиболее распространенным относятся: методика экспертного заключения на основе имеющихся данных по аналогичным проектам и параметрическая модель COCOMO II двух типов – с учетом основных факторов и полной совокупности факторов [3].

Кроме того, известны следующие методики: оценка размера программного обеспечения по аналогии, метод функциональных точек, метод точек свойств, метод объектных точек, метод оценивания Wideband Delphi и др. [4; 7]. Каждый из упомянутых методов обладает преимуществами и недостатками, а также ограниченной областью применения. Необходимо провести исследования по поиску и, возможно, доработке использующихся в отечественной и зарубежной практике инструментов оценки.

Одним из ключевых факторов, сдерживающих развитие отечественной отрасли ИКТ, обозначенным в национальной стратегии, является недостаточное число исследований, проводимых в данной сфере. Высказывается необходимость установления приоритетных направлений долгосрочной и краткосрочной государственной политики по исследованиям и разработкам в области ИКТ.

К долгосрочным относятся исследования в области обработки больших массивов данных, робототехники, безопасности в информационном обществе и др. В краткосрочной перспективе планируется проведение исследований в области «новых систем поиска и распознавания, новых методов и про-

граммного обеспечения распределенной обработки больших данных, а также новых методов и программного обеспечения для предсказательного моделирования сложных инженерных решений, новых способы хранения, обработки и передачи данных, методов программного моделирования на всех уровнях производства, программных технологий поддержки принятия решений в реальном времени с элементами искусственного интеллекта» [1].

Такое большое количество направлений исследований в области программного инжиниринга нуждается в обеспечении оптимальности затрат на реализацию проектов. Создание нормативных и методических документов, соответствующих современным требованиям, позволило бы облегчить и увеличить эффективность контроля обоснованности цены НИОКР со стороны государственного заказчика. Такой контроль проводится, в том числе, Минпромторгом России при заключении контрактов в рамках федеральных целевых программ или государственных программ Российской Федерации.

Однако, имея в виду специфику разработки программных продуктов, целесообразно производить оценку стоимости не только перед запуском проекта, но и на последующих его этапах. В данный момент требование о периодическом проведении оценки в правовом поле отсутствует. В связи с этим руководитель Федеральной службы по интеллектуальной собственности Ивлиев Г.П. заявляет, что указанное требование необходимо закрепить законодательно (см. http://www.labrate.ru/20160614/stenogramma.htm).

Таким образом, необходимость совершенствования нормативного и методического обеспечения признается не только исследователями и разработчиками, но и представителями власти, а задача поиска и разработки эффективных методик оценки стоимости проектов по производству программных продуктов приобретает большое значение для развития отрасли информационных технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года (утверждена Распоряжением Правительства РФ от 01.11.2013 № 2036-р).
2. *Арчибальд Р.* Управление высокотехнологичными программами и проектами. М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2004 472 с.
3. *Липаев В.В.* Программная инженерия. Методологические основы. М.: ТЕИС, 2006. 608 с.
4. *Шафер Д., Фатрелл Р., Шафер Л.* Управление программными проектами: достижение оптимального качества при минимуме затрат. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. 1136 с.
5. *Подольский А.Г., Косенко А.А.* К оценке трудоемкости разработки продукции военного назначения // Вооружение и экономика. 2015. № 4 (33). С. 84-93.
6. *Пузыня Н.Ю.* Государственное регулирование цен. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 85 с.
7. *Пузыня Н.Ю.* Оценка стоимости интеллектуальной собственности и нематериальных активов. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. 204 с.
8. *Тютюнников Н.Н.* Оценка затрат на создание программных средств терминологического фонда по укрупненным нормам времени на разработку программных средств // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. № 35. С. 163-169.
9. *Baller S., Dutta S., Lanvin B.* (editors). The Global Information Technology Report 2016. Innovating in the Digital Economy.

Петухова Ж.Г.

ПРИНЦИПЫ КОНЦЕПЦИИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЛАГОПРИЯТНЫХ УСЛОВИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация. *В статье описываются принципы концепции обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства. В рамках неоинституциональной теории описывается принцип информационной открытости, выражающий снижение трансакционных затрат. Раскрывается принцип информационной прозрачности, как фундаментальный принцип хорошего администрирования. Предлагается ввести принцип сбалансированности показателей, характеризующих эффективность взаимодействия государства, предпринимательства и науки в соответствии с «концепцией тройной спирали» инновационного развития общества.*

Ключевые слова. *Предпринимательство, государство, поддержка, принципы, открытость, прозрачность, сбалансированность, инновационное развитие.*

Petukhova J. G.

THE PRINCIPLES OF THE CONCEPT OF ENSURING FAVORABLE CONDITIONS FOR BUSINESS DEVELOPMENT

Annotation. *The article describes how the concept of providing favorable conditions for business development. As part neo-institutional theory describes the principle of transparency, which expresses the reduction of transaction costs. It explains the principles of information transparency as a fundamental principle of good administration. It is proposed to introduce the principle of a balance of indicators characterizing the efficiency of interaction between the state, business and science in accordance with the concept of the "triple helix" of innovation development of society.*

Keywords. *Business, government, support, the principles of openness, transparency, balance, innovation development.*

Реализация принципа открытости при формировании государственной политики поддержки предпринимательства, по мнению автора, должна осуществляться обеспечением следующих необходимых условий: наличием полной и гласной информации о содержании конкретных мер государственной поддержки, установлением открытых процедур распределения средств, публичной отчетностью об использовании выделенных на поддержку предпринимательства средств и деятельности соответствующих государственных институтов.

Еще 11 лет назад, в Послании 2005 года Президент РФ В. Путин сказал: «Мы, прежде всего, должны обеспечить право граждан на объективную информацию… В этой связи определенные надежды возлагаю на обсуждающийся сейчас законопроект об информационной открытости государственных органов» (цитируется по материалам интернет-сайта «Информационная открытость государственных

ГРНТИ 06.56.21
© Петухова Ж.Г., 2016
Жанна Геннадьевна Петухова – кандидат экономических наук, докторант кафедры экономики строительства Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета.
Контактные данные для связи с автором: 190005, Санкт-Петербург, ул. Егорова, д. 5/8 (Russia, St. Petersburg, Egorova str., 5/8). Тел.: 8 (921) 712-63-38. E-mail: es@spbgasu.ru.

органов», www.politike.ru). Соответствующий закон в 2009 г. был принят, вслед за ним – серия подзаконных нормативных актов [1-6].

Сегодня открытость информации о деятельности государственных органов означает возможность получения любой информации об их деятельности за исключением сведений с ограниченным доступом, отнесенным к государственной тайне и конфиденциальной информации. Однако принцип информационной открытости важен не только с правовой точки зрения, но и с институциональной. Наиболее наглядно роль принципа информационной открытости показана в трудах ученых – представителей теории новой институциональной экономики, в частности нобелевского лауреата Дугласа Норта.

При рассмотрении факторов, влияющих на накопление богатства, выделяются издержки, связанные с созданием и соблюдением «правил игры», по которым функционирует общество. Эти, так называемые трансакционные, издержки по различным оценкам могут составлять до половины ВВП различных стран. Поэтому общество, которое стремится к минимизации трансакционных издержек, в рамках новой институциональной теории, считается более прогрессивным.

Если рассматривать факторы, влияющие на величину трансакционных издержек, то среди них можно выделить: отсутствие информационной открытости, высокая стоимость экономической информации, предоставление экономической информации на неравных условиях – «не для всех» и пр. Экономическую информацию можно представить как товар – «обычный» и «общественный». Информация как «обычный товар» может выступать объектом купли-продажи на постоянной основе, а информация как «общественный товар» должна быть доступна гражданам бесплатно. Органы государственной власти обязаны предоставлять ее населению, если не бесплатно, то по минимальной цене, включающей административные издержки.

Одним из негативных последствий отсутствия информационной открытости является коррупция. Компания «Transparency International» ежегодно составляет рейтинг «Индекс восприятия коррупции». В 2016 г. у России в этом рейтинге новое место – 119-е (подъем на 17 пунктов вверх за последние 4 года). Несмотря на то, что указанная компания лоббирует американские интересы, а рейтинг основан на экспертном опросе, 119-е место оставляет желать лучшего, несмотря на улучшения, отмеченные за последние годы. Компанию России составили Сьерра-Леоне, Гайана и Азербайджан. В лидерах – традиционно Дания, Финляндия и Швеция, в аутсайдерах – КНДР и Сомали.

В рамках теории новой институциональной экономики факторами, непосредственно влияющими на коррупцию и ее развитие, являются институты или «правила игры», существующие в стране. Они могут быть формальными и не формальными. Формальные институты (правила) – это регуляторы активности в государственном секторе, как для индивидов, так и для организаций частного и государственного сектора – законодательная и нормативно-правовая база, содержащая соответствующие институциональные характеристики. Главными принципами, обеспечивающими стабильное развитие, являются: открытость, подотчетность, равенство возможностей. На первый взгляд, весомость этих принципов кажется ниже, чем вес мероприятий бюджетной или денежной политики в определении влияния на экономические показатели. Однако их существование имеет значимый и долговременный характер.

Неформальные институты (правила) – это личные стандарты, правила поведения, традиции и т.п. Устойчивый экономический рост невозможен без создания стабильной социальной системы, поэтому примером неформального института, в данном случае, выступает мораль. Правила морали, как неформального института, определяют то, что может служить опасностью, где может понадобиться защита, предписывают ограничить стремления и действия, несущие угрозу нормальному функционированию общества. В стране с развитой моралью в экономических отношениях следование ее принципам приносит положительные плоды: выполнение договорных обязательств между партнерами, создание и сохранение деловой репутации, рост доверия потребителей и т.п. В обществе, в котором мораль разрушена, можно этот недостаток восполнить увеличением количества тщательно проработанных формальных правил, которые заставят контрагентов следовать требованиям закона.

Если существует информационная открытость, то существует возможность развития формальных институциональных правил, основанных на принципах открытости, подотчетности и равных возможностях. При этом расширяются возможности для развития неформальных институциональных правил (морали), которые могут служить основой для долгосрочного роста. И, наоборот, при отсутствии ин-

формационной открытости институциональная среда начинает влиять на развитие неформальных правил отрицательно: теряется предпринимательская уверенность в достижении своих целей путем соблюдения формальных правил – законов и подзаконных актов, а также правил морали; возникают сомнения, что государство окажет своевременную поддержку и защитит, в случае необходимости, интересы бизнеса. Кроме этого, ограничения информационной открытости снижают инвестиционную привлекательность для внешних инвесторов, создают барьеры для выхода на внешний рынок и т.п.

Понимание причин возникновения проблемы – это первый шаг к ее решению. Недостаточная информационная открытость может быть вызвана разными причинами, как неразвитостью формальных правил (законодательной базы, например), так и особенностями развития неформальных (культура, традиции и т.п.) институтов. Так, закон может разрешать доступ к экономической информации, но нечеткость формулировок его норм может свести вероятность этого доступа к минимуму. При этом скорость изменения формальных и неформальных институциональных правил разная: формальные могут меняться достаточно быстро, неформальные – в течение длительного времени.

Однако существуют примеры стран (Сингапур и др.), в которых институциональные изменения, связанные с расширением информационной открытости, произошли в сжатые сроки. Залогом успеха в таком случае является наличие гражданской инициативы, как со стороны неправительственных организаций, так и со стороны политиков. С одной стороны, представители малого и среднего бизнеса могут не обладать достаточной организованностью для защиты своих прав, с другой – отсутствие информации у конкурентов об эффективно функционирующем бизнесе также является мотивом для торможения данного процесса.

Следует заметить, что кроме принципа открытости должен быть еще обеспечен и принцип прозрачности. Отличие принципа открытости от принципа прозрачности заключается в том, что экономическая информация не только должна быть открыта и доступна для внешнего наблюдателя, но и «видна насквозь». Термины «открытость» и «прозрачность» в экономике и юриспруденции часто используют как синонимы, но, на наш взгляд, их следовало бы разделить, используя их в экономической интерпретации. В этой связи, термин «прозрачность» можно интерпретировать как фундаментальный принцип хорошего администрирования.

Принципы открытости и прозрачности являются не только правовыми, но и целевыми с экономической точки зрения для обеспечения эффективности администрирования в либеральном, демократическом обществе. Необходимыми условиями обеспечения принципов открытости и прозрачности, на наш взгляд, являются:

- предоставление информации о готовящемся действии, решении – уведомление заинтересованных лиц;
- раскрытие необходимой информации, данных, на основе которых было вынесено решение, совершены определенные действия;
- обеспечение публикации критериев принятия решений (формальных, неформальных);
- доступность для участия в процессе всех заинтересованных сторон;
- обеспечение открытости процесса принятия решения;
- раскрытие информации об обосновании принятого решения;
- обеспечение условий для возможности проверки законности принимаемых решений и правильности действий.

Особенно необходима реализация принципов открытости и прозрачности при осуществлении государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, деятельность которого имеет немаловажное значение для любого государства. Роль государства в этом процессе хорошо выражена словами Дж.Д. Вульфенсона: «Развитие нуждается в эффективном государстве, играющем роль катализатора и помощника, стимулирующего и дополняющего деятельность частного бизнеса и отдельных лиц».

Повышение частной предпринимательской активности в экономиках развитых стран является важной составляющей государственной политики. В России, на сегодняшний день, потенциал малого предпринимательства, его возможности, как производственные, так и социально-экономические, зачастую недооцениваются, что является глобальной стратегической ошибкой. Сегодня стоит задача на только поддержки предпринимательства, но и перехода его к устойчивому развитию. Предпринима-

тельство, как хозяйственная система, должно стать основой экономики и развиваться с помощью трехуровневой системы поддержки малого и среднего предпринимательства: федеральной, региональной и муниципальной.

Законодательство за каждым уровнем поддержки предпринимательства закрепило свои полномочия, позволяющие ему решать определенный круг проблемных вопросов. Однако структурные элементы государственной поддержки должны быть аналогичными на каждом уровне и включать механизмы ее реализации.

Во-первых, это сформированная нормативно-правовая база, в содержании которой должны быть отражены: особенности функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства, их взаимоотношения, как между собой, так и с властными структурами; элементы специального правового режима: совершенствование системы налогообложения, административного контроля, гарантии защиты личности и собственности.

Во-вторых, необходимо функционирование специальных институтов, в задачи которых и входила бы разработка целей, задач, мер поддержки предпринимательства: органы государственного и муниципального управления; общественные объединения: союзы, ассоциации поддержки предпринимательства; элементы специальной инфраструктуры: бизнес-центы, инкубаторы, специализированные фонды и т.п.

В-третьих, должен быть сформирован блок специальных программ поддержки малого и среднего предпринимательства: социально-экономического развития; финансово-имущественной поддержки; привлечения инвесторов и т.п.

Все вышесказанное иллюстрирует необходимость многообразия форм и широкого содержания поддержки предпринимательства и создания привлекательного предпринимательского климата в стране. Преимуществом малого и среднего предпринимательства, как важнейшего элемента развития экономики, является высокая скорость оборачиваемости ресурсов при отсутствии необходимости привлечения крупных стартовых инвестиций. Это наиболее быстрый и экономный способ решения задач по реструктуризации экономики в сложившихся условиях необходимости импортозамещения.

Кроме этого, развитием малого и среднего бизнеса решаются проблемы следующего характера: растет число собственников, составляющих основу среднего класса, залога стабильности в обществе; увеличивается доля экономически активного населения, что способствует увеличению доходов; выявляются наиболее энергичные и эффективные предприниматели, самореализующиеся вначале в малом бизнеса, затем получающие возможности расширения деятельности и перевода своего бизнеса на новые уровни; решается проблема занятости образованием новых рабочих мест; повышается уровень образования неквалифицированных работников за счет приобретения новых компетенций на рабочем месте; повышается инновационная активность организаций за счет реализации различных технологических или организационных новшеств, разработка и внедрение которых вызваны необходимостью выживания в конкурентной борьбе; стимулируются крупные компании к освоению ранее считавшимися недостаточно эффективными сегментов рынка; создается конкурентная среда за счет увеличения количества производителей; осуществляется перелив капитала и ресурсов в наиболее эффективные отрасли и т.п.

На сегодняшний день в России созданы предпосылки для успешного развития и функционирования системы регулирования и поддержки предпринимательства. Постепенно совершенствуется нормативно-правовая база, разрабатываются и внедряются меры по финансовой и инвестиционной поддержке малого и среднего бизнеса, функционируют программы по поддержке малого предпринимательства в федеральных округах и регионах, заключаются различные соглашения на межрегиональном и международном уровнях в области развития малого предпринимательства и т.п. Появляются и активизируют свою деятельность различные ассоциации и общественные объединения по поддержке предпринимателей, создаются центы информационной поддержки и обучения кадров и пр.

Однако нельзя забывать о том, что в условиях ограниченных естественных конкурентных преимуществ для любой страны приоритетом становится формирование конкурентных преимуществ развитых, которые становятся основой для экономики знаний, как основной формы современного прогрессивного общества. Эффективность экономики знаний зависит от того, насколько успешно внедряются во все сферы деятельности технические и технологические инновации, являющиеся залогом прогресса инновационного развития.

Говоря о том, что малый и средний бизнес более склонен к реализации рисковых нововведений, как правило, имеют в виду, что ему необходимо выживание, место на рынке, и для этого он готов прилагать все возможные усилия. Но одних усилий предпринимательства недостаточно, необходима поддержка государства в этом вопросе, чтобы при оказании, например, хотя бы протекционистской помощи, не упоминая уже о финансовой, заказчик был уверен в качестве предоставляемых услуг. Вторым аспектом в этом вопросе является помощь сектора науки предпринимательству, которая, в свою очередь, также невозможна без государственной поддержки. Здесь можно обратиться к опыту моделирования инновационного развития общества, понимая, что предпринимательство – это деятельность, осуществляемая на инновационной, рисковой основе.

На Западе с начала XXI в. получила развитие теория инновационного развития, которая предполагает, что оно основано на постоянном взаимодействии трех основных компонентов: университеты, бизнес и власть (university, business, government) (в русскоязычных исследованиях возможны варианты: «наука», «бизнес», «власть» или «правительство, государство», ввиду того, что уточнение данной терминологии не входит в цели настоящего исследования, они будут упоминаться как синонимы, например «университеты» и «наука», «власть» и «государство»).

Теория тройной спирали (Triple Helix) создана в Англии и Голландии в начале XXI в. профессором университета Ньюкастла Г. Ицковицем и профессором амстердамского университета Л. Лейдесдорфом (см.: http://www.tusur.ru/ru/innovation/triplehelix). Тройная спираль символизирует союз между властью, бизнесом и университетом, которые являются ключевыми элементами инновационной системы любой страны. По мнению авторов теории, эти три компонента тесно взаимодействуют, двигаясь по спирали (модель развития) так же, как сцепляются спиральные структуры молекулы ДНК. Название модели «Triple Helix» понравилось исследователям, и в дальнейшем прочно вошло в научный обиход, как модель «Тройной спирали (ТС)».

Отметим, что ни с математической, ни с геометрической точки зрения она не поддается особенно точной аналитике, скорее чисто ассоциативной с высоким уровнем абстрактного мышления. Отношения между компонентами модели оказались слишком сложными для количественных оценок, в то время как экономика – это наука, обязывающая исследователей применять инструментарий, способный дать количественные оценки, для изучения закономерностей, представленных к изучению. В модели ТС каждый компонент представлен отдельно, и процесс его развития – тоже. Теории, которые могут объяснить динамику развития каждого из них, также являются достаточно развитыми. Рассмотрим элементы модели:

1. Компонента Н – наука (в англоязычном варианте упоминается и как «University» – университеты) может быть описана в терминах библиометрии и наукометрии, для которых существуют свои измерители, они могут быть абсолютными и относительными. Например, количество заявок на получение патентов и отношение количества полученных патентов к числу поданных заявок. Первый показатель будет характеризовать наличие научной активности, второй – эффективность научной деятельности.

2. Компонента Б – бизнес (в англоязычном варианте «Business») может описывать бизнес, который будет внедрять наукоемкую продукцию, представленную Н-компонентой. Показатели, описывающие развитие, могут быть достаточно широко представлены, это и эволюционные модели, и экономико-математические, и показатели инновационности деятельности, и пр.

3. Компонента Г – государство (в англоязычной версии «Government»), кроме описания политической деятельности, может быть представлена и экономическими показателями, например, затратами на поддержку инновационной деятельности и т.п.

Анализ взаимодействия компонент – государства, науки и бизнеса – имеет свои трудности, так как очевидно, что связь между результатами инновационной деятельности и затратами на нее не является линейной. Сложность изучаемой среды является фактором, затрудняющим решение задачи, и является камнем преткновения исследователей, занимающихся моделированием «Тройной спирали». Если говорить с позиций экономики о связанности и совместном развитии государства, предпринимательства и науки, то, на наш взгляд, речь должна идти о сбалансированности роста показателей, которые могли бы обобщающе, специфично или косвенно отражать эффективность их взаимодействия. Для того, чтобы обеспечить такой рост в поступательном движении «по спирали» они должны в количественном выражении иметь одинаковую оборачиваемость или темпы роста.

Резервы необходимо осваивать по всем направлениям, чтобы инновационное развитие страны происходило в рамках концепции «Тройной спирали», т.е. при эффективном взаимодействии государства, предпринимательства и науки, необходим поиск и освоение резервов по всем направлениям, а целевые индикаторы развития должны быть сбалансированы по распределению ресурсов. Таким образом, можно систематизировать принципы концепции обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства:

- принцип информационной открытости, в рамках неоинституциональной теории выражающий снижение трансакционных затрат;
- принцип информационной прозрачности, раскрытый нами как фундаментальный принцип хорошего администрирования;
- принцип сбалансированности показателей, характеризующих эффективность взаимодействия государства, предпринимательства и науки в соответствии с концепцией «Тройной спирали» инновационного развития общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 18 мая 2009 г. № 424 «Об особенностях подключения федеральных государственных информационных систем к информационно-телекоммуникационным сетям».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 16 ноября 2009 г. № 936 «О внесении изменений в Типовой регламент внутренней организации федеральных органов исполнительной власти».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 24 ноября 2009 г. № 953 «Об обеспечении доступа к информации о деятельности Правительства Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 6 февраля 2010 г. № 60 «О Правительственной комиссии по внедрению информационных технологий в деятельность государственных органов и органов местного самоуправления».
5. Приказ Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации от 25 августа 2009 г. № 104 «Об утверждении Требований по обеспечению целостности, устойчивости функционирования и безопасности информационных систем общего пользования».
6. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 16 ноября 2009 г. № 470 «О Требованиях к технологическим, программным и лингвистическим средствам обеспечения пользования официальными сайтами федеральных органов исполнительной власти».

Айрапетова А.Г., Корелин В.В., Ластовка И.В.

РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ТОВАРОВ И УСЛУГ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Аннотация. *В статье проведен анализ сущности и роли импортозамещения, его эффективности, причин его использования. Авторами предложена разработка оптимальной политики импорта товаров и услуг в условиях жестких санкций для отечественной экономики.*

Ключевые слова. *Процессы глобализации, производство товаров и услуг, импортозамещение, экономические санкции.*

Ayrapetova A.G., Korelin V.V., Lastovka I.V.

THE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC PRODUCTION OF GOODS AND SERVICES IN TERMS OF IMPORT SUBSTITUTION

Abstract. *This article analyzes the nature and role of import substitution, its effectiveness, the reasons for its use. The authors propose the development of an optimal policy of import of goods and services in conditions of severe sanctions for the domestic economy.*

Keywords. *Globalization, the production of goods and services, import substitution, economic sanctions.*

Сегодня глобализация является важнейшей чертой развития мировой экономики. Ей присуще увеличение объемов мировой торговли, интенсивная международная трудовая миграция, усиление роли мировой конкурентоспособности и т.д. [1]. Одним из проявлений глобализации мировой экономики является увеличение объема международной торговли. Во многих странах происходит увеличение импорта и экспорта товаров и услуг вместе с ростом доходов, снижением издержек производства и увеличение объема новых знаний и технологий. Сегодня международная торговля осуществляется при условии большой дифференциации экономики страны. Это приводит к крупным экономическим рискам, использованию рядом стран инструментов неэкономического и экономического ограничения своих конкурентов и серьезным социо-экономическим рискам, которые приводят к разобщению между странами [2].

В этих условиях очень важна финансово-экономическая стабильность международной экономической системы и устойчивость политических отношений. Риски международной торговли обусловлены и политическими противоречиями между государствами, неравномерным размещением инвестиций, социальной инфраструктуры и т.д. Риски экспорта и импорта продукции обусловлены и частой сменой конъюнктуры мировых рынков, изменением мировых цен, ростом продуктовых пошлин, появлением различных барьеров, новых стандартов и санкций против экспортеров. Риски экспортной и импортной торговли связаны и с проявлением экономического и финансового кризиса, который приводит к сокращению спроса и приостановке экономического и социального прогресса.

ГРНТИ 06.71.03

©Айрапетова А.Г., Корелин В.В., Ластовка И.В., 2016

Ануш Генриховна Айрапетова – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Владимир Владимирович Корелин – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Игорь Владимирович Ластовка – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и статистики Государственного института экономики, права и технологий (г. Гатчина).

Контактные данные для связи с авторами (Айрапетова А.Г.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg. Sadovaya str, 21). Тел.: +7 812-310-40-83. E-mail: licence@mail.ru.

Вступление России в ВТО летом 2012 г. явилось, по мнению С. Уэйсс, одним из факторов, способствующих падению промышленного производства. Техническая отсталость российских компаний (следствие деиндустриализации и экономического коллапса 1990-х годов) – это основная причина низкого уровня их конкурентоспособности на мировых рынках [3]. Сотрудник журнала «Forbes» М. Адоманис подчеркивает особую важность товарооборота России с Евросоюзом, объем которого в 2011 г. составил 250 млрд долл., тогда как товарооборот с Китаем – примерно 6 млрд долл. [4]. Между тем, экономика ЕС переживает наиболее трудные времена: в 2012 г. суммарный ВВП стран этой организации сократился на 0,6%, на протяжении всех последующих лет ведущие аналитики также предсказывают стагнацию производства. Можно только удивляться тому, что на протяжении семи лет, вплоть до недавнего времени, Россия оставалась относительно устойчивой к негативному воздействию со стороны ЕС.

В долгосрочном плане, по мнению этого автора, Россия будет вынуждена изменить акцент в товарообороте в пользу азиатских стран, хотя это потребует от нее не только изменений в государственной политике, но и в инвестиционной стратегии в сфере транспортной и энергетической инфраструктуры. Среди других причин теперешней экономической слабости России М. Адоманис указывает на ошибочную, по его мнению, монетарную политику, а именно сохранение высоких процентных ставок как испытанное средство в борьбе с инфляцией. Российские финансовые власти традиционно рассматривают инфляцию как политическую проблему и пытаются сохранить некое подобие ценовой стабильности даже за счет уменьшения темпов экономического роста. Смягчение монетарной политики подстегнет инфляцию, какие-либо налоговые послабления вступят в противоречие с недавно принятыми бюджетными правилами. Что же касается возобновления роста экономики зоны евро и, как следствие, роста российского экспорта, то это был бы наилучший, хотя и наименее вероятный выход из ситуации, сложившейся в России.

Журнал «Economist» [5], признавая важность для России фактора рецессии в Евросоюзе, сегодняшние трудности страны (в отличие от кризиса 2009 г.) объясняет в первую очередь внутренними причинами. Прослеживая недавнюю экономическую историю России, журнал отмечает, что в 2000-х годах двигателем роста спроса на товары отечественного производства внутри страны был очищающий эффект девальвации рубля 1998 г. Наличие значительных резервных производственных мощностей, оставшихся от советского времени, позволило фирмам увеличивать производство, не делая существенных новых инвестиций. Однако это фактор перестал работать, как только резервные мощности были исчерпаны.

В настоящее время инвестиции остаются на низком уровне, прежде всего в силу высокого уровня инфляции и высокой стоимости рубля, сказывающейся на конкурентоспособности российских товаров. Эти факторы, а также политическая нестабильность и отсутствие надежных гарантий прав собственности, заставляют российские фирмы искать зарубежные гавани для своих сбережений (только в мае 2013 г. отток капитала из страны составил 9 млрд долл.). Положение усугубляется плохо развитой финансовой инфраструктурой в России – отсутствием связей между теми хозяйствующими субъектами, которые имеют свободные деньги, и теми, кто нуждается в капитале (например – домохозяйства и малый бизнес).

Важная проблема России, по нашему мнению, заключается в излишне большой роли государства в экономике. В 2008-2012 гг. частный сектор страны потерял 300 тыс. рабочих мест, тогда как в государственном секторе число последних возросло на 1,1 млн, составив 18 млн (25% всей рабочей силы страны). Частные фирмы не только теряют свой бизнес в результате вмешательства государства, но и вынуждены конкурировать с ним за трудовые ресурсы, площадь офисов, транспорт и др. В результате такое положение вещей сказывается на удорожании продукции. Как считают эксперты журнала «Economist», для возобновления экономического роста Россия нуждается в структурных реформах, направленных на диверсификацию экономики и улучшение делового климата. Такая намечаемая российской администрацией мера, как ослабление рубля, не будет иметь принципиального значения. Более того, эта мера в условиях полной загрузки мощностей может подстегнуть рост инфляции, уровень которой в настоящее время и без того высок – 7,4%.

Россия последние 20 лет формировала экономику сырьевого типа: наращивала экспорт минеральных продуктов и металлов (75,5% в 2000 г., 81,1% в 2014 г. в общем объеме экспорта), импортировала все больше необходимых для экономики страны товаров. За период 2000–2014 объем ввозимой про-

дукции увеличился в 8,4 раза. Самыми высокими темпами импорт рос по следующим категориям: продовольствие и товары народного потребления; сельхозтехника, станки и оборудование; автомобили, пассажирские и транспортные авиалайнеры; лекарства; новые технологии; продукция для ОПК. В результате Россия недальновидно впала в зависимость от стран-экспортеров и их политики. Под угрозой оказалась безопасность страны: продовольственная, социальная, экономическая, финансовая, военная. Исходя из мировой практики, импортозамещение целесообразно для оптимизации структуры экономики и развития стратегических отраслей. (Если реализовать его эффективно.)

Преодоление зависимости от импорта в России запускается «сверху» на каждом витке череды кризисов. Причина проста – снижается покупательная способность рубля, страна не в силах ввезти в прежних объемах то, чего не производит и в чем нуждается. Последняя мировая «экономическая яма» отягощена антироссийскими санкциями. Это активизировало правительство, заставив перейти от слов к разработке стратегии – созданию программ импортозамещения в России до 2020 года.

Доля российского импорта для разных отраслей экономики сегодня чрезвычайно высока. Например, страна ввозит комплектующих: для тяжелого машиностроения – 70%, гражданского авиастроения – 80%. В нефтегазовой отрасли используется 60% оборудования иностранного производства, в энергетике – 50%. В 2015 году импортозамещение стартовало в важнейших сферах реального сектора экономики (см. табл. 1). Работа ведется одновременно по двум направлением: стимулирование национальной промышленности и ограничивающе-запретительные меры по ввозу. Вносит свой вклад и девальвация рубля, естественным образом смещая фокус компаний на закупку отечественной продукции.

Таблица 1

Политика по сокращению импорта, отраженная в документах государственного управления

Отрасль	Документ/мероприятие	Задачи и сроки
Сельское хозяйство	Госпрограмма развития сельского хозяйства на 2013–2020 гг. (постановление правительства № 717 от 14.07.12, разработка Минсельхоза России)	До 2020 г. увеличить вес российских продтоваров в общих ресурсах: мяса – до 91,5%; зерна – до 99,7%; молока – до 90,2 %; свекловичного сахара – до 93,2%; картофеля – до 98,7%; растительного масла – до 87,7%
	Запрет на ввоз сельхозпродукции до 06.08.16 (указы президента № 560 от 06.08.14 и № 320 от 24.06.15)	
	План мероприятий по содействию импортозамещению в сельском хозяйстве на 2014–2015 гг. (распоряжение правительства №1948-р от 02.10.14)	
	Снижение ввозных пошлин по оборудованию для рыбоводства	
Промышленность	Госпрограмма РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» (постановление правительства № 328 от 15.04.14, разработка Минпромторга России)	До 2020 г.: снизить долю импорта, используемого для российского производства и потребления; повысить конкурентоспособность отечественной продукции; обеспечить внутренний спрос; увеличить экспорт российских товаров
	Создание фонда развития промышленности (распоряжение правительства №1651-р от 28.08.14)	
	Программа поддержки инвестпроектов, реализуемых на территории РФ на основе проектного финансирования (постановление правительства № 1044 от 11.10.14)	
	Закон «О промышленной политике в РФ» № 488-ФЗ от 31.12.14	
	20 отраслевых планов импортозамещения (приказы Минпромторга России от 31.03.15)	
	«О специнвестконтрактах для отдельных отраслей промышленности» (постановление правительства № 708 от 16.07.15)	
	Региональные программы содействия импортозамещению (разработки правительств субъектов РФ)	

Сформированная Минпромторгом программа импортозамещения включает в себя планы развития отраслей, ориентированные на преодоление критической зависимости от импорта (см. табл. 2) в:

- промышленности обычных вооружений;

- радиоэлектронике, судостроении, лесопромышленном комплексе;
- производстве дорожно-строительной, коммунальной и наземной аэродромной техники, гражданском авиастроении;
- станкоинструментальной, легкой, автомобильной, химической, фармацевтической, медицинской промышленности;
- нефтегазовом, лесном, энергетическом, транспортном, тяжелом и сельскохозяйственном машиностроении;
- черной и цветной металлургии;
- производстве электротехники;
- машиностроении для пищевой и перерабатывающей промышленности.

Таблица 2

Импортозамещающие позиции в гражданских отраслях (выборочно)

Промышленность	Продукт/технология	Доля импорта, %	
		2014	2020
Разработка программного обеспечения (ПО)	Бизнес-приложения (ERP, CRM и т.п.)	75	50
	Антивирусное ПО	60	50
	Интернет-сервисы (электронная почта, файлообменные ресурсы, браузеры и т.д.)	50	25
	Клиентские/мобильные операционные системы	95	75
	Офисное ПО пользовательское	97	75
Автомобильная	Автоматические коробки передач	100	20–30
	Шины повышенной грузоподъемности	100	20
	Легкие дизельные двигатели	93	50
	Топливные насосы высокого давления	100	36
	Гильзы цилиндров, поршни	100	70
	Топливные форсунки электронно-управляемые	100	20
Легкая	Ткани для домашнего текстиля	100	15
	Спецодежда и спецобувь	30	3
	Школьная форма	70	30
	Флисовые ткани	100	60
	Постельные принадлежности	65	45
	Утепленная рабочая одежда	90	50
Машиностроение для пищевой промышленности	Оборудование для резки и упаковки хлебобулочных изделий	100	50
	Автоматы для закатки жестяных банок	85	25
	Овощесушильные комплексы	90	40

К преодолению зависимости от ввоза подключились и «бюджетообразующие» гиганты. Разработали свои программы импортозамещения «Газпром», «Роснефть», «Росатом», «Роскосмос» и прочие госкорпорации. Каждая из них сформировала перечень оборудования, инструментов, комплектующих и материалов для замены отечественными аналогами и зафиксировала желаемую долю локализации к 2020 (2025) году.

Социо-экономическая и экологическая эффективность импорта заключается в том, что он минимизирует издержки производства, повышает темпы НТП и качество отечественной продукции, увеличивает уровень квалификации работников и т.д. Безмерное использование импорта для экономического развития чревато следующими последствиями [7]: увеличивается зависимость национальной экономики от международных экономических связей; появляется надобность в переходе на стандарты и требования зарубежных партнеров; возникает опасность лишиться собственной базы НТП; увеличивается миграция рабочих кадров в страны с инновационным типом производства; сокращается экономический потенциал и т.д.

Импорт достаточно часто применяется в маркетинговой войне и в политических целях, в виде санкций, при этом увеличивается дефицит товаров, ранее поставлявшихся из стран-экспортеров. Экс-

порт и импорт товаров и услуг, несомненно, будет развиваться, но их объемы нуждаются в оптимизации и повышении эффективности. Мировая практика говорит о том, что один из эффективных способов оптимизации импорта – импортозамещение [8]. Оно, как инструмент государственного регулирования экономики, ценно не само по себе, а в качестве способа снижения импортозависимости национальной экономики [9].

На этапе реализации стратегии импортозамещения нужно наладить импорт оборудования, запасных частей, сырья и материалов, и только затем наладить их воспроизводство в машино- и станкостроении на базе собственных разработок. При условии открытой экономики нужно не просто применять передовые технологии, но и налаживать их собственное расширенное воспроизводство. В результате этого происходит формирование национальной версии производства импортозаменяемого продукта. Очень важно проследить за появляющимися межотраслевыми связями, их ролью в производстве импортозаменяемых товаров и услуг, возможностью обеспечения новой производственной базы.

Развертывание импортозамещения товара или услуги предполагает разработку концепции отечественного товара и организацию его опытного производства. На завершающем этапе реализации стратегии импортозамещения происходит доведение товара или услуги до состояния мировой конкурентоспособности по качеству и цене. После всех этапов можно полагать, что произведенный новый товар будет соответствовать всем мировым стандартам и может быть экспортирован в любую страну и на любой рынок. И, прежде всего, эти товары и услуги будут востребованы на местном рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лытнев О.П.* Проблемы и перспективы развития экономики региона. Изд-во «LAP Lambert Academic Publishing», 2014. 112 с.
2. *Кричевский Н.С.* Россия. Сквозь санкции – к процветанию. М.: Дашков и Ко, 2015. 216 с.
3. *Weiss C.* Russian economy threatened by recession. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.wsws.org/en/articles/2013/06/13/russ-j13.html (дата обращения 13.10.2016).
4. *Adomanis M.* Russia's economy is rapidly slowing and the Kremlin's options are limited. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.forbes.com/sites/markadoma nis/2013/04/17/russias-economy-is-rapidly-slowing-and-kremlins-options-are-limited (дата обращения 13.10.2016).
5. Slowing growth reflects structural failings that the Kremlin is not tackling // Economist. 22.06.2013.
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения 20.07.2016).
7. *Кнобель А.Ю.* Оценка функции спроса на импорт в России. М.: Синергия, 2011. 134 с.
8. *Пичурин И.И, Блинов Д.В.* Обеспечение импортозамещения после вступления России в ВТО. Изд-во «LAP Lambert Academic Publishing», 2014. 152 с.
9. *Черникова А.А., Вертакова Ю.В., Плотников В.А.* Импортозамещение как инструмент экономической политики управления рисками импортозависимости: выбор подходов // Экономика и управление. 2016. № 10.

Костин К.Б.

ФОРСАЙТ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТУРИЗМЕ

Аннотация. *В статье проанализировано современное состояние уровня развития технологий дополненной реальности в сфере международного туризма. Проведен анализ и представлены соответствующие результаты предпочтений потребителей из России и Китая в области использования технологий дополненной реальности применительно к туристской сфере. На базе проведенных исследований определены наиболее перспективные направления развития технологий дополненной реальности международного туризма.*

Ключевые слова. *Дополненная реальность, международный туризм, новые технологии, инновации.*

Kostin K.B.

FORESIGHT OF AUGMENTED TECHNOLOGY DEVELOPMENT IN INTERNATIONAL TOURISM

Abstract. *The paper presents the analysis of current developments of augmented reality technologies in the field of international tourism. The results of conducted analysis of consumer preferences from Russia and China in the area of augmented reality utilization in tourism industry are presented. Based on the performed investigations the foresight of augmented technology application in international tourism is developed.*

Keywords. *Augmented reality, international tourism, new technologies, innovations.*

Разработка и внедрение технологий дополненной реальности в различных отраслях экономики становится все более актуальной задачей с учетом взрывного роста в области развития интернет-технологий и мобильной электроники. По данным исследований Juniper Research, доходы от корпоративных приложений с элементами дополненной реальности в 2015 году составили более двух миллиардов долларов США [5, 8, 9]. Сам термин «дополненная реальность» был предложен Рональдом Азумом, который определил её как трехмерную систему, которая совмещает реальное и виртуальное и обеспечивает взаимодействие пользователя и машинного интерфейса в реальном времени [3].

«Дополненную реальность» в сфере туризма автор предлагает определить как совмещение реального мира с виртуальным, дополнение реальности, с которой сталкивается турист во время путешествия, виртуальными элементами вспомогательного характера в реальном времени с целью повышения качества туристского продукта или туристской услуги. Можно выделить следующие преимущества от использования технологии дополненной реальности в сфере международного туризма: формирование интерактивных положительных впечатлений у потребителей [1], способствующих принятию решения о покупке туристкой услуги и туристского продукта; формирование более устойчивого восприятия туристского бренда; дешевизна по сравнению с использованием традиционных медиаканалов.

ГРНТИ 06.52.35
© Костин К.Б., 2016
Константин Борисович Костин – доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 655-21-59. E-mail: kost_kos@mail.ru.

Примерами успешного использования технологий дополненной реальности в сфере туризма могут служить туристские дестинации, такие как парк развлечений и отдыха «Cedar Point» в штате Огайо, США. Организаторами было разработано приложение с элементами дополненной реальности «The Battle», с помощью которого туристы могут участвовать в различных командах на территории парка и конкурировать друг с другом с помощью сканирования маркеров. Внедрение технологии дополненной реальности позволило превратить тематический парк в гигантскую видеоигру, за счет чего посещаемость парка и, соответственно, доходы существенно возросли. Другим примером успешного внедрения технологий дополненной реальности является компания «Walt Disney», запустившая мобильную игру «Dragon Spotting», которая позволяет туристам посредством мобильных устройств найти дракона, который может находиться где угодно, что также позволило существенно увеличить прибыль компании за счет популярности данной игры [8].

В настоящее время отечественные туристские предприятия практически не используют технологии виртуальной реальности в своей деятельности, что открывает широкие возможности для использования потенциала перспективного отечественного рынка туристских услуг. Необходимыми условиями для успешного внедрения технологий дополненной реальности являются: аппаратные средства, обеспечивающие технологические возможности создания дополненной реальности; программное обеспечение, позволяющее в режиме реального времени объединять информацию от различных источников в виде датчиков и сетевого контента; система распознавания, позволяющая распознавать туристские объекты и туристов в реальном мире на основании данных о пространственной ориентации, времени, геолокации или определении форм и характерных признаков [2]; привлекательный контент, обеспечивающий ценность технологии для туриста и способствующий полному вовлечению потребителя.

Наиболее перспективными направлениями для развития технологий дополненной реальности в сфере туризма, по мнению автора, являются: продвижение туристских дестинаций; гостиничный бизнес; авиаперевозки; экскурсионное обслуживание; проведение конгрессно-выставочных мероприятий. В области продвижения туристских дестинаций наиболее перспективным представляется разработка приложений, позволяющих туристу с помощью камеры своего мобильного телефона получить всю информацию о местности и построить маршрут до интересующего объекта (задержать камеру своего мобильного телефона на определенном виде местности и сразу получить всю информацию о ней, а также соответствующий маршрут до туристской дестинации).

В сфере гостиничного бизнеса с помощью технологий дополненной реальности можно получить всю информацию о располагающихся поблизости отелях, видеть цены и фотографии. Приложение позволит определить, в каких отелях есть свободные места, и выстроит маршруты, чтобы туда добраться. Кроме этого, с помощью приложения можно будет воспользоваться всеми скидками в рамках программ лояльности и специальными предложениями. В аэропортах с помощью приложений дополненной реальности можно минимизировать время ожидания в очередях. Например, при прохождении досмотра с помощью наведения камеры смартфона на каждую очередь (как правило, их всегда несколько) приложение позволит определить длину очереди и время ожидания. Кроме того, с помощью соответствующего приложения туристы смогут в реальном времени узнать о задержке своего рейса без необходимости искать доски информации о вылете [10].

При необходимости в экскурсионном обслуживании с помощью приложения дополненной реальности достаточно будет воспользоваться функцией распознавания изображения – навести камеру смартфона на интересующую достопримечательность и получить все известные данные и факты об этой достопримечательности. В конгрессно-выставочной деятельности при планировании каких-либо мероприятий или оформлении выставочных стендов приложение дополненной реальности позволило бы во всех подробностях «увидеть» место проведения мероприятия, даже не выезжая из офиса. С помощью приложения также можно было бы оценить, как будет представлена продукция компании еще до оформления выставочного стенда.

Дальнейшие перспективы туристкой индустрии во многом будут определяться предпочтениями и поведением потребителей – представителей поколений «Y» и «Z». Поясним, что скрывается за этими терминами:

1) поколение «Y» или «Миллениалы» (поколение «игрек»; поколение «некст»; «сетевое» поколение; милленити; эхо-бумеры) – это поколение родившихся после 1981 г., встретивших новое тысячелетие в молодом возрасте, характеризующееся, прежде всего, глубокой вовлечённостью в цифровые технологии [4, 7];

2) следующим пришло поколение «Z», или центениалы. Даты возникновения этого поколения разнятся: одни демографические исследования называют середину 1990-х, другие – начало нулевых. Особенность центениалов появилась уже при рождении – они родились в эпоху интернета. Поколение Z не делит мир на цифровой и реальный, их жизнь плавно перетекает на экран и обратно [6].

Перспективы развития технологий дополненной реальности в сфере туризма будут определяться представителями именно этих двух поколений. Для определения соответствующих предпочтений потребителей автором проведено смешанное (по источникам) анкетирование туристов – представителей поколений «Y» и «Z» из Российской Федерации (РФ) и Китайской Народной Республики (КНР) на выборке из 120 человек. Задачей исследования было выявление клиентских предпочтений в отношении наиболее перспективных, по мнению автора, направлений развития технологий дополненной реальности в сфере туризма: продвижения туристских объектов; гостиничного бизнеса; авиаперевозок; осмотра достопримечательностей; проведения конгрессно-выставочных мероприятий.

В ходе исследования был также проведен сравнительный анализ предпочтений указанных групп потребителей. Результаты исследований по перспективам использования приложений дополненной реальности для поиска туристских объектов на незнакомой местности представлены на рис. 1. Как видно из рисунка, все участники исследования из России и КНР были заинтересованы в использовании такого рода приложений, при этом 9% российских респондентов и 13% респондентов из КНР готовы использовать такого рода приложения даже на платной основе. Таким образом, разработка приложений дополненной реальности, обеспечивающих продвижение туристских объектов, представляется крайне перспективной. Даже бесплатные приложения, по мнению автора, очень быстро окупятся за счет размещения в них рекламы. Основное, что следует учитывать при разработке такого рода приложений, это простота пользовательского интерфейса (35% российских и 27% китайских респондентов указали, что охотно воспользовались бы данным приложением при условии удобства и простоты его загрузки и использования).

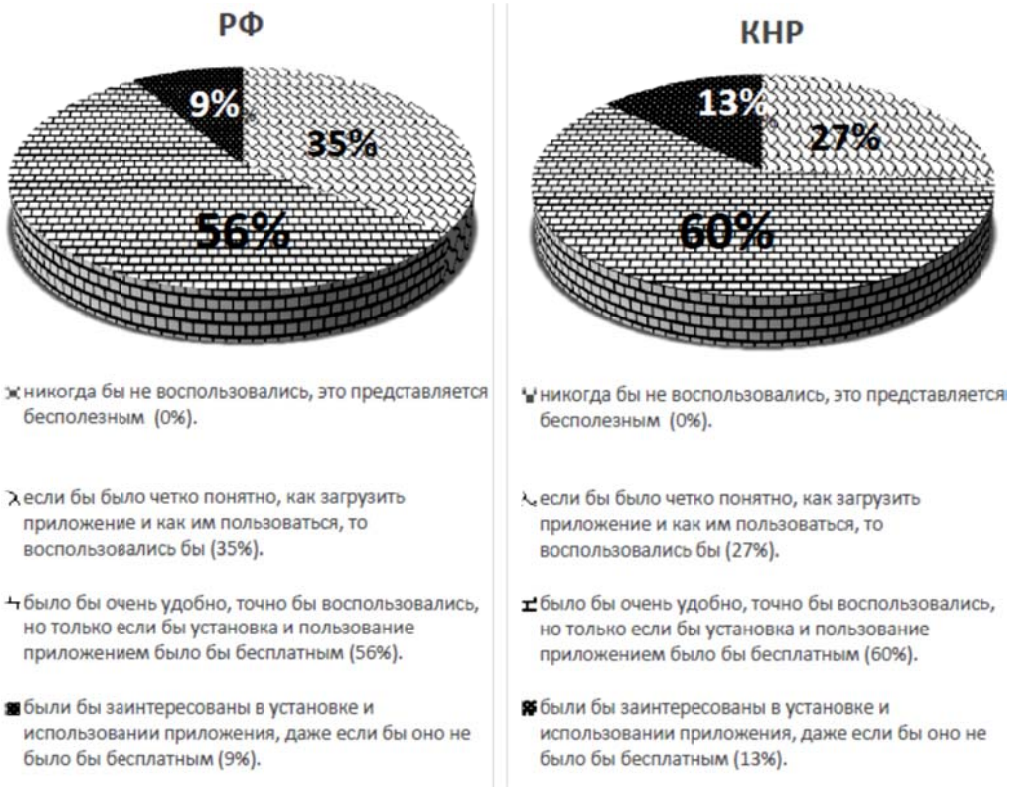


Рис. 1. Возможности дополненной реальности для поиска туристских объектов на незнакомой местности

Результаты исследований в области использования приложений дополненной реальности в сфере гостиничного бизнеса представлены на рис. 2. Как видно из представленных результатов исследова-

ния, только 16% российских и 14% китайских респондентов не выразили интереса к подобного рода приложению вследствие использования сайтов бронирования, таких как booking.com, и использования услуг туроператоров и турагентств. Подавляющее же большинство респондентов (84% российских и 86% китайских) выразили интерес к использованию такого рода приложений, при этом 13% россиян и 20% китайцев готовы использовать данные приложения на платной основе. Ключевым фактором успеха подобного рода приложений является простота и удобство их загрузки и использования – 54% россиян и 33% китайских респондентов указали это в качестве основного критерия при выборе данного рода приложений.

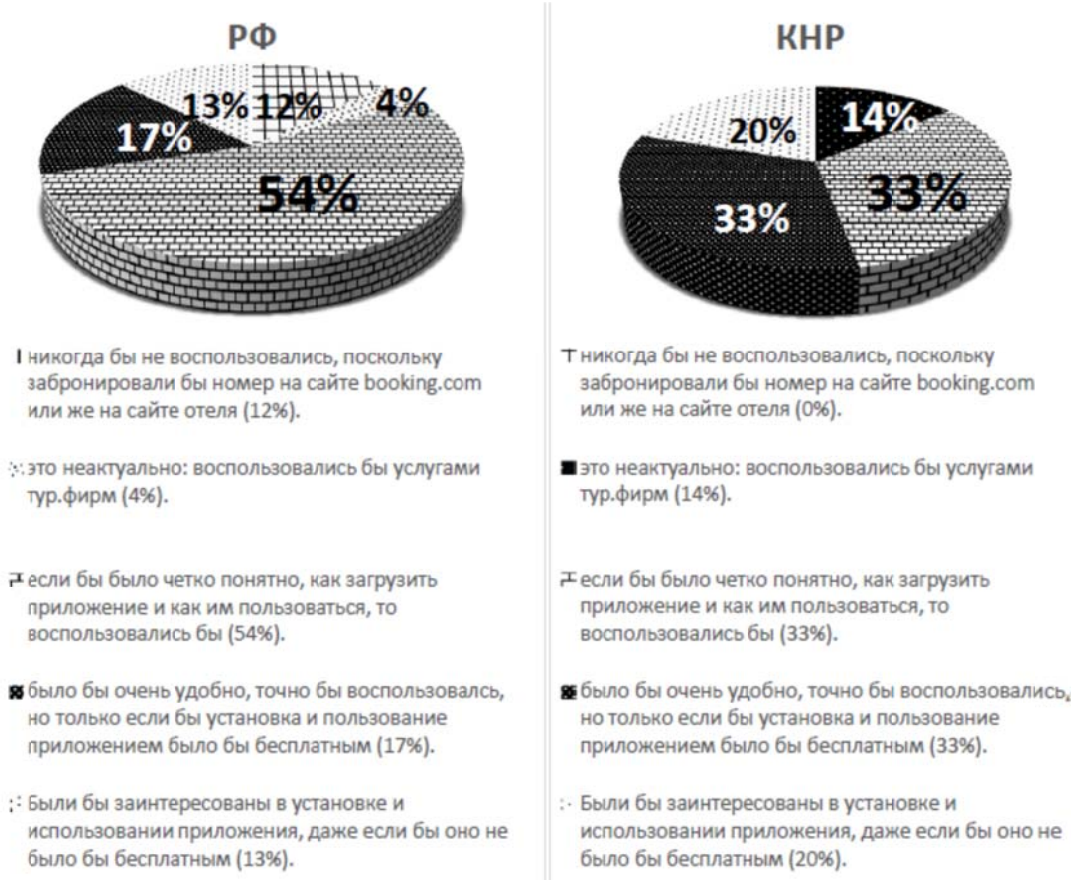


Рис. 2. Потенциал использования приложений дополненной реальности в области гостиничного бизнеса

Результаты исследования по перспективам использования приложений дополненной реальности в сфере авиаперевозок представлены на рис. 3. Как видно из представленных диаграмм, только 13% российских и китайских респондентов не выразили интереса к такого рода приложениям, т.е. подавляющее большинство респондентов выразили интерес к их использованию. 52% россиян и 40% китайцев готовы использовать данные приложения на бесплатной основе, а 13% россиян и 27% китайских респондентов готовы за них платить. Одним из основных условий выбора данной группы приложений также является простота и удобство их загрузки, которое отметили 22% респондентов из РФ и 20% респондентов из КНР.

Результаты исследований в области использования приложений дополненной реальности с целью распознавания изображений для получения информации о достопримечательностях представлены на рис. 4. Из полученных данных очевидно, что все респонденты заинтересованы в подобном приложении. При этом одним из наиболее значимых критериев выбора остается простота и удобство загрузки и использования (35% респондентов из РФ и 40% респондентов из КНР). Не менее важным критерием является также возможность загружать и пользоваться приложением бесплатно (48% респондентов из

РФ и 53% респондентов из КНР), в то время как на платной основе подобного рода приложениями готовы пользоваться лишь 17% россиян и 7% китайцев.

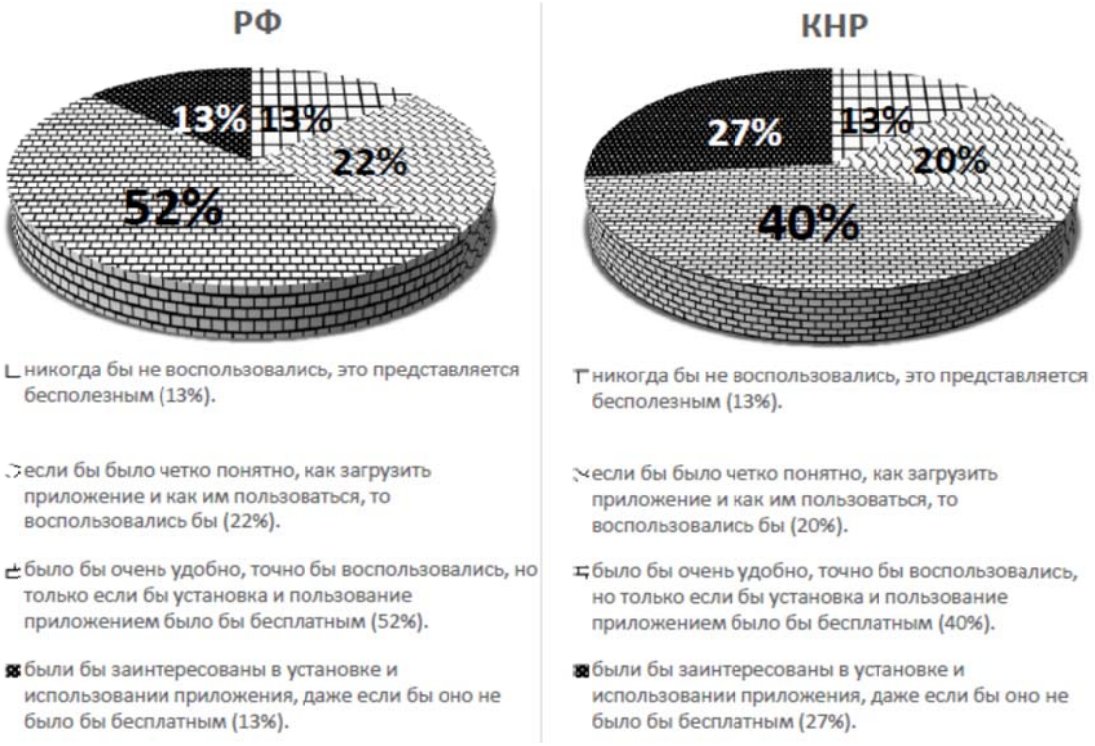


Рис. 3. Потенциал использования приложений дополненной реальности в сфере авиаперевозок

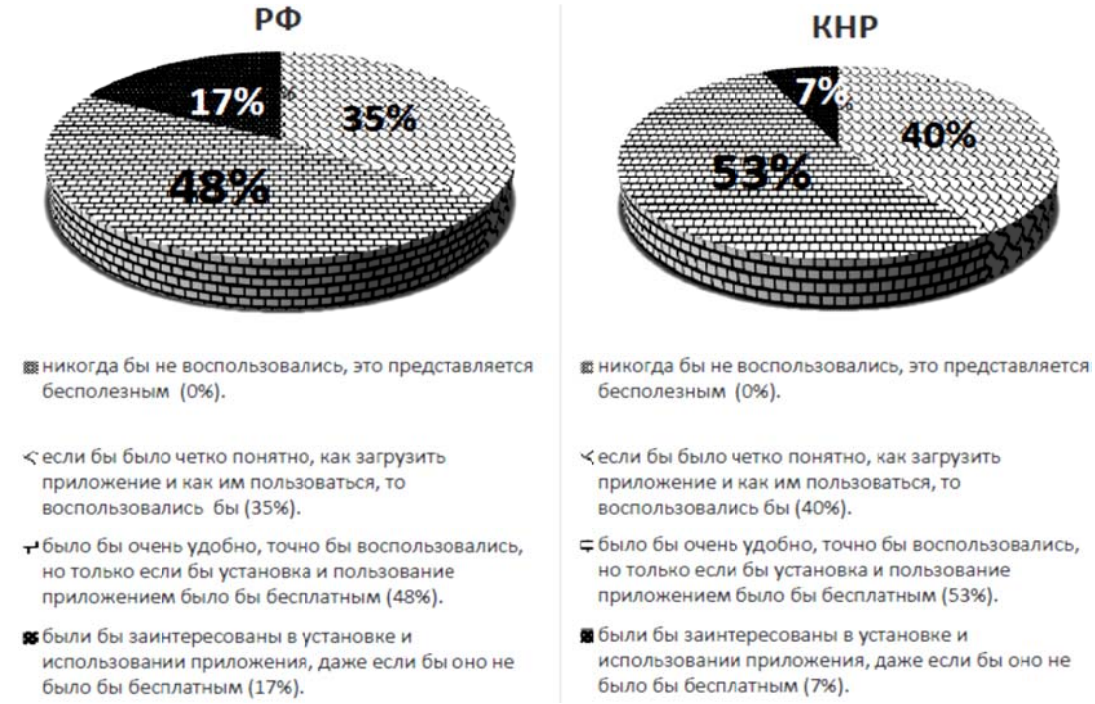


Рис. 4. Потенциал использования приложений дополненной реальности для распознавания изображений с целью получения информации о достопримечательностях

Результаты исследования перспектив использования приложений дополненной реальности для проведения конгрессно-выставочных мероприятий представлены на рис. 5. На основании данных, представленных на рисунке, видно, что подавляющее большинство респондентов – 87% россиян и 100% китайцев заинтересованы в использовании подобного рода приложений. При этом 30% российских и китайских респондентов готовы платить за пользование приложениями, а 35% россиян и 47% потребителей из КНР обязательным условием ставят бесплатность загрузки и использования приложений. Как и во всех предыдущих случаях, крайне важным для респондентов является простота и удобство загрузки и использования соответствующих разработок. Это было отмечают 22% российских и 33% китайских потребителей.

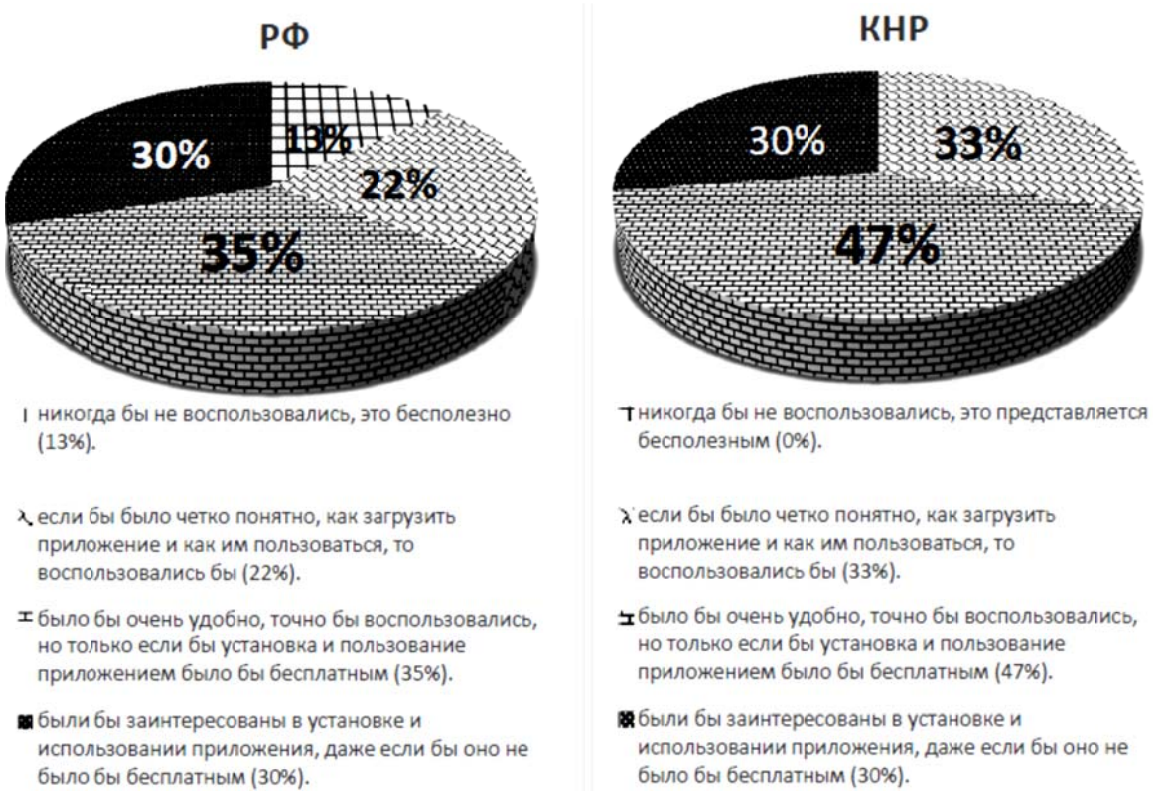


Рис. 5. Потенциал использования приложений дополненной реальности для проведения конгрессно-выставочных мероприятий

Авторским форсайтом продвижения туристских дестинаций, гостиничного бизнеса, авиаперевозок, экскурсионного обслуживания, проведения конгрессно-выставочных мероприятий является использование мобильных приложений, основанных на технологиях дополненной реальности, что подтверждается соответствующими экспериментальными данными.

Таким образом, разработка и вывод на мировой рынок соответствующих приложений дополненной реальности является крайне перспективным направлением развития. Спрос на туристские услуги и продукты уже сегодня частично формируется, а в недалеком будущем во многом будет определяться предпочтениями представителей поколений миллениалов и центениалов. Подавляющее большинство потребителей – представителей указанных поколений из Российской Федерации и Китайской Народной Республики заинтересованы в использовании приложений дополненной реальности в выявленных областях туристкой деятельности. Это открывает неограниченные возможности по созданию соответствующих продуктов при условии удобства и простоты их загрузки и использования. Срок окупаемости такого рода разработок будет минимальным при условии предоставления большей части функциональных возможностей приложений на бесплатной основе и формирования прибыли за счет рекламы внутри приложений.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Костин К.Б.* Использование маркетингового инструментария для продвижения и развития агротуризма // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 4. С. 52-60.
2. *Яковлев Б.С., Пустов С.И.* Классификация и перспективы направления использования технологии дополненной реальности // Известия Тульского государственного университета. Технические науки. 2013. № 3. С. 484-492.
3. *Azuma R.* A Survey of Augmented Reality Presence // Teleoperators and Virtual Environments. 1997. August. P. 355-385.
4. *Howe N., Strauss W.* Millennials rising: the next great generation. Vintage Books, 2000.
5. Дополненная реальность: революция в туризме, искусстве, шопинге и войне. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mydocx.ru/4-98753.html (дата обращения 22.08.2016).
6. Интернет-портал «Мел». Поколение Z не делит мир на цифровой и реальный. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mel.fm/2016/09/20/generationz (дата обращения 21.09.2016).
7. Интернет-портал «Википедия». Поколение Y. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_Y (дата обращения 21.09.2016).
8. Приложения дополненной реальности: будущее реально и виртуально. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://arnext.ru/articles/prilozheniya-dopolnennoy-realnosti-budushhee-realno-i-virtualno-7479 (дата обращения 22.08.2016).
9. *Савицкая Т.* Дополненная реальность. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.intelros.ru/subject/figures/tatyana-savickaya/23648-dopolnennaya-realnost.html (дата обращения 23.08.2016).
10. *Стеканова В.* «Дополненная реальность» бизнес-туризма. По материалам buyingbusinesstravel.com. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://businesstravelrussia.ru/news/news-abt/dopolnennaya_realnost_biznes_turizma_2020 (дата обращения 25.07.2016).

Путинцева Н.А.

ДИСПРОПОРЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ И ПЕРСПЕКТИВЫ СГЛАЖИВАНИЯ

Аннотация. *В статье анализируются итоги реализации региональной политики в России, рассмотрены наиболее острые региональные проблемы и современные направления региональной политики.*

Ключевые слова*. Региональные диспропорции, региональная политика, социально-экономическое развитие, восстановления функциональности органов экономического регулирования.*

Putintseva N.A.

IMBALANCES FOR REGIONAL DEVELOPMENT OF MODERN RUSSIA: ANALYSIS OF PROBLEMS AND PROSPECTS FOR SMOOTHING

Abstract. *The article analyzes the results of the implementation of regional policy in Russia, considered the most pressing regional issues and current trends of regional policy.*

Keywords*. Regional disparities, regional policy, economic and social development, economic recovery functionality regulators.*

За прошедшие 25 лет в российской экономической и политической системе произошли кардинальные изменения. Страна изменила цивилизационное направление развития, выбрав путь построения капитализма или модели с более благозвучным названием «рыночная экономика». На пути становления этой модели страна столкнулась с целым рядом кризисных явлений, смогла на принципах рентой экономики выйти на траекторию устойчивого экономического роста, преодолеть сепаратистские настроения у ряда субъектов федерации, выйти на новый виток международного противостояния и вновь столкнуться с внутренним кризисом и последующим внешним воздействием в виде санкций. В целом ряде проблем современной России особого внимания, по мнению автора, заслуживает проблема регионального развития страны и региональная политика российского государства. Именно грамотная государственная региональная политика является одной из основ сохранения целостности страны и ее самобытности, при крайней неравномерности размещения по ее территории факторов производства.

Задачами региональной политики являются равномерное распределение ресурсов между регионами, разумное размещение производственных сил, выравнивание уровней социально-экономического развития регионов, и, как следствие, политическая, социальная стабильность и территориальная целостность страны. В то же время, в современной России нет сколько-нибудь целостной нормативно-правовой и программной базы региональной политики, т.е. нет ни закона, ни стратегии или концепции развития государственной региональной политики. Следовательно, нет и четко определенных ее целей, задач, принципов, инструментов. В целом от федеральной поддержки отдельно взятых регионов власти не отказываются и даже создают «региональные» министерства, такие как: Министерство по развитию Дальнего Востока РФ и Министерство по делам Северного Кавказа РФ. Государство сохраняет межрегиональное перераспределение бюджетных доходов в рамках системы межбюджетных

ГРНТИ 06.61.33
© Путинцева Н.А., 2015
Наталья Александровна Путинцева – кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного управления и местного самоуправления Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 193231, Санкт-Петербург, ул. Подвойского, 26-2-47 (Russia, St. Petersburg, Podvoiskogo str., 26, 2, 47). Тел.: +7-921-307-87-32. E-mail: p.i.r@rambler.ru.

отношений, есть явно выраженные региональные аспекты в деятельности и других федеральных министерств.

Важную проблему представляют методики оценки эффективности государственной региональной политики. В научном сообществе общепринятые подходы к оценке эффективности региональной политики отсутствуют, в существующих работах обнаруживаются разноуровневые подходы к ее оценке. Так, оценивают эффективность: отдельных инвестиционных проектов, реализуемых в рамках федеральной региональной политики (как, впрочем, и любого другого направления федеральной социально-экономической политики); отдельных инструментов федеральной региональной политики (например, ФЦП социально-экономического развития регионов, деятельности Инвестиционного фонда РФ и т.п.); региональной политики в целом. Эффективной, по мнению автора, следует считать региональную политику в случае, если темпы роста показателей по поддерживаемым регионам выше средних по стране (а для таких показателей, как, например, безработица – ниже среднего); при сохранении темпов роста эти проблемные регионы через какое-то время догонят относительно благополучные, что будет в итоге способствовать сокращению территориальных диспропорций, сглаживание которых, как полагает автор, является главной целью государственной региональной политики.

Но даже если благодаря реализации государственной региональной политики удается хотя бы замедлить отставание в экономическом развитии проблемных регионов, есть реальные основания считать проводимую региональную политику эффективной, хоти и «ограниченно», «относительно». Причем именно такая ситуация – отсутствие абсолютной эффективности региональной политики при наличии определенных позитивных изменений в экономике проблемных регионов, позволяющих таким регионам хотя бы не увеличивать, а в ряде случаев – и сокращать свое отставание от передовых регионов – имеет место в подавляющем большинстве зарубежных стран (например, Германии).

Переходя к вопросу о подведении итогов реализации региональной политики в России, стоит отметить тот факт, что в современном мире существуют два подхода к формированию государственной региональной политики: по приоритету стимулирования развития конкурентоспособных территорий и по приоритету выравнивания пространственного развития. Первый вариант предусматривает стимулирование наиболее развитых регионов страны, которым отводится роль локомотива роста всей экономики и которые обеспечивают более быстрые темпы роста ВВП страны в целом. В рамках этой политики на депрессивных территориях поддержка населения осуществляется через социальную политику, а не путем прямой экономической помощи этим регионам. Данная модель доминирует в большинстве стран догоняющего развития.

В России, как и в большинстве развитых стран континентальной Европы, преобладает более затратный приоритет выравнивания экономического и социального развития, означающий масштабное перераспределение бюджетных доходов для обеспечения равного доступа населения к общественным благам на территориях с разным уровнем развития. Так, в 2014-2020 гг. на наднациональную выравнивающую региональную политику ЕС предусмотрены ассигнования в размере 351,8 млрд евро, что составляет порядка 32,5% расходов общего бюджета стран ЕС [10, с. 9]. Для этого используются различные Структурные фонды ЕС, такие как Европейский фонд регионального развития (ЕФРР) и Европейский социальный фонд (ЕСФ). Но и в Европе в последние годы приходит понимание, что само по себе перераспределение не дает территориального социально-экономического развития. Политика социально-экономического выравнивания в ЕС сегодня дополняется программами стимулирования ареалов роста с конкурентными преимуществами в отстающих территориях, инвестициями в их человеческий капитал и инфраструктуру. Таким образом, ЕС пытается не просто перераспределять, а стимулировать территории к развитию.

Анализ пространственного развития России позволяет сделать вывод об усилении экономического неравенства регионов. С 1996 года суммарный ВРП страны, производимый в 10 ведущих регионах, увеличился с 46,4% до 55,6% [9]. В стране наблюдается процесс концентрации экономики в сильнейших регионах с особыми преимуществами, такими как: наличие сырьевых ресурсов, наличие агломераций и выгодное расположение на основных путях мировой торговли. К таким регионам относятся: Москва, Тюменская область, Московская область, Санкт-Петербург, Свердловская область, Республика Татарстан, Красноярский край, Республика Башкортостан, Самарская область и Краснодарский край. Суммарный же ВРП 10 наименее развитых регионов составляет 1%: Республики Адыгея, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Калмыкия, Ингушетия, Марий Эл, Алтай, Тыва, Еврейская АО и

Магаданская область. И практически по всем показателям состав регионов-лидеров и слаборазвитых регионов-аутсайдеров остается неизменным.

В то же время, анализ регионов по валовому региональному продукту на душу населения позволяет сделать вывод, что экономические региональные диспропорции сглаживаются: наблюдается уменьшение разрыва между наиболее развитым регионом РФ (Тюменской областью) и наименее развитым регионом РФ (Республикой Ингушетией, Чеченской Республикой) с 26 раз в 2001 году, до 16 раз в 2013 году [9]. Региональный разрыв по душевому ВРП в 16 раз – это конечно допустимый коридор разрыва, особенно для стран догоняющего развития и стран с рентной экономикой, однако это не должно становиться нормой для страны, претендующей на несколько другую роль в международном разделении труда. Инвестиции в основной капитал – это инструмент, способный коренным образом изменить тенденции и регионального развития, и страны в целом. Если в целом оценить ситуацию с инвестициями в России, то к 2015 г. инвестиции в основной капитал, без учета отраслевой принадлежности, даже не достигли уровня инвестиций 1990 года, и составляют 68% от уровня инвестиций 1990 года, а в связи с кризисными явлениями в российской экономике они вновь начали снижаться [9]. «Страна, которая три года подряд снижает инвестиции, причем нарастающими темпами, – это страна, которая сжимает свое будущее» [3].

В 2000 году максимальный объем инвестиций в основной капитал на душу населения (Ханты-Мансийский автономный округ-Югра) превысил минимальный (Республика Ингушетия) практически в 180 раз, а в 2013 году наблюдается спад диспропорций субъектов по инвестициям в основной капитал на душу населения: максимальное значение (Ямало-Ненецкий автономный округ) превысило минимальное (Кабардино-Балкарская Республика) в 21 раз [9]. Анализ социальных показателей также показывает, что в динамике социального развития наблюдаются положительные тенденции, происходит сокращение региональных разрывов. Так, в 2000 году максимальные среднедушевые доходы (г. Москва) в 13,5 раз превышали минимальные среднедушевые доходы (Республика Ингушетия), а в 2014 году максимальные среднедушевые доходы Ненецкого автономного округа превышали минимальные среднедушевые доходы Республики Калмыкия уже только в 5,5 раза.

Дифференциация регионов по уровню безработицы за период 2000-2014 гг. претерпела несколько пиков и падений. Но, тем не менее, в среднем наблюдается нарастание диспропорций по данному показателю. В 2000 году максимальный уровень безработицы (Республика Ингушетия) превышал минимальный (г. Москва) практически в 8 раз, к 2014 году отношение максимума (Республика Ингушетия) к минимуму (г. Санкт-Петербург) составило 21,3 раза [9].

Для полноты картины так же необходимо рассмотрение демографических показателей. При общей слабой положительной динамике естественного прироста в РФ в 2015 году – всего 6,8 тысяч человек на 146 миллионов человек – в 45 субъектах наблюдается естественная убыль населения. Особенно это характерно для Центрального федерального округа (естественная убыль 54 296 человек), где в 17 регионах число умерших превысило число родившихся, т.е. хуже всего дела обстоят у русского народа. Самые высокие показатели рождаемости и естественного прироста зафиксированы в Республиках Северного Кавказа (Республика Дагестан +27944 человека, Чеченская Республика +18806 человек), Ямало-Ненецком автономном округе (+4477 человека), Республике Тыва (+3243 человека) [4].

Более чем в половине субъектов, а именно в 46, наблюдается миграционная убыль населения. Особенно ярко миграционный отток проявляется в Дальневосточном (17071 человек) и Приволжском (12510 человек) федеральном округах. Рекордсменами по миграционному притоку являются г. Москва (+66994 человека), Московская область (+63434 человека), Краснодарский край (+44856 человек), Тюменская область (+14416 человек), Республика Крым (+13586 человек) и г. Севастополь (+14236 человек). Сильный миграционный отток наблюдается в Ямало-Ненецком автономном округе (8663 человека), Республике Дагестан (8195 человек), Республике Коми (6138 человек), Архангельской области (5323 человека) и Хабаровском крае (5183 человека) [4].

Кроме того, в региональных диспропорциях прослеживается очень важная негативная тенденция: преобладание среди регионов-лидеров регионов сырьевой специализации. В то же время, ни один список аутсайдеров не обходится без субъектов Северо-Кавказского федерального округа, которые к тому же еще и фактические банкроты, так как при постоянном дотационном финансировании из федерального бюджета имеют дефициты консолидированных бюджетов.

Таким образом, анализ основных социально-экономических показателей субъектов РФ демонстрирует в основном сокращение социально-экономических региональных диспропорций, причем, что очень правильно, более быстрыми темпами сокращается разрыв социальных показателей. Однако довольно высокие показатели региональной дифференциации позволяют сделать вывод о недостаточности проводимых мер в рамках политики по сглаживанию региональных диспропорций и необходимости дальнейшей координации регионального развития, в первую очередь, для выравнивания социальных различий.

Отечественный опыт стимулирования развития в последние годы сводился к четырем основным направлениям: затратные и убыточные федеральные «большие проекты» (Владивосток, Сочи, инфраструктурные проекты), успешные инвестиции в активные регионы (Татарстан, Калужская и Тюменская области), особые экономические зоны (Калининград до 2016 года, Крым с 2014 года) и территории опережающего развития (Дальний Восток). Кроме того, особое место в приоритетах региональной поддержки получил геополитический приоритет, предусматривающий контроль с помощью инвестиций за наиболее важными окраинами государства: Калининградская область, Дальний Восток, Северный Кавказ, а с 2014 года и Крым. Согласно данным Росстата, масштабные финансовые вложения в эти регионы пока не принесли должного экономического результата. Наибольшую эффективность из всех этих вариантов показали низовые инвестиционные инициативы региональных властей, когда при наименьших затратах достигается внушительный экономический результат.

Переходя к анализу наиболее острых современных региональных проблем, можно выделить следующие из них: нарастание региональной бюджетной задолженности; спад инвестиций; падение покупательского спроса населения. Дефицит региональных бюджетов в 2013 году в размере 642 млрд руб. испытывали 77 регионов, в 2014 году – 75 регионов, в 2015 году – 76 регионов. Главными донорами федерального бюджета в последние годы являются Ханты-Мансийский АО (27% всех налоговых доходов России), Москва (14%, хотя в 2012 году было 18%), Ямало-Ненецкий АО (9%) и Санкт-Петербург (5%).

Нарастанию региональных бюджетных дефицитов способствовали «майские указы» В.В. Путина 2012 года, в соответствии с которыми одним из целевых ориентиров развития страны было объявлено повышение зарплат врачам, преподавателям и научным сотрудникам вузов до 200% от средней заработной платы по региону, причем основная нагрузка по реализации «майских указав» ложилась на региональные бюджеты, в пропорции 30% на 70% [12], То, что «майские указы» будут трудноисполнимы, было очевидно с самого начала: были приведены расчеты, согласно которым, для полной реализации указов Президента потребуется ежегодный экономический рост в 7%. Тем временем, рост ВВП в 2013 году составил 1,3%, в 2014 году – 0,6% и в 2015 году минус 3,7%. Естественно, в таких условиях федеральный бюджет начал сокращать поддержку регионам [3].

По данным 83 субъектов РФ, объем недостающих средств консолидированных бюджетов, необходимых для реализации указов, в 2013 году составлял 15%, в 2014 году – 34,1%, на 01 января 2016 года долг регионов и муниципалитетов составил 2,66 трлн руб. или 33% от налоговых и неналоговых доходов консолидированных бюджетов регионов. В лучшем положении оказались регионы, которые для покрытия дефицитов смогли воспользоваться бюджетными кредитами (бюджетные кредиты, по ставке 0,5% годовых, составляют 36% долгов регионов), в худшем положении – регионы, вынужденные для выполнения расходных обязательств обращаться за кредитами в коммерческие банки (коммерческие кредиты составили 41% долгов регионов). Нарастание долговой зависимости вынуждает регионы сокращать свои обязательства: за 2015 год расходы на культуру были урезаны 43 регионами, на образование 41 регионом, на здравоохранение 18 регионами.

В антикризисной программе на 2016 год Правительство РФ планирует выделить регионам 310 млрд руб. в виде бюджетных кредитов, но при задолженности коммерческим банкам более 1 трлн руб. эта сумма не в состоянии решить региональные проблемы. Смягчить ситуацию с долговой нагрузкой регионам должно подписанное 06 октября 2016 года Премьер-министром РФ постановление № 1009 «О мерах по снижению долговой нагрузки субъектов федерации». В соответствии с этим постановлением, процентная ставка по коммерческим кредитам для субъектов Российской Федерации и муниципалитетов будет напрямую зависеть от ключевой ставки Банка России [7].

Более действенный способ решения проблемы сокращения бюджетных долгов регионов требует претворения в жизнь положения Бюджетного кодекса 1998 года, определявшего раздел консолидиро-

ванного бюджета между федеральным центром и субъектами федерации в пропорции 50 на 50%. Но эта норма постоянно нарушается в ущерб субъектам федерации. По утверждению первого заместителя председателя Комитета Госдумы по бюджету и налогам предыдущего созыва О.Г. Дмитриевой, доля субъектов федерации в консолидированном бюджете с 2000 года по 2013 год снизилась с 51-52% до 35-34% [2]. Несомненно, имеет большое значение для всей страны предложение президента «зафиксировать» действующие налоговые условия на ближайшие четыре года, обеспечив, таким образом, стабильность предпринимательской деятельности [8].

Второй значительной региональной проблемой является инвестиционный спад: к концу 2015 года спад наблюдался в 51 регионе и в среднем составлял 12-15% от показателей 2014 года, реальный рост инвестиций происходил только в Крымском федеральном округе. Аналогичная ситуация наблюдается и в динамике роста реальных доходов населения. За 2015 году спад реальных доходов произошел в 75 регионах в среднем на 6-8% по отношению к 2014 году. И вслед за падением реальных доходов вдвое опережающими темпами произошло сжатие совокупного потребления, также негативно влияя на инвестиционный климат в регионах [3]. В 2015 году падение оборота в розничной торговле составило 10%, что является худшим показателем за последние 40 лет [4, с. 65].

Причины подобных проблем, и не только региональных, но и социально-экономических в целом по стране, заложены всеми теми реформами, которые получили название рыночных или «шоковой терапией» 1990-х годов, состоящей из 3 позиций:

1) дерегулирование, то есть отказ государства от активной экономической политики, тотальная либерализация цен, приватизация и отказ от промышленной, структурной, инвестиционной политики;

2) меры жесткой денежно-кредитной политики, которые включают в себя сокращение расходов бюджета, установление достаточно высоких налогов для балансировки бюджета, отказ от дефицита бюджета, повышение процентных ставок, сокращение денежной массы в целях борьбы с инфляцией, обеспечения макроэкономической стабильности;

3) полная открытость экономики, то есть отказ от валютного регулирования, либерализация внешнеэкономической деятельности.

В совокупности эти меры в 1990-е гг. породили галопирующую инфляцию, резкое сжатие производства, катастрофическое обнищание населения, потерю значительной части отраслей обрабатывающей промышленности, особенно сферы машиностроения. После дефолта 1998 года Правительство Е.М. Примакова, Ю.Д. Маслюкова и В.В. Геращенко стало проводить меры, кардинально противоположные мерам «шоковой терапии», т.е. вместо того, что поднимать процентные ставки, стало их опускать, зафиксировало цены в сфере естественных монополий, через Центральный банк был резко расширен объем кредита, стабилизирован курс валюты. В результате произошло «экономическое чудо», и за полгода объем промышленного производства в России вырос на 20% [6, с. 22], что подтверждается данными таблицы, которая наглядно демонстрирует, что проводимая Правительством Е.М. Примакова политика на снижение ставок рефинансирования и увеличение денежной массы не только не способствовала росту инфляции, а наоборот – привела к ее сокращению и росту ВВП.

Таблица

Влияние изменения ставок рефинансирования и объема денежной эмиссии на экономические показатели

Год	Инфляция, %	Ставка рефинансирования, %	Прирост денежной массы за год, %	Прирост ВВП, %
1998	85	60	25	-5
1999	37	55	65	6,4
2000	20	25	69	10
2001	19	25	29	5,1

Однако то, что произошло во второй половине 2014 года, можно назвать возвращением к «шоковой терапии». Во второй половине 2014 года Центробанк отказался от стабилизации курса валюты, был запущен механизм плавающего курса, произошла тотальная либерализация валютного регулирования. Кроме этого, был запущен механизм приватизации остатков государственной собственности, произошел фактический отказ государства от активной инвестиционной политики, через снижение государственного инвестиционного спроса, а следствием этого как раз и стал экономический кризис, всплеск инфляции из-за девальвации рубля после отпускания его в свободное плаванье, падение про-

изводства вследствие повышения процентных ставок, а также падение уровня жизни и потребительского спроса.

Таким образом, решение задач «майских указов» Президента, а именно повышение производительности труда, создание 25 млн новых высокотехнологических рабочих мест, предложенных бизнесом, рост нормы накопления капитала до 25%, повышение зарплат врачам, преподавателям и научным сотрудникам вузов до 200% от средней заработной платы по региону и т.п. возможно только в результате восстановления функциональности органов экономического регулирования. Правительство должно обеспечить: комплекс мер по решению задач обеспечения безопасности национальной валютно-финансовой системы (в т.ч. стабилизацию курса рубля и валютного рынка, прекращение оттока капитала за рубеж; деофшоризацию экономики и прекращение незаконного вывоза капитала); создание суверенной системы кредитования роста производства и инвестиций; формирование системы стратегического управления развитием экономики; повышение конкурентоспособности российских компаний [6, с. 38-56].

Достижение поставленных задач возможно при восстановлении механизма ответственности лиц, которые занимаются выполнением государственных функций – не только в Правительстве, государственных корпораций, но и в системе государственных банков, которые обеспечивают в среднем 70% кредита и вообще обязаны выполнять функцию поддержки экономического роста, а не максимизацию прибылей за счет увеличения процентных ставок.

Решению задачи социально-экономического развития должен также способствовать давно обсуждаемый переход к общепринятой в мире прогрессивной шкале налогообложения, позволяющей сократить налоговую нагрузку на бизнес, которая в два раза выше, чем развитых странах, в то время как нагрузка на богатые слои населения в десять раз ниже. Переход в системе налогообложения на прогрессивную шкалу налогообложения, переместив налоговое бремя на высокодоходные группы и одновременно снизив налоговое бремя на предпринимательскую деятельность, позволит получить экономический эффект порядка 2-3 трлн руб. дополнительных инвестиций за счет увеличения амортизационных отчислений и перехода к ускоренной амортизации и обеспечить примерно 1-2% дополнительного роста ВВП [1].

В случае если Правительство прибегнет к стимулирующим мерам, о которых говорится в программе «Столыпинского клуба», и перейдет к активной денежно-кредитной политике, ориентированной на снижение ставки рефинансирования и увеличение денежной массы, сделав кредит, как один из важнейших источников инвестирования, доступным, и увяжет эту активную денежно-кредитную политику со стратегическим индикативным планированием (не менее, чем на 5-7 лет) с применением специальных инструментов рефинансирования, темпы роста российской экономики могут составить около 8% в год [11].

Таким образом, проанализировав итоги реализации региональной политики в современной России, изучив наиболее острые региональные проблемы и направления региональной политики, в заключение можно сделать вывод о том, что в основе проблем регионального развития лежит потеря управляемости социально-экономическим развитием страны в целом в ходе либеральных рыночных реформ начиная с 1990-х гг. и непоколебимая вера, по незнанию или непониманию, в то, что западные инвестиции, рекомендации международных экономических институтов (МВФ) и транснациональные корпорации в условиях свободного рынка должны обеспечить стране экономический рост. Восстановление функциональности органов экономического регулирования, осознание того, что в условиях рыночной экономики рассчитывать необходимо только на свои собственные силы и возможности, а они у страны более чем достаточные, позволит как решить региональные задачи, так и обеспечить социально-экономическое развитие страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Глазьев С.Ю.* «Шоковая терапия» – реальность, из-за которой срывается выполнение майских указов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nakanune.ru/articles/112139 (дата обращения 22.10.2016).
2. *Дмитриева О.Г.* О приоритетах межбюджетных отношений: нужно делить налоги 50х50 и отдавать субъектам федерации их долю. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.spravedlivo.ru/5_50325.html (дата обращения 22.10.2016).

3. *Зубаревич Н.В.* Кризис в России – региональная проекция: чего ждать и к чему готовиться. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://openrussia.org/post/view/12636 (дата обращения 22.10.2016).
4. Об итогах социально-экономического развития РФ в 2015 году. Доклад Минэкономразвития России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/depMacro/2016090201 (дата обращения 22.10.2016).
5. О мероприятиях по реализации государственной социальной политики: Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597 // Российская газета от 09.05.2012 г.
6. *Глазьев С.Ю.* О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. 60 с.
7. О мерах по снижению долговой нагрузки субъектов федерации: Постановление Правительства РФ от 6 октября 2016 года № 1009.
8. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 04.12.2014. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_171774 (дата обращения 22.10.2016).
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015 / Росстат. М., 2015.
10. Региональная политика: зарубежный опыт и российские реалии / Под ред. А.В. Кузнецова, О.В. Кузнецовой. М.: ИМЭМО РАН, 2015. 137 с.
11. Экономика роста. Концепция среднесрочной программы развития экономики России. [Электронный ресурс]. Доклад «Столыпинского клуба». Режим доступа: http://stolypinsky.club/economica-rosta (дата обращения 22.10.2016).

Какава Л.О.

РЕАЛИЗАЦИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПРОГРАММ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКОЙ

Аннотация. *В статье представлен анализ становления и развития программно-целевого планирования и управления, который является оптимальным инструментом реализации социально-экономической политики страны.*

Ключевые слова*. Федеральные программы развития регионов, бюджетная политика, административные реформы.*

Kakava L.O.

THE FEDERAL PROGRAM AS A TOOL OF REGIONAL POLICY

Abstract. *This article presents an analysis of the formation and development of program-oriented planning and management as the most appropriate instrument for the implementation of the country's socio-economic policy.*

Keywords. *Federal programs for regional development, fiscal policy, administrative reform.*

Нововведения в сфере федеральных программ развития регионов никак нельзя рассматривать без предпринимаемого в течение последних лет правительством улучшения качества программно-целевого планирования и управления страной [1]. Содержание современного этапа развития в этом направлении можно выявить на основе проведенного анализа специального доклада Минэкономразвития России «О совершенствовании методологии разработки федеральных целевых программ и повышения эффективности их реализации». Потребность соответствующих новаций связывалась с двумя главными причинами: проведение административных реформ, которые предусматривают формулировку базовых функций министерств и ведомств в виде целевых задач; изменение в бюджетной политике. Реализация данных рекомендаций касается многих аспектов бюджетного финансирования, а именно: определение приоритетов в развитии структуры государственных инвестиций; усиление адресности и повышение прозрачности расходов; отбор и контроль реализации инвестиционных проектов; изменение бюджетной классификации и т.д.

В докладе говорилось, что, работая в соответствии с предложениями Всемирного Банка, Правительство России уже добилось ряда положительных изменений в процедурных вопросах формирования и реализации федеральных целевых программ. В это же время, в докладе были выделены серьезные проблемы, которые связаны с поздним заключением государственных контрактов и перманентными задержками с распределением бюджетных средств государственным заказчикам. Не удается также наладить эффективную координацию вовлеченных в выполнение программных мероприятий десятков федеральных органов власти, которые представляют разнообразные социально-экономической сферы. Данная межведомственная разобщенность довольно сильно распространена в практике территориального управления.

ГРНТИ 06.61.00
© Какава Л.О., 2016
Лаша Омарьевич Какава – кандидат экономических наук, 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.: +7 812-310-40-83. E-mail: kakava71@mail.ru.

Что касается результатов федеральной целевой программы, то тут непросто дать даже ее общую оценку. Программная дисциплина остается настолько низкой, что отчетность по реализации некоторых программ в федеральное правительство просто не поступает. В этой связи, вопросы улучшения работы федеральных целевых программ остаются в повестке федерального правительства, и, помимо традиционных мероприятий, которые связаны с усилением ответственности государственных заказчиков, прозвучало предложение по привлечению к реализации госпрограмм частных управленческих компаний.

Следует отметить, что инструменты федеральной региональной политики, которые имеют неоспоримые содержательные и методические особенности, не интересуют реформаторов, вследствие чего перемены, которые коснулись и этих программ, получили негативную направленность [2]. Произошло фактическое выхолащивание преставления о целевой программе, как об особом механизме социо-экономического управления. Данная особенность заключается в теоретически строгом понимании программы, как целого комплекса разнообразных мероприятий, которые четко взаимоувязаны по целям, срокам и ресурсам. Другими словами, современная трактовка изучаемого инструмента регулирования приблизилась к обычному пониманию программы, как элементарного перечня рутинных действий.

В соответствие с установкой по сокращению общего количества федеральных целевых программ, существовавшая тенденция к наращиванию объема федеральных программ регионального профиля в последнее время изменилась в сторону резкого сокращения программ, сопровождающихся увеличением пространства программных мероприятий. Региональная ориентированность программ при условии дискриминационного распределения налоговых доходов между федеральным и региональным бюджетом стала для региональных властей инструментом частичной компенсации, так как они дают регионам право на получение из федерального бюджета дополнительных средств на региональные нужды [3].

Помимо федеральных программ развития регионов, сами субъекты Российской Федерации занимаются разработкой программ своего социо-экономического развития [4]. Данные программы получили широкое распространение в связи с тем, что органам управления дается право самим решать вопросы использования программно-целевого метода. Администрации регионов справедливо считают, что, в условиях высокого уровня централизации бюджетных ресурсов, регионам, которые решают серьезные задачи своего развития на базе целевых программ, никак не обойтись без федеральной поддержки. Правительство ввело порядок согласования с федеральными органами исполнительной власти мероприятий программ, которые имеют федеральное значение и предлагаются к финансированию с использованием средств из федерального бюджета.

Что из себя представляет типовой макет программы? Это довольно подробное, но далекое от должной четкости изложение структуры субфедеральной программы, а также рекомендаций, которые касаются содержания каждого ее раздела. Согласно рекомендациям, каждая программа должна обладать паспортом, в котором отражаются самые краткие сведения о ней, ее основные параметры. Формирование программы нужно начинать с раздела, который посвящен обоснованию необходимости ее разработки. Но связанные с данной темой вопросы остаются без внимания. Обоснованность, по сути, подменяется рутинным описанием региональных инструментов.

Все начинается с формирования традиционного массива информации, который характеризует социо-экономическое положение региона. Эта статистика должна быть дополнена ретроспективным обзором его социо-экономического развития, представляющим собой обычный набор хронологических таблиц, показывающих долголетнюю динамику, в частности, таких показателей, как: ВРП, промышленность, сельское хозяйство, транспорт, связь, внешнеэкономическая деятельность, инвестиционная деятельность, торговля, ЖКХ, цены, финансовое положение предприятий, государственные и муниципальные финансы, оплата труда в разрезе отраслей, занятость и безработица, уровень жизни населения, денежные доходы и расходы населения, социальная сфера, экология. Такой анализ множества региональных показателей нужно усилить сравнением с аналогичными показателями регионов-соседей или регионов, которые сходны с данным субъектом России по специализации и типу хозяйства.

Обоснование программного подхода предполагает продолжить при помощи аналогичного анализа потенциала региона выявление природно-географических и социо-экономических особенностей тер-

риторий, которые обуславливают возможности и ограничения их развития. На данной стадии предметом изучения должны выступать такие элементы регионального потенциала, как: природно-ресурсный, производственный, инфраструктурный, трудовой, бюджетный и т.д. Для более полного регионального анализа нужно произвести оценку эффективности воздействия органов власти на социо-экономическое развитие региона (см.: https://programs.gov.ru). Внимание должно уделяться, по нашему мнению, следующим вопросам: реализуемым в пределах изучаемой территории федеральным, региональным и муниципальным программам; суммарным расходам бюджетов всех уровней на территории региона; договорам и соглашениям о разграничении предметов ведения и полномочий вышестоящих органов власти, которые уточняют доходные источники и расходные полномочия региона; возможностям применения фискальных мер.

На финальном этапе обоснования необходимости в создании программы по типовому макету, по нашему мнению, происходит реализация ключевых идей всего документа. Следующий раздел макета посвящен: целям; задачам; средствам; этапам реализации программы. Выделяется, что обоснованием всего этого призван стать полученный ранее фактический материал, который раскрывает проблемы в социо-экономическом положении региона и потенциал его развития. Затем появляется и другое важное в программно-целевом подходе понятие – приоритеты, на базе которых и должны формироваться будущие цели и задачи. Рассматриваемые макетные рекомендации нацеливают разработчиков программы на ее поэтапную реализацию. На первом этапе происходит решение задач по преодолению сложившегося кризисного состояния экономики и социальной сферы региона.

Затем идет раздел, заявленный как система программных мероприятий. Но в очередной раз в макете происходит замена понятий. Так, в разделе характеризуется самая общая форма представления программных мероприятий, а именно [5]: описание каждого из них направлено на затрагивание целей, планов действий по ее достижению; дается планируемый физический объем производства; описываются ожидаемые результаты; характеризуются объем и структура финансирования, предполагаемая эффективность.

Для включения мероприятий в программу нужно, чтобы они отвечали определенным условиям. В рамках процедуры отбора рекомендуется проверять мероприятия на предмет их целенаправленности, федеральной или региональной значимости, реалистичности осуществления проекта, эффективности. Макет должен обеспечивать координацию мероприятий данной программы с мероприятиями, осуществляемых в рамках других программ. В разделе «ресурсное обеспечение» говорится о необходимости определить общий объем финансирования программы с указанием всех возможных источников, направлений расходования средств и сроков их выделения.

Малоконструктивными выглядят рекомендации раздела, который призван определить организационные, экономические и правовые механизмы выполнения программ. С одной стороны, в основу входит абстрактное требование по соблюдению интересов организаций и субъектов управления, которые учувствуют в реализации программы. С другой стороны, происходит выдвижение сверхъестественных, для реализации любой программы, условий. В отношении организации формирование программы предусматривает схемы, согласно которым высшие исполнительные органы государственной власти совмещают функции и заказчика, и разработчика программы, а утверждаются они региональными законодательными актами. Никаких конкретных рекомендаций по организации управления реализацией программы макет не содержит. Государственные заказчики программы, осуществляющие общее управление, вправе принять решение о создании дирекции, включающей представителей исполнительной власти регионов.

Макет завершается разделом, который посвящен оценке эффективности программы, социо-экономических и экологических последствий ее реализации. По каждой из целей и задач предлагается обозначить качественные и количественные результаты, которые позволят проконтролировать выполнение программных мероприятий. Что касается общей эффективности программы, то она трактуется как складывающаяся из частных эффективностей всех инвестиционных проектов. Оценивая типовой макет в целом, можно сказать, что его реализация позволит скорее составить общий план поддержания инерции экстенсивного экономического роста региона, нежели разработать энергичную целевую программу решения комплекса его проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Евдокимова Е.Н.* Теория стратегического управления развитием воспроизводственных процессов в промышленности региона. М.: Горячая Линия – Телеком, 2013. 302 с.
2. *Рыкалина О.В.* Развитие региональной инфраструктуры и связей между округами Российской Федерации. М.: Инфра-М, 2016. 226 с.
3. Политическая наука перед вызовами глобального и регионального развития. М.: Аспект Пресс, 2016. 672 с.
4. Россия и ее регионы. Интеграционный потенциал, риски, пути перехода к устойчивому развитию. М.: КМК, 2012. 492 с.
5. *Швецов А.Н.* Состояние и перспективы программного подхода в региональной политике // Федерализм. 2009. № 4. С. 7-24.

Безденежных Т.И., Кизиль Е.В.

МЕТОДОЛОГИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ ЛОКАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. *Предметом и объектом исследования являются соответственно региональные (муниципальные) социально-экономические системы и социально-экономические отношения, возникающие в процессе регулирования развития местных сообществ. Методологическая база опирается на энергетическую концепцию экономических процессов; программно-целевой подход к оценке условий функционирования и развития локальных социально-экономических систем; метод планирования эксперимента, позволяющий оптимизировать область факторного пространства потенциала развития.*

Ключевые слова. *Экономическая среда социально-экономической системы; государственные программы субъектов РФ; физическая концепция потенциала развития; планирование эксперимента.*

Bezdenezhnyh T.I., Kizil' E.V.

THE REGULATION METHODOLOGY OF THE LOCAL SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS DEVELOPMENT POTENTIAL

Abstract. *The subject and object of research are respectively the regional (municipal) socio-economic system and socio-economic relations arising in the process of controlling the development of local communities. The methodological framework is based on the energy concept of economic processes; program-targeted approach to assessing conditions for the functioning and development of local socio-economic systems; the method of experiment planning, allowing to optimize the area factor of the space and development potential; computational methods using software products.*

Keywords. *Economic environment the socio-economic system; state programs of the constituent entities of the Russian Federation; the physical concept of capacity development; experiment planning.*

Проблематика регулирования развития локальных социально-экономических систем (СЭС) требует обратить внимание на ряд аспектов. Во-первых, необходимость совершенствования процессов институционализации на местах требует наполнения обновленным содержанием и дальнейшего развития программно-целевого подхода к проблеме регулирования локальных СЭС. Исследователи отмечают недостатки в современном положении дел с разработкой и реализацией программ развития, одним из которых является нехватка универсальных методик расчета экономической отдачи программы. Таким образом, отсутствие сведений об особенностях и методиках расчета целесообразности вливания средств с целью развития той или иной территории, рекомендаций по выбору оптимальных инвести-

ГРНТИ 06.52.35
© Безденежных Т.И., Кизиль Е.В., 2016
Татьяна Ивановна Безденежных – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической безопасности Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Елена Витальевна Кизиль – кандидат экономических наук, доцент, Комсомольский-на-Амуре государственный технический университет.
Контактные данные для связи с авторами (Кизиль Е.В.): 681013, г. Комсомольск-на-Амуре, ул. Ленина, 27 (Russia, Komsomolsk-upon-Amur, Lenina str., 27). E-mail: kisil_ev@mail.ru.

ционных показателей, связи с потенциальными возможностями субъекта не позволяют в полной мере судить об эффективности государственных программ по развитию регионов. Между тем, данный вопрос приобретает наибольшую актуальность в связи с необходимостью форсирования социально-экономического развития периферийных территорий, ослабление которых все более очевидно в условиях кризиса, усугубляющегося отдаленностью от центральных регионов страны и хронической нехваткой ресурсов. В силу этого, необходим неординарный взгляд на конструкцию СЭС, учитывающий проблему экономии расходов на развитие, выделяемых в рамках государственных программ субъекта федерации (муниципальных), которая заключается в оптимизации отдачи (получаемого блага) от задействованных ресурсов [10].

Во-вторых, в настоящее время проблемам развития СЭС посредством изменения их потенциала уделяется много внимания. Тем не менее, потенциал по большей части рассматривается в контексте его функциональных составляющих (трудовой, природный, ресурсный, производственный и т.д.) без декомпозиции на базовые элементы, отражающие области деятельности органов регионального (местного) самоуправления в рыночно-хозяйственной и бюджетной сферах муниципального образования, которые отличаются разной степенью локализации соответствующих ресурсов [2, 3, 9, 16].

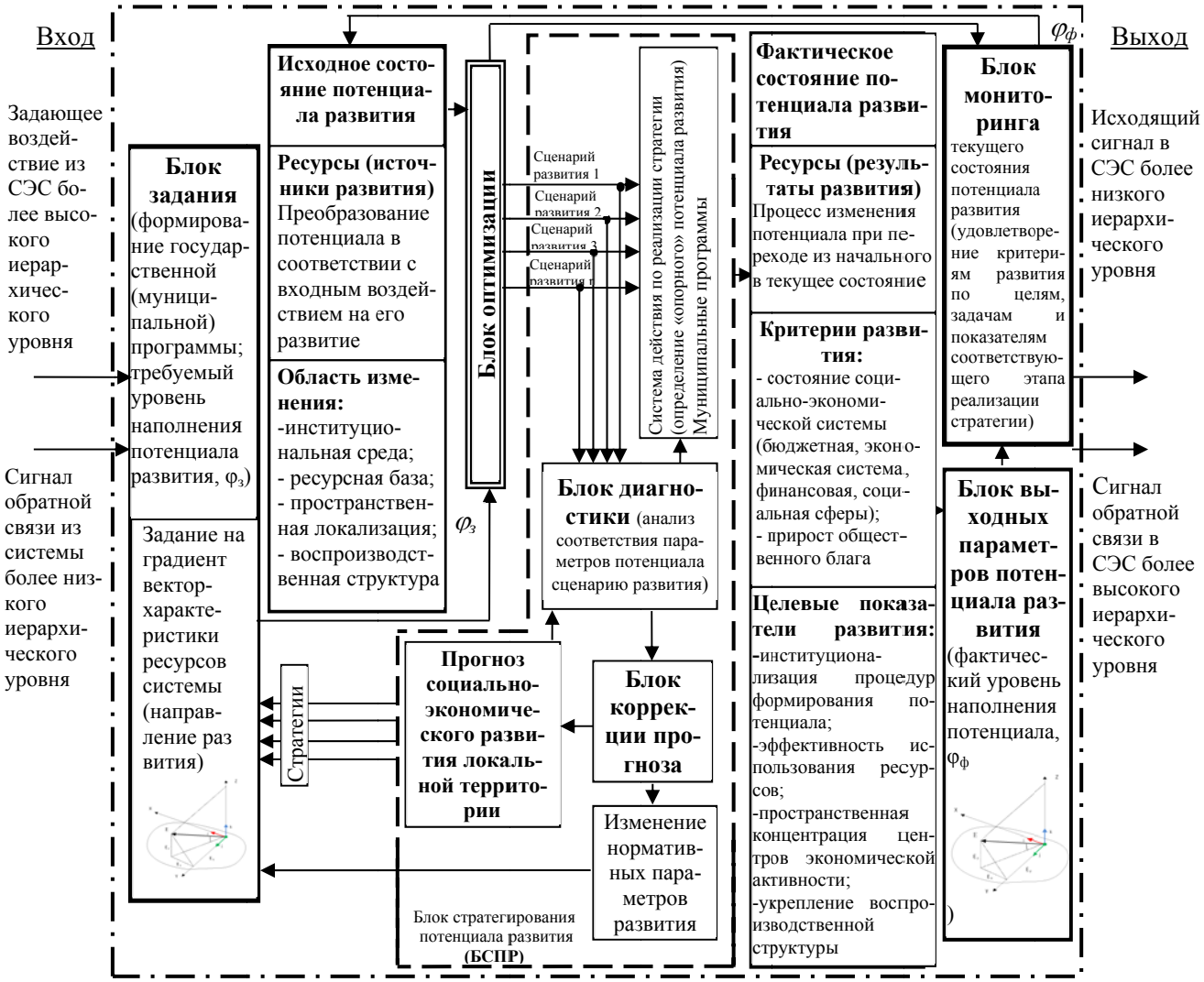
В-третьих, подавляющее число работ в области исследования потенциала развития территории посвящено изучению его общекультурного и общесмыслового значения. В последнее время получает развитие энергетическая теория экономических процессов (Т. Купманс, П. Самуэльсон, М. Брело, Ю.Ф. Максименко, Ю.М. Лотман, Р.А. Белоусов, В.Г. Беломестнов, А.О. Вереникин и др.) [2-5, 12-13, 20-23]. Однако целостной концепции развития социально-экономических систем с точки зрения их энергетической сущности не сложилось, что является полем для научных изысканий.

Разработкой теоретико-методологических концепций источников развития СЭС и управления ими занималась целая плеяда отечественных ученых (Б.М. Гринчель, Г.В. Двас, Б.С. Жихаревич, С.В. Кузнецов, П.А. Минакир, В.В. Окрепилов, А.Н. Пилясов, В.М. Разумовский, В.Е. Рохчин, В.М. Ходачек и др.) [6-8, 11, 14, 15, 17-19, 21]. Несмотря на довольно широкую и достаточно представительную исследовательскую аудиторию, глубину сформировавшихся научных теорий, объясняющих многие проблемы развития социально-экономической сферы, вопросы регулирования СЭС локального уровня требуют дальнейшего развития.

Методологическим посылом к определению системы показателей, способствующих институционализации экономической основы функционирования локальной СЭС, является использование государственных программ развития субъектов РФ, цель и задачи каждой из которых можно рассмотреть в контексте их влияния на наполнение определенной компоненты потенциала развития территории. Структура потенциала развития представлена в виде совокупности институциональной, инновационной и текущей составляющих, выделяемых на основе программ формирования инвестиционно-предпринимательской и бюджетно-имущественной компонент потенциала развития территории. Связь потенциала развития и экономической среды локальной социально-экономической системы следует из традиционного понятия ресурсов как некоей совокупности возможностей той или иной территории и трактовки понятия потенциала как физического явления, характеризующего величину потенциальной энергии в определенной точке пространства. Таким образом, концепция регулирования развития локальной СЭС базируется на следующих положениях:

1) системный подход к исследованию СЭС позволяет представить ее в виде трехконтурной системы регулирования, отражающей иерархическую соподчиненность нижестоящего уровня регулирования и вышестоящего, осуществляемую посредством внутренних системных задающих воздействий и обратных связей. Поведение каждой из СЭС формируется под воздействием внутренних системных и внешних несистемных (случайных) задающих воздействий. Внутреннее системное задающее воздействие поступает к соподчиненной системе в виде сигнала обратной связи. Внешние воздействия представляют собой произвольно меняющееся окружение СЭС. Таким образом, каждая из соподчиненных систем является генератором исходящего (задающего) сигнала для нижестоящей системы и сигнала обратной связи для вышестоящей системы; потенциал развития определен в контексте экономико-математического направления физической теории потенциала, согласно которой потенциал является интегральной характеристикой финансово-экономических ресурсов территории; алгоритм функционирования социально-экономической системы основывается на использовании зависимости между исходным (ИС), фактическим (ФС) состоянием системы и степенью достижения целевой функции

(необходимый уровень институциональной, инновационной и текущей составляющих потенциала, достигаемого в процессе его стратегирования); множественность целевых состояний определяется различными сценариями развития (рис. 1);



Составлено авторами.

Рис. 1. Алгоритм функционирования локальной СЭС на основе оптимизации потенциала развития

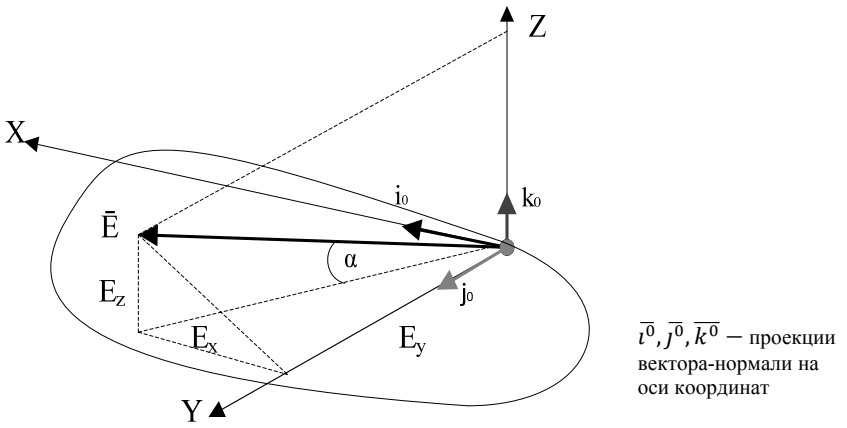
2) формирование структурных составляющих потенциала на базе финансового обеспечения программ будем считать требуемым уровнем наполнения потенциала, который определяется вектором $\bar{E}(\alpha)$ (вектор, характеризующий финансово-экономические ресурсы) в координатах XZY (рис. 2):

$$\overline{E} = -\text{grad}\varphi = -\overline{n^0} * \frac{d\varphi}{dn} = -\overline{n^0} * \left(E_x + E_y + E_z\right),$$

где E_x, E_y, E_z – проекции текущей, инновационной, институциональной составляющих потенциала развития; $\overline{n^0}$ – единичный вектор нормали.

3) определение уровня потенциала развития (объем средств, выделяемых государственными (муниципальными) органами на развитие территории) на основе ортогонального центрального композиционного плана (ОЦКП) второго порядка, позволяющего оптимизировать функцию отклика (объем финансирования программ) в зависимости от потенциальных возможностей и рисков территории (фактический уровень потенциал развития) с условием выполнения программ по заданным индикаторам; оптимизированные составляющие потенциала развития, рассматриваемые как проекции вектора

Ē на соответствующие оси координат, определят его скаляр, позволяющий найти соответствие между условными энергетическими единицами, в которых измеряется потенциал развития, и их денежным выражением, полученным в результате применения метода планирования эксперимента.



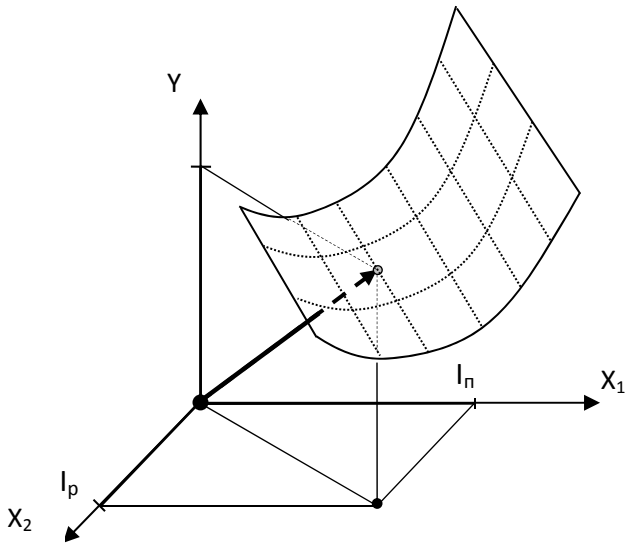
Составлено авторами с использованием [24].

Рис. 2. Изображение структурных составляющих потенциала развития в декартовой системе координат

Использование теории планирования эксперимента [1, 22], которая еще не достаточно широко используется в исследовании социально-экономической сферы, хотя имеет к этому все предпосылки, позволяет установить зависимость объема средств, выделяемых государством на развитие, от потенциальных возможностей и рисков территории. Путем исследования факторного пространства потенциала развития можно определить точку на поверхности отклика (область целевой функции Y, идентифицирующей объем программных финансовых ресурсов), соответствующую уровню потенциала и риска территории (рис. 3):

$$Y = (X_1, X_2), \quad (1)$$

где X_1 и X_2 – входные факторы (количественные показатели потенциала ($I_п$) и риска территории ($I_р$) соответственно).



Составлено авторами с использованием [25, с. 10].

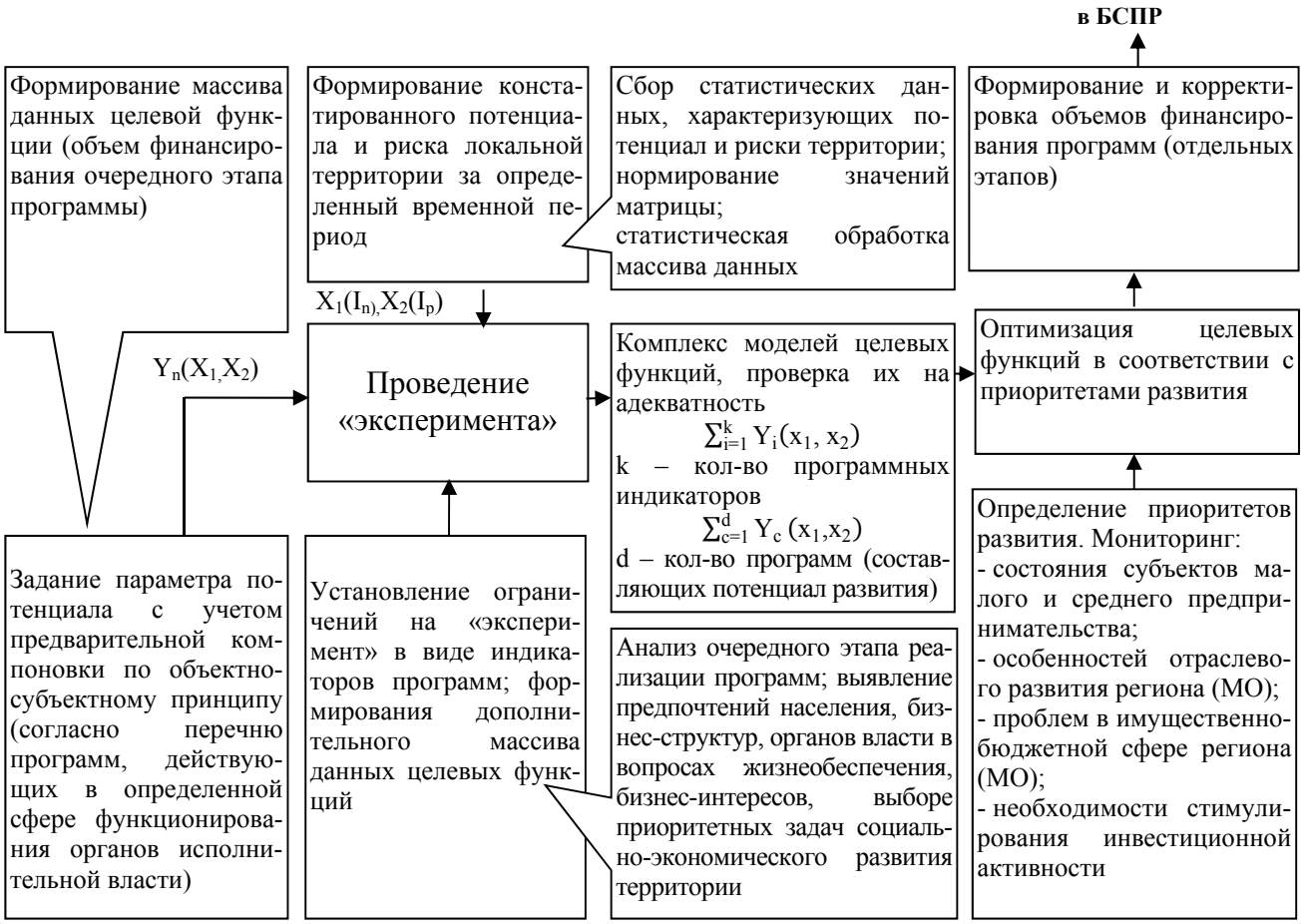
Рис. 3. Изображение поверхности отклика

Алгоритм формирования модели регулирования развития локальной СЭС изображен на рисунке 4 и состоит из следующих этапов [10]:

- подготовка факторов модели (1), включающая сбор массива статистических данных, характеризующих потенциал и риски территории, приведение показателей к индикативному виду;
- нормирование с целью приведения к сопоставимому виду элементов матрицы массива показателей, описывающих потенциал и риск территории; статистическая обработка элементов нормированной матрицы (на основании ранжирования и методов балльной оценки и весовых коэффициентов);
- подготовка экспериментальных данных для выходной функции Y (анализ государственных программ субъекта РФ (муниципального образования – МО), действующих на территории и способствующих наполнению инвестиционно-предпринимательской и бюджетно-имущественной компонент потенциала развития). Осуществление «эксперимента» – это проведение серии расчетов в соответствии с ОЦКП второго порядка. Изменение входных факторов рассматривается во временные периоды таким образом, что определенному году соответствует свой ранг потенциала и риска территории. Максимальное и минимальное нормированные значения потенциала и риска в рассматриваемые периоды устанавливаем в соответствии с принципами кодировки (+1 и –1 соответственно). Это точки на поверхности отклика, соответствующие значениям потенциала и риска в относительных и натуральных единицах измерения;
- обработка результатов эксперимента. В результате получаем математическую модель целевой функции в виде:

$$Y = b_0 + b_1 * I_n + b_2 * I_p + b_3 * I_n * I_p + b_4 * I_n^2 + b_5 * I_p^2,$$

где b_0, b_1, b_2 и т.д. – коэффициенты уравнения регрессии.



Составлено авторами.

Рис. 4. Алгоритм формирования факторной модели регулирования развития локальной СЭС

В качестве допустимых областей исследования принимаем ограничения на индикаторы целевых программ. Таким образом, математическая модель потенциала развития представляет собой его зависимость от двух факторов (потенциала и риска территории) при наложении ограничений на область исследования в виде аналогичных зависимостей для индикаторов целевых программ, и позволяет найти в факторном пространстве его минимальное значение (например, метод прямого перебора с использованием программы TurboBasic).

4) поддержание определенного соотношения между составляющими потенциала (проекциями на оси координат вектора $\bar{E}$), как основы процесса регулирования развития потенциала в нужном для нас направлении. При этом стратегирование потенциалов развития заключается в формировании комплекса стратегий («пула» стратегических инициатив (блок стратегирования потенциала развития)), под влиянием которых планируется придать потенциалу развития ту или иную траекторию движения.

В результате реализации описанного подхода возможно, с одной стороны, определение направления (градиента) и величины потенциала развития, с другой – его оптимизация (минимизация объемов финансирования программ) в соответствии с потенциальными возможностями локальной социально-экономической системы. Таким образом, для целей поступательного развития локальных территорий методологическим принципом является стратегирование потенциала развития путем его качественного и количественного изменения через ресурсное наполнение основных центров концентрации возможностей системы (составляющих потенциала развития) и разработки различных сценариев этого процесса. Критериями выбора того или иного сочетания составляющих развития являются приоритеты органов исполнительной власти в вопросах повышения уровня социально-экономического развития территории и эффективности деятельности органов исполнительной власти.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Адлер Ю.П., Маркова Е.В., Грановский Ю.В*. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий. М.: Наука, 1976.
2. *Беломестнов В.Г.* Управление потенциалом социально-экономических систем. СПб.: РОСТ, 2005.
3. *Белоусов Р.А.* Рост экономического потенциала. М.: Экономика, 1971.
4. *Брело М.* Основы классической теории потенциала. М.: Мир, 1964.
5. *Вереникин А.О.* Теория экономического потенциала и ее аналог в математической физике // Экономические проблемы инновационного развития / Экон. ф-т МГУ; под ред. К.А. Хубиева. М.: ТЕИС, 2009.
6. *Гринчель Б.М., Назарова Е.А.* Методология построения типологии регионов России в контексте конкурентного потенциала // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. 2015. № 3 (48). С. 40-59.
7. *Двас Г.В.* Региональный научно-технологический комплекс как база инновационного развития региона (на примере исследования перспектив развития фундаментальной науки в Санкт-Петербурге) // Стратегическое планирование в регионах и городах России: пространство выбора и выбор пространства / Под ред. Б.С. Жихаревича. СПб.: МЦСЭИ «Леонтьевский центр», 2016.
8. *Жихаревич Б.С., Прибышкин Т.К.* Апробация подходов к изучению содержания муниципальных стратегий // Экономика и социология. 2014. № 2. С. 216-234.
9. *Иванова, В.Н., Гузов Ю.Н., Безденежных Т.И.* Технологии муниципального управления. М.: Финансы и статистика, 2003.
10. *Кизиль Е.В.* Институциональный подход к исследованию потенциала развития территорий // Современная экономика: проблемы и решения. 2016. № 3. С. 112-133.
11. *Кузнецов С.В.* Роль монопрофильных экономик в формировании геоэкономического пространства российской экономической зоны // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. 2015. № 3 (48). С. 30-39.
12. *Лотман Ю.М.* Семиосфера. СПб.: Искусство-СПб, 2000.
13. *Максименко Ю.Ф*. Экономический путь России (немонетарный анализ). М.: Московский центр непрерывного образования взрослых, 1998.
14. *Минакир П.А., Демьяненко А.Н.* Очерки по пространственной экономике /отв. ред. В.М. Полтерович. Хабаровск: ИЭИ ДВО РАН, 2014. 272 с.
15. *Окрепилов В.В.* Управление качеством в процессе пространственного инновационного развития // Экономика. Налоги. Право. 2012. № 5. С. 13-22.
16. *Осипов С.Л., Емельянов Л.П., Осипова Е.С*. Управление инвестиционными процессами в муниципальном образовании северных территорий. Хабаровск: Изд-во ДВАГС, 2007.

17. *Пилясов А.Н*. Круглый стол: «Стратегия планирования регионального социально-экономического развития России: новые подходы». Креативность наперекор старению: о докладах конгресса Европейской ассоциации региональной науки «Регионы в движении. Нарушая сложившиеся традиции» 21-25 августа 2012 года // Современные производственные силы. От догоняющего к опережающему развитию. 2012. № 1. С. 160-166.
18. *Разумовский В.М., Целовальников А.Ю.* Формирование интеграционного пространства в российско-китайском пограничье // Современные проблемы регионалистики. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. С. 285-293.
19. *Рохчин В.Е., Жилкин С.Ф., Знаменская К.Н.* Стратегическое планирование развития городов России: системный подход. СПб.: ИРЭ РАН, «Скифия-принт», 2004. 276 с.
20. *Самуэльсон П.А.* Основания экономического анализа. СПб.: Экономическая школа, 2002.
21. *Ходачек В.М.* Стратегическое планирование и государственное регулирование экономики на региональном уровне. СПб.: Изд-во СЗАГС, 2000. 132 с.
22. *Янченко А.В.* Обработка данных и планирование эксперимента. Комсомольск-на-Амуре: КнАГТУ, 2005. 74 с.
23. *Koopmans T.C.* Three essays on the state of economic science. N.Y. [etc.]: McGraw-Hill, 1957.
24. *Даревский А.И., Кухаркин Е.С*. Теоретические основы электротехники. М., 1965.
25. *Ивоботенко Б.А., Ильинский Н.Ф., Копылов И.П.* Планирование эксперимента в электромеханике. М.: Энергия, 1975.

Алиев И.М., Бобова А.С.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И РАЗРАБОТКИ МОТИВАЦИОННОЙ СХЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА НА БАЗЕ KPI

Аннотация. *Научная проблема, рассматриваемая в данной статье, заключается в исследовании этапов построения системы сбалансированных показателей и разработке мотивационной схемы оплаты труда на базе KPI. Актуальность темы продиктована современными условиями рынка, требующими от руководителей особого внимания к организации оплаты труда работников. В статье рассмотрены этапы построения сбалансированных показателей, порядок постановки целей, описаны принципы работы с ключевыми показателями, приведены примеры разработки данной системы. Для написания данной статьи, помимо базовой литературы, были использованы статьи и отзывы топ-менеджеров, применяющих данную систему на практике.*

Ключевые слова. *KPI, ключевые показатели эффективности, критерии эффективности, SMART, мотивация персонала, система сбалансированных показателей, мотивационные схемы, система оплаты труда.*

Aliev I.M., Bobova A.S.

THE MAIN STAGES OF BUILDING A BALANCED SCORECARD DEVELOPMENT AND MOTIVATIONAL REMUNERATION SCHEME BASED ON KPI

Abstract. *The scientific problem addressed in this article is to study the stages of building a balanced scorecard development and motivational remuneration scheme based on KPI. The relevance of the topic is dictated by the current market conditions, requires managers special attention to the organization of wage workers. The article describes the stages of building a balanced scorecard, the procedure of setting goals, describes the principles of working with key performance indicators, contains examples of the development of this system. For the writing of this article, in addition to the basic literature, articles and reviews of top managers have been used to apply this system in practice*.

Keywords. *KPI, Key Performance Indicators, performance criteria, SMART, staff motivation, Balanced Scorecard, motivational scheme, pay system.*

Как известно, организации заинтересованы в повышении эффективности своей работы в целом и труда каждого сотрудника в отдельности. Внедрение грамотных, простых и надежных показателей оценки способствует росту эффективности. Инструментом, базирующимся на таких показателях и заслуживающим внимания, является система KPI – система ключевых показателей эффективности, представляющая из себя систему оценки, позволяющую организации контролировать процесс достижения стратегических и тактических целей. Использование подобной системы дает организации возможность оценить свое текущее состояние и оптимизировать свою линию развития. KPI позволяет вести

ГРНТИ 06.77.77
© Алиев И.М., Бобова А.С., 2016
Исмаил Магеррамович Алиев – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Алла Сергеевна Бобова – старший преподаватель кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Алиев И.М.): 195220, Санкт-Петербург, пр. Непокоренных, 10/1, кв. 27 (Russia, St. Petersburg, Nepokorennikh av., 10/1, 27). Тел.: 8 (921) 960-69-80. E-mail: aliev.06@mail.ru.

контроль активности сотрудников и компании в целом в реальном времени. Фактически KPI является инструментом, способным измерить поставленные компанией цели и их составляющие.

Выделение факторов, влияющих на достижение той или иной цели, и их разукрупнение дает возможность выявить первопричины полученных в итоге результатов. Понимание источников формирования результатов позволяет оказывать на результат прямое воздействие путем изменения исходных, образующих результат, показателей [1]. Итак, исходя из описания функционирования системы KPI, можно сделать вывод, что разработка такой системы проводится в несколько этапов. Начать разработку системы, по мнению авторов, следует с постановки целей, причем, отталкиваться необходимо от генеральных (основных) целей компании и далее, путем их постепенного разукрупнения, определить цели конкретных работников. Разукрупнить генеральные цели поможет внедрение понятия «задача».

Под задачей понимается то, что нужно выполнить для достижения цели [2]. Данное понимание позволит определить, какого рода специалисты или какое подразделение должно заниматься выполнением той или иной задачи, и делегировать им данные функции (в случае если этого еще не сделано). Исходя из порученных работникам задач, формируются их персональные цели, которые далее снова разукрупняются на задачи. Чем детальнее будет проведено разукрупнение, тем легче работникам будет влиять на показатели своей деятельности. Крайне важно при постановке целей и задач, а также выборе ответственных за их выполнение, удостовериться, что данные цели являются понятными, достижимыми, значимыми, измеримыми и имеют прямое отношение к исполнителю [1]. Иными словами цели следует разрабатывать, опираясь на систему SMART.

Правило SMART-цели – правило «умной» цели, расшифровывается следующим образом: Specific (конкретный), Measurable (измеримый), Attainable (достижимый), Relevant (в зоне ответственности), Time-bounded (ограниченный во времени) [3]. Впервые данные критерии были описаны Питером Друкером, хотя сам термин был введен в обиход его последователями, кроме того, множество исследователей делали попытки модифицировать и усовершенствовать этот подход. Как правило, все они заканчивались «подгоном» вновь разработанных критериев под уже утвердившийся лаконичный лозунг SMART (англ. – «умный»).

Исходя из заявленных критериев, можно утверждать, что конкретность цели способствует более четкому пониманию ее работниками, а значит и их более эффективному движению к запланированному результату; измеримость цели дает возможность оценить, насколько достигнут запланированный результат, что может являться основанием для формирования вознаграждения; достижимость цели позволяет ставить перед работниками непростые, но реалистичные задачи, получая при этом эффективную обратную связь, облегчающую руководителю контроль над их выполнением; постановка задач, находящихся в зоне ответственности работника, дает гарантию, что направленные им усилия достигнут цели и, действительно, будут иметь влияние на ожидаемые руководством результаты; ограничение целей во времени обеспечивает возможность периодического контроля и анализа достигнутых результатов, позволяя принимать обоснованные решения в сфере управления организацией и работниками, их вознаграждения, перемещения и оценки.

Для формулирования целей можно воспользоваться конструктором целей, предложенным в книге А.К. Клочкова «KPI и мотивация персонала». На начальном этапе, после формулирования генеральных целей компании, следует определить ключевые функции каждого подразделения. Ключевыми, как правило, являются функции, выполняемые подразделениями регулярно. Далее необходимо выделить факторы, определяющие характер выполняемых функций. Выделение фактора происходит путем соединения критерия оценки функции с ее названием. Критериями оценки могут выступать: качество, количество, время, стоимость, производительность, процент и прочие измеримые категории.

Следующий шаг: для каждого оцениваемого фактора формулируется цель. А.К. Клочков рекомендует использовать для этого следующие три пары глаголов: увеличить (повысить) – уменьшить (сократить) – обеспечить норматив (выполнить) на 100% [2]. Первая пара используется в случае, если необходимо лишь увеличение показателей, вторая – в ситуации, когда требуется только сокращение чего-либо, третья – в обстановке, требующей сохранения показателей на заданном уровне.

На заключительном этапе для каждой цели необходимо ввести показатели оценки, позволяющие отследить степень достижения цели.

Приведем пример реализации описанного алгоритма.

Генеральная цель компании – увеличение прибыли посредством роста объема продаж (в данном случае цель уточнена, поскольку существуют и другие пути ее достижения).

Функция отдела продаж (как одного из отделов, напрямую влияющих на достижение генеральной цели) – осуществление и контроль продаж.

Фактор оценки – качество осуществления и контроля продаж.

Цель – увеличение количества постоянных (лояльных) клиентов.

Показатели оценки: количество постоянных клиентов; степень удовлетворения клиентов; количество возвратов. Перечень показателей оценки можно также расширить, кроме того, любой из показателей можно, и даже нужно, разложить на более мелкие составляющие, что позволит более эффективно управлять их значениями и сделает их более понятными для сотрудников.

Если же говорить о количестве ключевых показателей, то мы не рекомендуем вводить их слишком много, особенно на первых этапах внедрения системы, т.к. большое количество показателей может не только запутать и излишне нагрузить сотрудников, но и обесценить значимость выполнения задач, а значит снизить эффективность работы системы. Однако стоит отменить, что количество используемых показателей может варьироваться в зависимости от уровня занимаемой сотрудником должности. Для работников высшего уровня показателей оценки может использоваться больше, чем для рядовых работников. При этом использование системы KPI позволит повысить заинтересованность всех сотрудников в достижении общих целей компании, в том числе и через построение на их базе справедливой системы оплаты труда.

Специалист, занимающийся разработкой и сравнением показателей, должен точно понимать все их плюсы и минусы для того, чтобы иметь возможность применять их по назначению, в зависимости от специфики работы отделов. В качестве примера приведем такой финансовый показатель как EBIT (earnings before interest and tax), т.е. прибыль, остающаяся в распоряжении организации до уплаты налогов и процентов. С его помощью можно весьма точно оценить работу руководства, но совершенно неправильно применять его для оценки работы менеджера по работе с клиентами, поскольку он не принимает участия в принятии решений в данной области и не имеет прямого воздействия на изменение этого показателя.

Система показателей KPI позволяет не просто следить за происходящими в компании процессами, она помогает выявлять закономерности развития бизнеса и организовывать долгосрочное бюджетирование. Кроме того, KPI позволяет оценить работу каждого сотрудника персонально, способствуют росту мотивации, повышает ответственность сотрудника, открывает перспективы для развития, выявляет слабые места, раскрывает особенности взаимовлияния различных процессов, позволяет принимать более обоснованные решения.

Для формирования системы оплаты на базе KPI необходимо выполнить ряд последовательных шагов. Для начала необходимо определить перечень должностей, на которые будет распространяться действие данной мотивационной схемы. После необходимо определить ключевые показатели эффективности для каждой должности, используя вышеописанный алгоритм работы. Следующим важным этапом является определение веса каждого из применяемых показателей. Чем важнее для компании выполнение показателя, тем выше должен быть его вес в разрабатываемой мотивационной схеме. Отметим, что при определении веса показателей мы можем столкнуться с проблемой их малой ценности в случае, если в схеме применяется слишком много показателей оценки. Естественно такая ситуация снижает эффективность работы системы, поэтому ее следует избегать. Сумма весов всех KPI сотрудника должна составлять 100%.

Далее следует определить диапазоны процента выполнения показателей, соответствующие им значения коэффициентов и их смысл, отражающий: достигнута ли поставленная цель по итогам периода или нет. После этого можно перейти к составлению мотивационной формулы, на основе которой будет осуществляться расчет заработка сотрудника. Мы рассмотрим вариант наиболее простой мотивационной формулы, стандартного вида, которая подразумевает, что заработная плата складывается из фиксированной части (оклада) и переменной (изменяемой) части [4].

Прежде всего, необходимо определить, каким образом в общей заработной плате будут соотноситься фиксированная и переменная части. Решение об этом соотношении целиком находится в сфере ответственности руководства и зависит от политики в области оплаты труда, принятой в организации. Однако, при принятии данного решения, необходимо помнить, что в Российской Федерации суще-

ствуют законодательно установленные размеры минимальной заработной платы, которые требуется соблюдать [6]. Поскольку переменная часть заработной платы не является для сотрудника гарантированной и по итогам месяца может полностью отсутствовать, соблюдение закона о минимальном размере заработной платы должно обеспечиваться фиксированной частью или окладом.

Кроме того, при определении размера переменной части заработной платы мы также рекомендуем обратить внимание на должностные обязанности работников. Для должностей, на которых предполагается постоянное стремление к выполнению и перевыполнению плана, целесообразнее вводить более агрессивную систему оплаты с большой долей в ней переменной части, это усилит стимулирующую функцию получаемой работником заработной платы. Примером такой должности может выступать специалист отдела продаж. В то же время, для должностей с более или менее фиксированным объемом ежемесячной работы, требующей внимания и качественного, а не количественного выполнения, логичнее будет ввести более лояльную схему формирования общей заработной платы, увеличив размер ее фиксированной части. Это с высокой долей вероятности положительно отразится на качестве и стабильности работы сотрудника, занимающего эту должность.

Следующим шагом следует определить формулу для расчета переменной части заработной платы, собрав все разработанные KPI воедино по каждой должности. Рассмотрим этот алгоритм на примере:

1. Определим для условной должности ключевые показатели эффективности, к примеру: KPI1 – процент исполнения плана продаж основных товаров; KPI2 – процент исполнения плана продаж прочих аксессуаров.

2. Присвоим выбранным KPI «вес». Поскольку, как правило, на продажу основных товаров предполагается делать больший упор, чем на продажу сопутствующих, целесообразно сделать KPI1 более весомым, нежели KPI2. В нашем примере они будут соотноситься как 0,7 и 0,3. Т.е. 70% переменной части заработной платы будет формировать KPI1, а 30% – KPI2.

3. Определим диапазоны процента выполнения показателей и присвоим им коэффициенты (таблица 1) в зависимости от их значения и смысла (диапазоны выбраны условно и могут подвергаться корректировки в связи с изменением экономической политики и целей компании. В данном примере, для упрощения расчетов, мы устанавливаем одинаковые диапазоны, как для KPI1, так и для KPI2, однако, на практике диапазоны и присваиваемые коэффициенты могут быть индивидуальны для каждого из KPI).

Таблица 1

Диапазоны процента выполнения показателей

Выполнение плана, %	Значение коэффициента KPI	
<50	0	план не выполнен
50-89	0,5	план недовыполнен
90-100	1	план выполнен
>100%	1,5	план перевыполнен

4. Смоделируем возможную схему расчета переменной части заработной платы, как произведение ее плановой суммы на сумму взвешенных коэффициентов KPI1 и KPI2 [4]. Для полноты картины, проведем проверку всех возможных вариантов расчета заработной платы при различных значениях выполнения показателей KPI. Для проведения проверки нам необходимо обратиться к вышеописанной мотивационной формуле. Учитывая специфику рассматриваемой нами условной должности (специалист отдела продаж), мы считаем целесообразным соотнести фиксированную и переменную части заработной платы как 30% и 70%, в целях усиления стимулирующей функции дохода работника отдела продаж.

5. Установим работнику должностной оклад в размере 12 тыс. рублей (фиксированная часть заработной платы). Заметим, что этот размер имеет ограничение снизу, т.к. в РФ необходимо соблюдение закона о минимальном размере заработной платы. На основании Регионального соглашения о минимальной заработной плате в Санкт-Петербурге на 2016 год (Заключено в Санкт-Петербурге 17.11.2015), а также статьи 133.1 Трудового кодекса РФ, в г. Санкт-Петербург с 01 января 2016 года

устанавливается минимальная заработная плата в размере 11,7 тыс. рублей. Т.о. наш пример соответствует требованиям законодательства, существующим на момент написания статьи [5].

Тогда переменная часть заработной платы составит: 28 тыс. рублей. Т.к. фиксированная часть заработной платы является гарантированной, то она будет начисляться работнику ежемесячно вне зависимости от результата его работы. Переменная же часть будет изменяться от месяца к месяцу. Предположим, наш условный сотрудник по итогам работы за месяц показал следующие результаты: план продаж основных товаров исполнен на 90% (KPI1); план продаж прочих аксессуаров исполнен на 70% (KPI2). Исходя из этого, переменная часть его заработной платы будет рассчитываться следующим образом:

$$ПЧ = 28000,00 \times (0,7 \times 1+0,3 \times 0,5) = 23800,00 \text{ (рублей)}.$$

Складываем переменную и постоянную часть заработной платы и получаем общую сумму заработка за месяц:

$$ЗП = 12000,00+23800,00 = 35800,00 \text{ (рублей)}.$$

Для полноты картины обобщим все возможные варианты размера заработной платы нашего условного сотрудника в таблице 2.

Таблица 2

Варианты размера заработной платы условного сотрудника, руб.

KPI1/KPI2	<50%	51-89%	90-100%	>100%
<50%	1) 12000,00	5) 16200,00	9) 20400,00	13) 24600,00
51-89%	2) 21800,00	6) 26000,00	10) 30200,00	14) 34400,00
90-100%	3) 31600,00	7) 35800,00	11) 40000,00	15) 44200,00
>100%	4) 41400,00	8) 45600,00	12) 49800,00	16) 54000,00

Как видно из представленных выше расчетов, диапазон возможных вариантов общего дохода работника очень велик и размер получаемой заработной платы четко привязан к результатам работы сотрудника по итогам периода. Мы считаем подобный подход к формированию заработной платы работника целесообразным, поскольку он учитывает как интересы работника, так и интересы работодателя, позволяя дифференцировать заработную плату сотрудников в зависимости от их достижений и успехов, стимулируя их, тем самым, к более эффективному труду.

В то же время, при подобном расчете заработная плата сотрудников жестко реагирует на снижение общей эффективности труда, обеспечивая работодателю сокращение издержек на персонал при падении объемов продаж, страхуя его тем самым от незапланированных убытков. В заключение хотелось бы отметить, что разработка системы сбалансированных показателей и мотивационных схем оплаты труда работников – это лишь начальный этап работы. Далее от работодателя потребуется грамотное внедрение получившейся системы в эксплуатацию, ее тестирование, доработка и контроль.

Все разработанные методики расчета и формы мотивационных схем сотрудников необходимо документально оформить и утвердить в установленном порядке. Постоянный контроль работы системы – это неотъемлемая составляющая, без которой построенная система не сможет работать эффективно и со временем станет бесполезной. Начиная внедрение KPI, к этому необходимо быть готовым, в том числе, заложив в бюджет компании расходы на сопровождение системы и поддержание обратной связи.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бобова А.С.* Система KPI как инструмент оценки деятельности работника // Журнал правовых и экономических исследований. 2016. № 2. С. 72-76.
2. *Клочков А.К.* KPI и мотивация персонала. Полный сборник практических инструментов. М.: «ЭКСМО», 2009. 160 с.
3. Сайт образовательного проекта PowerBranding.ru. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://powerbranding.ru/marketing-strategy/smart-celi (дата обращения 12.08.2016).

4. *Утенин В.В.* KPI: ключевые показатели эффективности и практическая система мотивации персонала. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.elitarium.ru/kljuchevye-pokazateli-jeffektivnosti-kpi-motivacija-personala (дата обращения 12.08.2016).
5. Региональное соглашение о минимальной заработной плате в Санкт-Петербурге на 2016 год (заключено в Санкт-Петербурге 17.11.2015). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ppt.ru/newstext.phtml?id=8189920 (дата обращения 12.08.2016).
6. Федеральный закон от 19.06.2000 № 82-ФЗ (ред. от 02.06.2016) «О минимальном размере оплаты труда» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_27572 (дата обращения 12.08.2016).

Соколов Р.В., Николаев М.О.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СВЯЗИ

Аннотация. *Рассматриваются принципы построения моделей управления информационными рисками в системах условного доступа (СУД) предприятий связи. Назначение моделей состоит в экономическом обосновании выбора вариантов организации системы противодействия информационным атакам на СУД, представляющих собой набор мероприятий противодействия атакам. В качестве критериев и ограничений моделей используются значения вероятностей взлома СУД и нарушения обслуживания абонентов за определенный интервал времени и величина совокупной среднегодовой стоимости владения системой обеспечения информационной безопасности. Предлагается совокупность принципов построения моделей. Специфическими принципами построения моделей являются: адекватность параметров моделей особенностям управления информационными рисками в СУД; выбор временного интервала, соответствующего учету вероятности не более чем одной атаки; классификация атак по признаку однородности, что позволяет установить однозначность выбора противодействия разным видам атак; однократность затрат на защитное мероприятие при его многократном использовании для противодействия разным видам атак. Предлагаются три модели условной оптимизации и модель безусловной оптимизации системы защиты СУД от информационных атак, представляющие собой модели линейного программирования с двоичными переменными. Модель условной оптимизации совокупной среднегодовой стоимости владения системы управления информационными рисками предполагает наличие ограничений на вероятность возникновения рискового события, связанного со взломом СУД, и вероятность нарушения обслуживания абонентов СУД на протяжении выбранного интервала времени. На основе данной модели можно предложить две модели взаимообратных задач оптимизации, в которых критерий и ограничение меняются местами. В модели безусловной оптимизации отсутствуют условия соблюдения допустимых вероятностей возникновения рисковых событий, связанных со взломом и нарушением обслуживания абонентов СУД. Вместо этих условий в целевую функцию минимизации совокупной среднегодовой стоимости владения системой управления информационными рисками в СУД добавляются значения математических ожиданий среднегодовых затрат при возникновении рисковых событий. Предлагаемые модели могут быть решены с помощью ряда известных математических программных пакетов, например пакета MATLAB.*

Ключевые слова. *Экономико-математические модели, предприятия связи, управление информационными рисками, системы условного доступа, информационные риски, модели выбора защиты информации, информационные атаки, рисковые события.*

Sokolov R.V., Nikolaev M.O.

ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS OF INFORMATION RISK MANAGEMENT IN TELECOMMUNICATIONS

Abstract. *The paper describes principles of information risk management in conditional access systems (CAS). The purpose of models is to justify the economical choice of options for an information system to counter attacks, which in turn is a set of measures to counter attacks. The criteria and limitations of models*

ГРНТИ 06.35.51

© Соколов Р.В., Николаев М.О., 2016

Роман Владимирович Соколов – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры информационных систем и технологий Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Михаил Олегович Николаев – аспирант кафедры информационных систем и технологий Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Соколов Р.В.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 458-97-30, доб. 3314. E-mail: rsok7@rambler.ru.

used hacking probability values and customer service violation for a certain time interval the total value of the average annual cost of ownership of information security system. A set of principles of building models is proposed. Specific principles of building models are: the adequacy of the model parameters to features of information risk management in CAS; selection of the time interval corresponding to the probability of not accounting for more than one attack; classification of attacks on the basis of uniformity that allows to set a clear choice to counter different kinds of attacks; the one-time cost of a protective action; its reuse to counter different kinds of attacks. Proposed three models of constrained optimization and one of unconstrained optimization system of protection against information attacks, which are a model of linear programming with binary variables. The model of constrained optimization of total average annual cost of ownership of information risk management system requires a limitation on the probability of occurrence of risk events associated with hacking a CAS and probability of violation of customer service during the selected time interval. On the basis of this model two opposite of the optimization problem are proposed in which the criteria and constraints are reversed. The unconstrained optimization model has no conditions for compliance with acceptable probability of occurrence of risk events associated with hacking and violation of customer service. Instead of these conditions values of the expectations of average annual costs in the event of risk events are added to the objective function of minimization of average annual ownership cost of control system. The proposed models can be solved with the help of a number of known mathematical software packages such as MATLAB.

Keywords. *Economic and mathematical models, telecommunications, information risk management, conditional access systems, information risks, models of information security selection, information attacks, risk events.*

Целью статьи является рассмотрение принципов построения и разработка экономико-математических моделей управления информационными рисками на предприятиях связи на примере систем условного доступа. При этом под системой условного доступа (Conditional Access System) предприятия связи мы понимаем программно-аппаратный комплекс, предназначенный для ограничения доступа к платным кодированным цифровым спутниковым, кабельным, эфирным теле- и радиоканалам. Принципиальная структурная схема [1] систем условного доступа (СУД) представлена на рисунке.

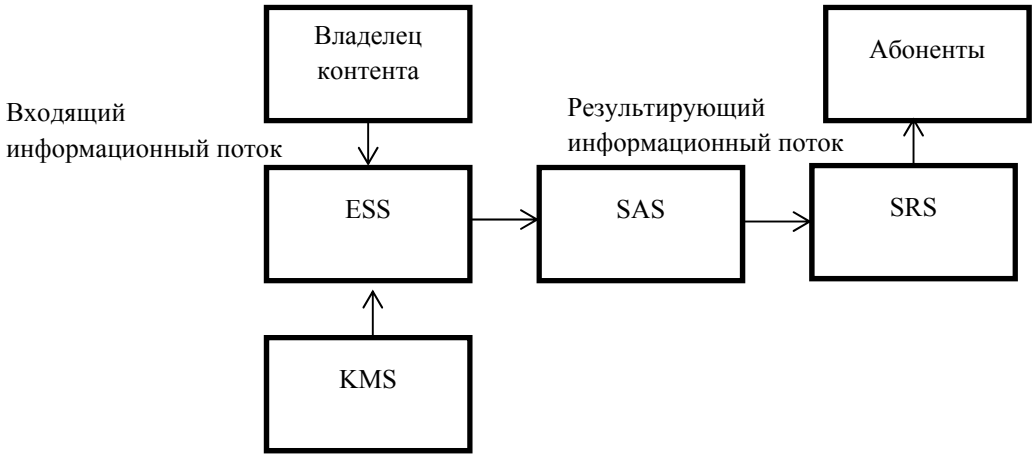


Рис. Принципиальная структурная схема системы условного доступа

Как следует из представленного рисунка, информационный поток владельца контента, прежде чем достичь абонентов, проходит через СУД, задача которой – обеспечить прохождение информации к абонентам только при соблюдении определенных договорами условий по функциональности в соответствии с оплатой. На пути информационного потока встречается модуль скремблирования и шифрования ESS (Encryption and Scrambling System), который использует ключи скремблирования, генерируемые модулем KMS (Key Management System). Затем шифрованный информационный поток по-

ступает в модуль обслуживания абонентов SAS (Subscriber Authorization System), который обеспечивает аутентификацию абонентов и защиту декодеров и смарт-карт от несанкционированного доступа. Непосредственно у абонентов находится модуль безопасности аппаратно-программного обеспечения декодера SRS (Secured Receiver System), который обеспечивает декодирование информационного потока, поступающего в приемную аппаратуру абонента.

В настоящее время существуют десятки вариантов СУД, каждая из которых обсуживает десятки и сотни тысяч абонентов. В то же время, многие СУД подвергаются взлому в целях несанкционированного доступа к информации, а также характеризуются возникновением инцидентов в обслуживании абонентов под влиянием информационных рисков. Методам защиты информации, которые могут быть применены в СУД, посвящен ряд работ [2-5, 7]. Однако экономико-математическая поддержка выбора варианта защиты информации раскрыта недостаточно. Поэтому управление информационными рисками в СУД с применением экономико-математических моделей и методов является актуальной темой исследования.

Рассмотрим принципы и условия построения моделей управления информационными рисками в СУД:

1. Экономико-организационное назначение моделей. Назначение моделей состоит в экономическом обосновании выбора и организации варианта защиты СУД от информационных атак, представляющего собой набор мероприятий противодействия этим атакам;

2. Адекватность параметров и переменных моделей особенностям управления информационными рисками в СУД. В состав параметров моделей должны входить параметры, характеризующие потоки информационных атак, мероприятий противодействия им, а также критерии и ограничения моделей. Переменные моделей должны характеризовать выбранный вариант системы информационной защищенности СУД;

3. Трехвариантный подход к оценке защищенности. Наличие к качестве критериев и ограничений модели значений вероятностей взлома СУД, нарушения обслуживания абонентов за определенный интервал времени и стоимостных затрат на обеспечение информационной безопасности, то есть трехстепенной подход к оценке системы информационной защищенности;

4. Формирование и ведение базы данных моделей. В качестве исходных данных целесообразно использовать базу данных видов угроз [8], их вероятностей и ущерба, полученных на основании статистической и прогнозной информации и возможных мероприятий по противодействию;

5. Возможность учета лингвистической неопределенности в исходных данных. Необходим учет лингвистической неопределенности в части возникновения информационных атак, возможностей противодействия им и величин ущерба в случае наступления рисковых событий;

6. Одноразовость затрат на защитные мероприятия при многоразовом использовании для противодействия разным видам атак. Отражение этого принципа в моделях обеспечивает снижение затрат на обеспечение информационной безопасности;

7. Выбор временного интервала в управлении информационными рисками. Предполагается, что выбор достаточно малого временного интервала позволяет считать вероятность появления однократной атаки существенно выше вероятности появления атаки большей кратности, которыми можно пренебречь. При этом математическое ожидание суммы ущерба за определенный период времени представлено как сумма математических ожиданий ущерба за каждый интервал (подпериод) данного период времени;

8. Классификация атак по принципу однородности. Разделение атак (угроз) по принципу их однородности осуществляется с тем, чтобы мероприятия по противодействию рисковым событиям определенного класса можно было бы считать не дополняющими друг друга. В этом случае результат выбора наиболее эффективного мероприятия не будет улучшаться при наличии другого мероприятия, противодействующего атакам данного типа.

Рассмотрим возможные варианты моделей управления информационными рисками в СУД. Для этого опишем модель условной оптимизации совокупной стоимости владения системой управления информационными рисками в СУД при ограничениях по вероятности взлома и нарушения обслуживания абонентов СУД:

$$П = \sum_{m \in M} П_m X_m \to \min \quad , \tag{1}$$

$$P_{ВЗ} = q_{ВЗ}\left(1 - \sum_{i \in I_{ВЗ}} K_i \sum_{m \in M} r_{im} Y_{im}\right) \le P_{ВЗ.ДОП}, \tag{2}$$

$$P_{об} = P_{ВЗ}\left(1 - \sum_{i \in I_{об}} K_i \sum_{m \in M} r_{im} Y_{im}\right) \le P_{ОБ.ДОП}, \tag{3}$$

$$\sum_{m \in M} Y_{im} = 1 , \forall\, i \in I_{ВЗ} , \forall\, i \in I_{об}, \tag{4}$$

$$X_m - Y_{im} \ge 0 , \forall\, m \in M , \forall\, i \in I, \tag{5}$$

$$X_m = \{ 0, 1 \}, \forall\, m \in M , \tag{6}$$

$$Y_{im} = \{ 0, 1 \}, \forall\, m \in M , \forall\, i \in I, \tag{7}$$

где $П$ – совокупная среднегодовая стоимость владения системой управления информационными рисками СУД; $P_{ВЗ}$, $P_{ВЗ.ДОП}$ – соответственно, вероятность и допустимая вероятность возникновения рискового события, связанного со взломом СУД, на протяжении интервала времени (подпериода); $P_{об}$, $P_{ОБ.ДОП}$ – соответственно, вероятность и допустимая вероятность нарушения обслуживания абонентов СУД на протяжении заданного интервала времени; X_m – двоичная переменная, принимающая значение 1, если в СУД однократно или большее число раз используется m-й механизм для предотвращения угроз, переменная принимает значение 0 в противном случае; Y_{im} – двоичная переменная, принимающая значение 1, если для противодействия i-ой угрозе используется m-й механизм, и принимающая значение 0 в противном случае; $П_m$ – совокупная среднегодовая стоимость владения m-м механизмом противодействия угрозам; $q_{ВЗ}$ – вероятность возникновения однократной атаки, угрожающей взлому СУД на протяжении заданного интервала времени (подпериода), при котором многократными атаками можно пренебречь; $q_{об}$ – вероятность возникновения однократной атаки, угрожающей бесперебойному обслуживанию абонентов СУД на протяжении заданного интервала времени, при котором многократными атаками можно пренебречь; r_{im} – вероятность отражения атаки i-го вида с помощью m-го механизма; K_i – удельный вес атак i – го вида:

$$\sum_{i \in I_{ВЗ}} K_i = 1 , \sum_{i \in I_{об}} K_i = 1,$$

$I_{ВЗ}$ – множество видов атак, угрожающих взлому СУД; $I_{об}$ – множество видов атак, угрожающих бесперебойному обслуживанию абонентов СУД; I – множество видов угроз (атак) на СУД; M – множество механизмов противодействия атакам.

Условие (4) означает, что для каждой угрозы должен быть выбран механизм противодействия, причем только один, так как результат выбора наиболее эффективного мероприятия не будет улучшаться другими мероприятиями для угроз данного класса при детальной классификации их по принципу однородности.

Неравенство (5) обеспечивает однократность учета затрат на многократное использование m-го механизма противодействия угрозам [6]. Это неравенство соответствует следующему выражению:

$$X_m = \begin{cases} 1 , если \sum_{i \in I} Y_{im} = 1, 2, 3 \ldots \\ 0 , если \sum_{i \in I} Y_{im} = 0. \end{cases}$$

На основе рассмотренной модели можно предложить модель взаимно-обратной задачи оптимизации, в которой критерии и ограничения меняются местами. Так, задача условной оптимизации, в которой в качестве критерия выступает минимизация вероятности взлома СУД на протяжении заданного интервала времени, имеет следующий вид:

$$P_{\text{ВЗ}} = q_{\text{ВЗ}}\left(1 - \sum_{i \in I_{\text{ВЗ}}} K_i \sum_{m \in M} r_{im} Y_{im}\right) \to min_r, \tag{8}$$

$$\text{П} = \sum_{m \in M} \text{П}_m X_m \le \text{П}_{\text{доп}}, \tag{9}$$

$$\text{P}_{\text{об}} = q_{\text{об}}\left(1 - \sum_{i \in I_{\text{об}}} K_i \sum_{m \in M} r_{im} Y_{im}\right) \le P_{\text{ОБ.ДОП}} , \tag{10}$$

$$\sum_{m \in M} Y_{im} = 1 , \forall\, m \in M , \forall\, i \in I , \tag{11}$$

$$X_m - Y_{im} \ge 0, \forall\, m \in M , \forall\, i \in I , \tag{12}$$

$$X_m = \{ 0, 1 \}, \forall\, m \in M, \tag{13}$$

$$Y_{im} = \{ 0, 1 \}, \forall\, m \in M , \forall\, i \in I, \tag{14}$$

где $П_{доп}$ – допустимая совокупная среднегодовая стоимость владения системой управления информационными рисками СУД.

Аналогичный вид имеет модель условной оптимизации, в которой в качестве критерия выбран минимум вероятности нарушения обслуживания абонентов СУД на протяжении выбранного интервала времени.

Перейдем к построению модели безусловной оптимизации управления информационными рисками в СУД. В этой модели отсутствуют условия соблюдения допустимых вероятностей возникновения рисковых событий, связанных со взломом и нарушением обслуживания абонентов СУД. Вместо этих условий в целевую функцию минимизации совокупной среднегодовой стоимости владения системой управления информационными рисками в СУД добавляются значения оценок математических ограничений среднегодовых затрат при возникновении рисковых событий. В качестве ограничений остаются лишь ограничения на значения независимых переменных задачи. Таким образом, модель безусловной оптимизации имеет следующий вид:

$$\begin{aligned}
&\Pi = \sum_{m \in M} \Pi_m X_m + q_{\text{ВЗ}}\Big(1 - \sum_{i \in I_{\text{ВЗ}}} K_i \sum_{m \in M} r_{im} Y_{im}\Big) L_{\text{ВЗ}} N_{\text{ВЗ}} + \\
&+ q_{\text{об}}\Big(1 - \sum_{i \in I_{\text{об}}} K_i \sum_{m \in M} r_{im} Y_{im}\Big) L_{\text{об}} N_{\text{об}} \to min \quad , \qquad (15)\\
&\sum_{m \in M} Y_{im} = 1 \,, \forall\, i \in I_{\text{ВЗ}} \,, \forall\, i \in I_{\text{об}} \,, \qquad (16)\\
&X_m - Y_{im} \geq 0, \forall\, m \in M \,, \forall\, i \in I, \qquad (17)\\
&X_m = \{\, 0, 1 \,\}, \forall\, m \in M \,, \qquad (18)\\
&Y_{im} = \{\, 0, 1 \,\}, \forall\, m \in M \,, \forall\, i \in I \,, \qquad (19)
\end{aligned}$$

где $L_{ВЗ}$ – усредненные затрата на восстановление СУД после взлома; $L_{об}$ – усредненные затраты, связанные с нарушением договорных обязательств по обслуживанию абонентов СУД, в случае возникновения рискового события; $N_{ВЗ}$ – количество выбранных интервалов (подпериодов) в течение года для оценки вероятности появления рисковых событий, связанных со взломом СУД; $N_{об}$ – количество выбранных интервалов (подпериодов) в течение года для оценки вероятности появления рисковых событий, связанных с нарушением обслуживания абонентов СУД.

Длина интервалов времени выбирается достаточно малой с тем, чтобы вероятность однократного появления рискового события в течение выбранного интервала значительно превосходила вероятность многократного появления рисковых событий, ею, в этой связи, можно было пренебречь. Оценка математического ожидания суммарных потерь при появлении рисковых событий в течение года учитывается как сумма математических ожиданий потерь при появлении отдельных рисковых событий.

Предложенные выше экономико-математические модели представляют собой модели линейного программирования с двоичными переменными. Для нахождения решения по этим моделям можно воспользоваться известными математическими пакетами, например пакетом MATLAB и др. Нахождение решения следует искать в человеко-машинном диалоге. Целесообразно также использовать сценарный подход на основе оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного сочетания исходных данных. Предложенные модели можно использовать в качестве основы для нечетко-логического моделирования управления информационными рисками, учитывая лингвистическую неопределенность ряда исходных данных. Результаты расчета по моделям могут быть использованы для страхования информационных рисков.

Итак, в результате проведенного исследования нами получены следующие результаты:

- обоснована актуальность решения задач управления информационными рисками в СУД;
- сформулированы принципы построения моделей управления информационными рисками в СУД;
- предложена модель оптимизации совокупной среднегодовой стоимости владения системой управления информационными рисками при ограничениях на вероятности взлома и нарушения обслуживания абонентов СУД;
- предложены модели решения взаимно-обратных задач, в которых в качестве условия оценки фигурируют вероятности взлома или нарушения обслуживания абонентов СУД;
- построены модели безусловной оптимизации управления информационными рисками в СУД, в которых в целевой функции учитываются затраты как на противодействие рисковым событиям, так и потери при их возникновении.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Костин М.* Системы условного доступа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.telesputnik.ru/archive/109/article/62.html (дата обращения 10.10.2016).
2. *Курило А.П.* Обеспечение информационной безопасности бизнеса. М.: БДЦ-пресс, 2005. 512 с.
3. *Михальчук С.А., Стельмашонок Е.В.* Управление параметрами системы защиты информации в условиях их неопределенности на основе вероятностно-статистической модели // Комплексная безопасность бизнеса в условиях экономической нестабильности: материалы научно-практической конференции / Санкт-Петербургский государственный экономический университет. СПб., 2014. С. 115-118.
4. *Симонов С.В.* Современные концепции управления информационными рисками. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.pmprofy.ru/content/rus/85/850-article.asp (дата обращения 10.10.2016).
5. *Стельмашонок Е.В., Тарзанов В.В., Соколовская С.А.* Управление информационной безопасностью предприятия на основе сбалансированной системы показателей // Инновационные преобразования в производственной сфере: сборник научных трудов международной научной конференции. СПб., 2012. С. 289-294.
6. *Соколов Р.В.* Проектирование информационных систем. СПб.: СПбГИЭУ, 2012. 334 с.
7. *Черешин Д.С., Кононов А.А., Новицкий Е.Г., Цыгичко В.Н.* Методика оценки рисков нарушения информационной безопасности в автоматизированных информационных системах: препринт. М.: Институт системного анализа РАН, 1999.
8. IT-Grundschutz Manual, BSI. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.bsi.bund.de/EN/TheBSI/thebsi_node.html (дата обращения 10.10.2016).

Савчук Д.А.

ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИЯ КАДРОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. *В статье рассмотрены актуальные на настоящий момент проблемы профессионализации кадров государственной гражданской службы и проанализированы различные методологические подходы к их исследованию. Повышение профессионализации государственных служащих видится в комплексном применении компетентностного подхода как в работе кадровых служб органов государственной власти, так и в системе дополнительного профессионального образования.*

Ключевые слова. *Профессионализация кадров государственной службы, оптимизация кадрового обеспечения государственной службы, компетентностный подход, оптимизация системы дополнительного профессионального образования.*

Savchuk D.A.

THE PROFESSIONALIZATION OF STATE HUMAN RESOURCES: PROBLEMS AND OPPORTUNITIES

Abstract. *The article deals with the actual current problems of the professionalization of state human resources and analysis of various methodological approaches to its study. Improvement the professionalization of state human resources may appear in the complex applying of competency based approach to the state human resource management and to the additional education system.*

Keywords. *State human resources professionalization, state human resources optimization, competency based approach, additional education system optimization.*

Для успешной реализации государственных стратегий социально-экономического развития страны необходим компактный, профессиональный, высококвалифицированный кадровый состав государственной службы, способный быстро и эффективно действовать в нестабильных современных условиях. Реформирование системы государственной службы происходит постоянно уже на протяжении многих лет, меняются государственные программы, направленные на ее реформирование и развитие. Среди трудностей в ходе их реализации на первый план выходят проблемы профессионализации управленческих кадров государственной гражданской службы, основной причиной которых является несовершенство механизма государственного регулирования кадровых процессов, не позволяющего должным образом распределить кадровые ресурсы и направить их на приоритетные направления. Субъективистские, протекционистские и корпоративные начала, преобладающие в решении кадровых вопросов, также негативно сказываются на профессионализации государственного аппарата.

Данные проблемы негативно влияют на подготовку и реализацию государственных реформ, тормозят социально-экономическое развитие страны, являются причиной оттока высококвалифициро-

ГРНТИ 04.51.31
© Савчук Д.А., 2016
Дмитрий Александрович Савчук – кандидат социологических наук, помощник проректора Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва).
Контактные данные для связи с автором: 119571, г. Москва, пр. Вернадского, 84 (Russia, Moskow, Vernadskogo av., 84). Тел.: +7 (499) 956-99-69. E-mail: press@ranepa.ru.

ванных кадров из государственного управления, отрицательно сказываются на отношении граждан к органам власти. В современной научной литературе профессионализм в системе управления рассматривают в качестве одной из разновидностей социального поведения человека, а профессионализм в системе государственного управления проявляется в достижении общественных целей через реализацию профессиональных функций [1] и зависит от степени развития профессиональных и личностных качеств человека [4].

В составе государственной гражданской службы, при рассмотрении ее в качестве профессиональной деятельности по исполнению полномочий государственных органов, традиционно выделяют два компонента: непосредственно профессиональную деятельность государственных служащих, а также управление профессиональным развитием персонала государственной службы. Эти две составляющие неразделимо связаны друг с другом, так как профессионализация персонала государственной гражданской службы зависит не только от его качества, но и от успешного кадрового управления. Среди существующих на настоящий момент проблем профессионализации кадров государственной гражданской службы можно выделить:

- недостатки в механизме профессионального отбора кадров, зачастую не позволяющие государственным служащим реализовать свой потенциал в соответствии с уровнем своего профессионального развития;
- нерациональность расстановки кадров, при которой характер труда государственных служащих не соответствует их профессиональному образованию, что негативно сказывается на эффективности их работы;
- формальное отношение кадровых служб к новым вводимым технологиям управления персоналом, таким как технологии индивидуального планирования профессионально-личностного развития и должностного роста сотрудников, позволяющие учитывать весь комплекс знаний, навыков, умений государственных служащих и результаты уже пройденного ими обучения, а также стратегическое планирование человеческих ресурсов и др.

Вопросы совершенствования кадрового обеспечения государственной гражданской службы являются пограничными для разных областей науки, таких как социология управления, социология образования, психология, акмеология и пр. Вопросы профессионализации персонала затрагивали в своих работах М. Вебер, Э. Мэйо, Э. Дюркгейм, Т. Парсонс, Г. Миллерсон, У. Гуд, Р.В. Шрейдер, В.А. Мансуров, В.Н. Шубкин, Н.С. Глуханюк, А.К. Маркова, А.И. Турчинов и др. С ростом значимости человеческих ресурсов в управленческом процессе и именно в рамках социологии управления представляется возможным рассмотреть природу и характер профессионализации кадров как сложного социального явления в сфере управления, раскрыть существующие связи между кадровой политикой и процессами профессионального развития персонала, в том числе и на государственной гражданской службе. В научной литературе процессы профессионализации государственной гражданской службы рассматриваются с позиций разнообразных методологических подходов, среди которых можно выделить: деятельностный, компетентностный, персоналистский, стратификационный и институциональный.

В рамках деятельностного подхода процесс профессионализации рассматривается через потребности, ценности, установки, интересы и мотивы личности каждого государственного служащего. Здесь акцентируется внимание на его активности и реализации внутреннего потенциала, готовности саморазвитию. П. Штомпка определял деятельность как «потенциальную способность к саморазвитию и самопреображению», «равнодействующую» его способностей, мотиваций, знаний, навыков, возможностей и амбиций [5]. В Федеральном законе от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации» гражданская служба была определена как профессиональная служебная деятельность. При этом необходимо отметить, что она является сферой профессиональной деятельности специалистов самого разного профиля, таких как экономисты, юристы, управленцы и т.д., так как ее предметную область составляют множество общественных отношений (экономических, правовых, социальных и пр.) и их регуляция.

Стратификационный подход в современных исследованиях профессионализации проявляется в контексте корпоративной культуры со своими нормами, правилами, символикой. Он учитывает общественные потребности и идеалы, а также наличие у сотрудников корпорации знания, позволяющего

им занимать особое социальное положение и иметь определенный статус [3]. Таким образом, доминирует социальная составляющая, то есть профессия представляет собой своего рода социальный статус, который имеют люди в силу принадлежности к группе населения, имеющей определенный род занятий и значимой для всего общества в целом. Социальный компонент в понимании профессии подчеркивал в своих работах П. Сорокин [2], интерпретируя профессионализацию в предметном поле стратификационных теорий общества.

Профессиональная стратификация распространяется на все слои общества, распределяя их согласно статусным признакам, и является инструментом оценки уровня развития общества, а также места разных слоев населения в социальном пространстве и роли различных групп населения в социальном управлении. Государственная гражданская служба также представляет собой своего рода корпорацию, формирующую собственную организационную культуру со своими принципами, нормами, правилами и традициями, которая способствует росту профессиональной квалификации самих государственных гражданских служащих, а также повышению эффективности всего государственного аппарата в целом. Государственные гражданские служащие, представляющие профессиональный менеджмент государственной службы, который в современных условиях постепенно начинает отделяться от власти, являются представителями среднего класса.

С позиций персоналистского подхода профессионализм – это уровень совершенства личности в своей деятельности, а главный признак профессии – степень внутренней подготовленности личности к выбранному роду занятий, что проявляется при формировании компетенций, необходимых для данной профессии. При выборе той или иной профессии человек приобретает определенный социальный статус, а в ходе формирования профессиональной идентичности он приобщается к ее профессиональной культуре, перенимает ценности и традиции, придерживается определенного кодекса поведения.

Компетентностный подход предполагает выделение профессиональных компетентностей, отражающих знания, навыки, умения, опыт, мировоззрение и ряд иных личностных и профессиональных характеристик, которыми должен обладать государственный служащий. На настоящий момент данный подход к профессионализации государственных служащих все больше привлекает внимание исследователей и видится наиболее перспективным в данной области, так как предоставляет широкие возможности для выявления как основных, так и сопутствующих, но не менее значимых, профессиональных характеристик госслужащих в ходе их профессиональной деятельности и карьерного продвижения.

Основные трудности в ходе реализации компетентностного подхода заключаются в определении критериев профессиональной компетентности государственных служащих, что связано с постоянно изменяющейся и усложняющейся системой требований к государственной службе в современных условиях ускорения динамики социального развития и проведения реформ в системе государственного управления. В настоящий момент уровень профессиональной компетентности кандидатов на вакантные должности государственной гражданской службы по-прежнему определяется традиционным методом – согласно профессионально-квалификационным характеристикам, устанавливаемым нормативно-правовыми актами государственных органов, исходя из их функций и задач.

К таким характеристикам относятся: уровень профессионального образования, соответствующего направлению деятельности; специализация по направлению профессиональной служебной деятельности; знание законодательства и нормативно-правовых актов, необходимых в рамках искомой должности; стаж государственной службы или опыт работы по специальности. Данная система отбора кандидатов на вакантные должности не учитывает в полной мере реальное наличие требуемых знаний, умений и навыков. Например, само по себе наличие профильного высшего образования или стажа работы не являются показателями степени и уровня владения навыками и умениями решения непосредственных должностных задач.

Решение задачи повышения профессионализации государственной службы требует разработки и внедрения единого комплекса мер, направленных на оптимизацию работы кадровых служб органов государственной власти (особенно в сфере стратегического кадрового планирования, отбора кадров на вакантные должности государственной службы, работу с кадровым резервом, работу с планированием карьерного роста государственных служащих и пр.) и образовательных организаций, осуществляющих профессиональную подготовку и переподготовку государственных служащих. Новая федеральная программа «Развитие государственной гражданской службы Российской Федерации (2015-

2018 годы)» разработана с использованием элементов компетентностного подхода и направлена на разработку и внедрение современных технологий оценки профессионально-личностных компетентностей государственных служащих, таких как, например: ориентация на саморазвитие, внутреннее стремление к повышению своего профессионального уровня, мотивация профессиональной деятельности, проявление творческого похода к деятельности и пр. При этом учитываются единые профессионально-квалификационные характеристики для всех категорий должностей государственной гражданской службы.

Однако, как уже говорилось выше, для повышения профессионализации государственной гражданской службы внесения изменений лишь в систему требований к профессиональной компетентности государственных служащих недостаточно. Необходимо также оптимизировать и систему дополнительного профессионального образования (ДПО) государственных служащих, переориентировав ее с обучения теоретическим знаниям на формирование и развитие профессиональных компетенций и личностно-деловых качеств, необходимых в профессиональной деятельности. К сожалению, в настоящий момент отсутствует четко построенная стратегия и не проработана нормативно-правовая база ДПО для государственных и муниципальных служащих, что в значительной степени усложняет работу кадровых служб в области планирования и повышения уровня профессионального развития персонала, которое зачастую носит формальный характер и присутствует лишь на бумаге.

Подобное формальное отношение также влечет за собой серьезное снижение уровня учебных программ ДПО во многих образовательных учреждениях и, в свою очередь, полную потерю заинтересованности самих государственных служащих в повышении уровня профессионально-личностного развития путем получения ДПО или повышении квалификации. Решение данной проблемы всей системы ДПО нам видится в создании единого информационно-образовательного пространства для государственных служащих всех регионов страны, а также в реализации единых образовательных программ нового поколения, направленных на развитие их профессиональных и личностных компетентностей. Показателем эффективности образовательных программ ДПО должно стать повышение заинтересованности, как государственных органов, так и самих государственных служащих в планировании карьерного роста, формировании и развитии своих профессионально-личностных качеств, в том числе и посредством получения дополнительного профессионального образования и регулярного повышения квалификации.

Действенным инструментом повышения эффективности государственной гражданской службы призвано стать внедрение и дальнейшее совершенствование критериев качества профессионализации кадрового обеспечения. Иными словами, одной из приоритетных задач кадровой политики государственной службы должно стать максимально возможное повышение знаний и профессионального опыта специалистов. Следует отметить, что при этом не менее важным моментом остается их рациональное применение.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Парсонс Т.* Профессии и социальная структура. М., 1989.
2. *Сорокин П.* Социальная стратификация и мобильность // Человек. Цивилизация. Общество. М.: Политиздат, 1992.
3. *Шабанова М.А.* Новое поколение российского бизнес-сообщества: особенности профессионализации и адаптации // Социологические исследования. 2006. № 12. С. 28-40.
4. *Шрейдер Р.В.* Уровень профессионализации как фактор, определяющий структуру профессионально важных качеств // Проблемы системогенеза деятельности. Ярославль, 1960.
5. *Штомпка П.* Социология. Анализ современного общества. М.: Логос, 2008. 664 с.

Оганян К.М., Покровская Н.Н., Сафарян А.Ю.

СЕРВИСНАЯ И РЕГУЛЯТИВНАЯ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В ЭВОЛЮЦИИ ТРУДОВОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Аннотация. *В статье приводятся теоретический социологический анализ влияния постмодернизации на изменение содержания трудового поведения и, в связи с этим, на роль государства как специфического субъекта социально-экономических отношений. На материале эмпирического социологического исследования показано, что государственное регулирование не может быть сведено к оказанию услуг по формированию и передаче компетенций.*

Ключевые слова. *Труд, трудовое поведение, социология труда, экономика знаний, постмодернизация.*

Oganyan K.M., Pokrovskaia N.N., Safarian A.Y.

SERVICE AND REGULATION AS STATE ROLES WITHIN THE EVOLUTION OF LABOUR BEHAVIOUR IN THE KNOWLEDGE-DRIVEN ECONOMY

Abstract. *The paper presents a theoretical sociological analysis of the impact of post modernization onto change of the content of labour behaviour and, in this regard, onto the role of the state as a specific subject of the socio-economic relations. The empirical sociological research showed that government regulation can not be reduced to the provision of services for the creation and transfer of competencies.*

Keywords. *Work, labour behaviour, sociology of labour, knowledge economy, post-modernization.*

Роль государственного регулирования в сфере трудового поведения в условиях традиционного, современного и постсовременного типов общества существенно различалась. Если общинные групповые отношения выстраивались на персонифицированной основе, то индустриальная экономика создала деперсонифицированную модель труда двух видов: физического (мускульная сила и энергия) и умственного (создание и трансформация интеллектуального продукта, технологий). Постмодернизм, как социальная система, построенная на более гармоничном комбинировании труда разных степеней квалификации, выделяет транзакционную сферу экономики. Экономика знаний сформулировала новый подход к труду, дополнив его физическую или интеллектуальную форму также формой эмоциональной, аффективной, которая наполняет собой любую эффективную коммуникацию.

Если исполнение трудовых функций в традиционном и раннем современном обществе нуждалось, прежде всего, в регуляции с точки зрения координации действий, то история более позднего этапа модернити показала существенный пробел: корпоративное управление более не было эффективным,

ГРНТИ 04.51.31
© Оганян К.М., Покровская Н.Н., Сафарян А.Ю., 2016
Каджик Мартиросович Оганян – доктор философских наук, профессор, профессор кафедры социологии и психологии Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Надежда Николаевна Покровская – доктор социологических наук, доцент, профессор кафедры международного бизнеса Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Арег Юрикович Сафарян – научный стажер кафедры социологии и психологии Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с авторами (Покровская Н.Н.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (812) 310-1957. E-mail: nnp@unecon.ru.

если опиралось только на мотивацию денежного или иного материального характера [1]. Более того, трудовое поведение все в большей мере начало включать в себя нетипичные элементы, помимо исполнения, а именно – осмысление, творчество и инновационную предприимчивость [2]. Эти тенденции возникли одновременно «сверху» и «снизу» [3]: руководители стали всё в большей мере ценить самостоятельных сотрудников, способных принимать конструктивные решения в нестандартных ситуациях, а работники стали проявлять инициативу и делать выбор в пользу тех работодателей, где креативность и инициатива, способность к автономии и стремление брать на себя риск и ответственность вознаграждались и поощрялись, а не наказывались.

Возросшая мобильность и глобальный доступ к информации о работодателях и о сотрудниках привели к тотальному изменению рынка труда. Вместе с тем, принято считать, что традиционные и индустриальные трудовые отношения имеют место, соответственно, в аграрной и в промышленной сферах, а постиндустриальные модели трудового поведения применяются в сфере услуг. На основе проведенного эмпирического исследования (исследование проводилось в республике Армения) удалось показать, что фундаментальные регулятивные механизмы экономики знаний затронули трудовое поведение во всех без исключения отраслях: в сельском хозяйстве, добывающих отраслях, в промышленности и сфере услуг проявляются такие черты как понимание значимости квалификации и образования и стремление пройти дополнительное обучение в той или иной форме (см. табл. 1).

Таблица 1

Распределение ответов на вопросы о самооценке уровня квалификации и о заинтересованности в повышении квалификации

Самооценка уровня квалификации и желание повысить квалификацию	Всего	Аграрный сектор	Добывающие отрасли	Промышленность	Услуги
- да, для моей работы имеющейся квалификации вполне достаточно	37,4%	21,6%	36,4%	37,1%	45,5%
- достаточно, но повышение квалификации позволило бы работать более эффективно	50,3%	54,1%	45,5%	53,2%	46,8%
- нет, мне необходимо дополнительное обучение и повышение квалификации	12,3%	24,3%	18,2%	9,7%	7,8%
Хотели бы повысить свою квалификацию	64,7%	83,8%	54,5%	69,4%	53,2%

Источник: составлено авторами на основе данных собственного эмпирического исследования, N=187.

Так, оценивая имеющуюся квалификацию, лишь чуть более трети всех опрошенных (70 человек из 187, или 37,4%) посчитали, что им вполне хватает уровня квалификации для выполнения своей работы, а 94 респондента (т.е. более половины, 50,3%) отметили, что даже если они имеют достаточный уровень квалификация, то ее повышение позволило бы повысить эффективность их работы, причем 23 респондента (12,3%) откровенно признались, что нуждаются в повышении уровня своей квалификации и считают необходимым пройти дополнительное обучение.

Как видно из ответов на вопрос о мотивации к повышению квалификации, в постсовременном мире во всех отраслях сотрудники осознают значимость обучения, в связи с этим почти две трети респондентов (64,7%) выразили желание пройти повышение квалификации. Практически во всех секторах экономики сотрудники считают, что повышение квалификации было бы полезно или даже необходимо. При этом наибольшее число людей, уверенных в том, что их квалификации достаточно для выполнения их профессиональных обязанностей, оказалось в сфере услуг, где 45,5% опрошенных считают, что обладают достаточной квалификацией. В этой же сфере наименьшее число тех, кто хотел бы повысить свою квалификацию (53,2%), но их число все же составляет более половины.

В то же время, в такой традиционной сфере экономики, как сельское хозяйство, 83,8% опрошенных хотели бы повысить квалификацию, что, вероятно, связано не только с осознанием возможностей повысить производительность труда и улучшить свои профессиональные навыки для выполнения рабочих функций, но и в целом с желанием повысить свой образовательный уровень. Можно также отметить, что в промышленности доля положительно ответивших на этот вопрос также достаточно ве-

лика и составляет более двух третей – 69,4%. Это, вероятно, объясняется не только собственным желанием индивидуального профессионального развития, но и пониманием необходимости модернизации промышленного производства, обновления оборудования и применения инновационных технологий.

При сопоставлении результатов ответов на вопрос о критериях оценки успешной работы сотрудников, можно видеть, что уровень профессионализма и квалификации воспринимается как наиболее значимый критерий успешности (см. табл. 2).

Таблица 2

Распределение оценок критериев успешной работы сотрудника

	Всего	Аграрный сектор	Добывающие отрасли	Промышленность	Услуги
Точное исполнение задания	20,3%	18,9%	18,2%	24,2%	18,2%
Скорость исполнения задачи	21,4%	21,6%	18,2%	17,7%	24,7%
Объем выполняемой работы	28,9%	13,5%	27,3%	37,1%	29,9%
Уровень профессионализма, квалификации	42,2%	21,6%	45,5%	82,3%	19,5%
Уважение коллег на предприятии	19,3%	29,7%	36,4%	22,6%	9,1%
Самостоятельность, независимость, принятие решений	20,3%	21,6%	27,3%	24,2%	15,6%
Способность брать на себя ответственность	15,0%	10,8%	45,5%	17,7%	10,4%
Добрые отношения с людьми	14,4%	40,5%	9,1%	11,3%	5,2%
Амбиции, стремление продвинуться	16,0%	5,4%	0,0%	9,7%	28,6%
Предложения улучшить процесс работы, рационализаторские идеи	17,6%	10,8%	27,3%	38,7%	2,6%
Другое	3,2%	2,7%	0,0%	3,2%	3,9%

Источник: составлено авторами на основе данных собственного эмпирического исследования, N=187.

По мнению сотрудников, руководство предприятия вознаграждает, прежде всего, уровень квалификации и профессионализма (42,2% в среднем), причем для промышленных предприятий именно уровень квалификации представляет тотально значимый критерий (82,3% сотрудников отметили его среди 1-3 наиболее важных критериев успешной работы сотрудника). Связанный с уровнем компетентности критерий скорости исполнения работы занял второе место.

В ответах работников сферы услуг прослеживается, что респонденты оценивали в большей мере «успешность», чем результативность. Так, например, почти одинаковый уровень критерия объема выполненной работы (29,9%) и уровня амбициозных устремлений работника (28,6%) означает, что респонденты говорили не только о производительности труда, но и о критериях в более широкой интерпретации понятия успешности человека в области продвижения по социальной иерархии.

Можно отметить, что существенные различия наблюдаются по частоте выбора таких вариантов ответов, как уровень квалификации (от 19,5% в сфере услуг до 82,3% в промышленности) и уровень амбициозности (признак успешности, получивший значимую оценку только в сфере услуг), в способности и готовности брать на себя ответственность (от 10,4% в сфере услуг и 10,8% в сельском хозяйстве до 45,5% в добывающих отраслях), в выдвижении рационализаторских предложений и идей (критерий, получивший достаточно высокие оценки во всех отраслях, кроме сферы услуг – 2,6% опрошенных, т.е. 2 респондента).

Безусловно, заслуживает самостоятельного внимания вопрос отраслевых различий. Так, следует выделить в отдельное положение необходимость осмысления достаточно низких оценок в сфере услуг таких критериев как уважение коллег (9,1% против 19,3% в среднем и 36,4% в добывающих отраслях) и построение добрых отношений с людьми (5,2% против 40,5% в сельском хозяйстве). В других отраслях добрые отношения выступают скорее в инструментальной функции, обеспечивая адекватные возможности для реализации деятельности, в то же время в сфере услуг именно построение отношений является сущностным содержанием сферы сервиса.

Учитывая, с теоретической точки зрения, концептуальные различия работы с рынком и с покупателем продукции и услуг, «отношения» должны были бы выступать центральным содержательным компонентом в рассматриваемом случае. Тот факт, что «добрые отношения с людьми» как важный критерий были выбраны лишь 4 респондентами из 77 занятых в сфере услуг, свидетельствует о необходимости переосмыслить либо теоретические представления о работе сферы услуг, либо саму деятельность организаций данной сферы в Армении.

Наивысшие оценки в сфере услуг набрали такие критерии, как объем выполняемой работы (29,9%, 1-е место) и скорость выполнения поставленных задач (24,7%, 3-е место), а также амбициозные устремления в сфере карьерного роста (28,6%, 2-е место). Интересно, что если в остальных отраслевых секторах можно отметить некоторое единство опрошенных в указании лидирующих критериев, то в сфере услуг нет ни одного признака успешной работы, который бы был выбран хотя бы одной третью респондентов. В целом, в сфере услуг «интенсивность» ответа на данный вопрос оказалась наиболее низкой: в промышленности почти все респонденты выбрали максимальное число критериев (до 3), в двух анкетах было выбрано даже больше критериев (4 и 5), что отражает более сложные, комплексные представления опрошенных сотрудников о сущности своей деятельности и о системном характере процесса создания продукта, что приводит и к сложности критериальной системы оценки результативности.

В сфере услуг средний показатель выбора вариантов составил менее 2 (1,68 вариантов в каждой анкете). Это отражает некоторую «одномерность» оценок успешной работы сотрудников в сфере услуг. При этом, наибольшее число «других» ответов было дано в промышленности и в сфере услуг – если в промышленности в качестве «других» вариантов указывались наличие родственных связей с руководителями и «эффективность в продаже продукции предприятия» (по 1 респонденту), то в сфере услуг это были варианты «близкие связи с руководством» и ловкость в сокрытии нарушений («умение не попадаться» и «когда воруют, но осторожно»). Любопытно, что несмотря на почти четверть века истории рыночной экономики в республике Армения, у самих работников сферы сервиса сохранились стереотипы оценки деятельности, которые можно было бы характеризовать как свойственные советскому административно-плановому хозяйствованию.

Полученные результаты исследования свидетельствуют о сохранении в обследованных организациях традиционных и современных установок и ценностных ориентаций, что представляется достаточно интересным в условиях, когда глобальный мир развитых стран постепенно вступает или уже проходит постсовременную фазу развития.

Для выявления динамики управленческих аспектов трудового поведения в странах постсоветского социально-экономического пространства было также выполнено свободное интервьюирование руководителей ряда предприятий в Российской Федерации (Москва и Санкт-Петербург) в рамках круглого стола и теле-конференции, проведенных в СПбГЭУ 8 и 16 марта 2016 г.

Если вопросы к сотрудникам предприятий затрагивали, прежде всего, вопросы трудовых ценностей и норм трудового поведения, то вопросы к работодателям были сфокусированы на ряде блоков, посвященных перспективам развития потребности в трудовых ресурсах. В результате исследования были получены результаты, демонстрирующие существенную заинтересованность работодателей в креативном и предпринимательском подходе к деятельности сотрудников, но, вместе с тем, по усредненной оценке, такой тип функциональной роли человека в организации составляет около 15% (от 5% в нефтегазовой отрасли и 5-10% в добывающих предприятиях, до 30-50% в секторе информационных технологий и телекоммуникаций). Несмотря на то, что в IT-секторе фонд оплаты труда составляет до 70% расходов, но значительный удельный вес по-прежнему занимает рутинная деятельность по обеспечению ежедневной работы предприятия.

При этом работодатели предпочитают иметь дело с людьми, приходящими на постоянную работу и работающими только на одно предприятие, несмотря на то, что нередко заработная плата составляет достаточно низкую величину. На государственном уровне, модель догоняющего развития экономики страны предполагает необходимость внедрения уже устаревающих методов управления и технологий, которые в развитых странах уже уходят в прошлое. В догоняющем развитии есть преимущество накопленного опыта, когда более экономически развитые страны-лидеры прошли путь совершения ошибок, и в развивающихся странах есть возможность избежать части ошибок, например, государства БРИКС могут внедрять практики устойчивого развития, не доводя страны до состояния экологической катастрофы.

Социологический анализ демонстрирует высокую значимость интеграции компетентностных и квалификационных подходов, но также и приоритетов выбора перспективных направлений развития систем образования, в частности, между странами евразийской интеграции [5]. Последний результат позволяет сделать вывод о необходимости государственной политики, ориентированной на повышение качества человеческого потенциала на основе стимулирования получения работниками более глубокого, фундаментального образования, поскольку менее глубокое обучение (например, краткосрочные программы обучения, тренинги и т.п.) индивиды готовы выбрать сами в качестве адаптационной стратегии. Сделанный вывод отчасти подтверждается и ответами на вопрос о выборе респондентами наиболее желательной программы обучения (см. табл. 3).

Таблица 3

Распределение ответов на вопросы о выборе предпочтительного типа обучения

	Всего	Аграрный сектор	Добывающие отрасли	Промышленность	Услуги
долгосрочная программа обучения	13,4%	8,1%	27,3%	19,4%	9,1%
краткосрочная программа обучения	16,6%	37,8%	18,2%	16,1%	6,5%
регулярные тренинги	17,1%	2,7%	9,1%	9,7%	31,2%
посещение семинаров, конференций	22,5%	13,5%	27,3%	17,7%	29,9%
общение с более опытными работниками, наставниками	17,1%	24,3%	9,1%	29,0%	5,2%
не планирую проходить обучение	12,3%	10,8%	9,1%	6,5%	18,2%
другое	1,1%	2,7%	0,0%	1,6%	0,0%

Источник: составлено авторами на основе данных собственного эмпирического исследования, N=187.

Как видно из средних результатов по всем респондентам, возрастание спроса на программы обучения происходит с сокращением длительности обучения, причем образовательные программы (долгосрочная, 13,4%, и краткосрочная, 16,6%) встретили меньшую заинтересованность, нежели требующие меньшей степени вовлеченности и ответственности тренинги (17,1%) и семинары, конференции, круглые столы (22,5%). В добывающих отраслях, будучи вынужденными выбрать только один вариант ответа, респонденты проявили больший интерес к программам обучения (3 человека из 11 опрошенных высказались в пользу долгосрочных, 2 – в пользу краткосрочных программ) и меньшую (1 респондент, 9,1%) предпочтительность работы и общения с более опытными наставниками, несмотря на то, что на практике именно этот вид обучения наиболее распространен. Вероятно, это свидетельствует о востребованности «полноценных» программ обучения, вплоть до готовности на прохождение образовательных программ.

В то же время, в сельском хозяйстве, в силу содержательного наполнения деятельности в течение всего года разными видами работ, предпочтение краткосрочных программ (37,8%) оказалось в 4,5 раза выше, чем долгосрочных (8,1%), в то же время именно в этом секторе в наибольшей мере ценится возможность обмена опытом с более квалифицированными старшими товарищами, наставниками (24,3%). Данный вариант по степени предпочтительности набрал большее число голосов лишь в промышленности (29,0%), где именно этот вариант оказался выше всех прочих способов обучения, с существенным отрывом от 2-го места – долгосрочных программ образования – 19,4%). Вероятно, можно сделать вывод об осмыслении роли так называемого неявного знания [4] в передаче технологий и знаний в промышленных секторах.

Процессы осознания значимости явного и неявного знания в значительно меньшей степени затронули сферу услуг. В связи с этим, достаточно интересно проанализировать распределение предпочтений респондентов, занятых в сфере услуг, поскольку они демонстрируют достаточно четкое отражение заинтересованности в получении не только образования, но и диплома. Так, долгосрочные программы обучения, выбранные 9,1% респондентов, отличаются от других предлагаемых вариантов (например, краткосрочных программ, набравших 6,5%) именно возможностью получить диплом, например, о высшем образовании. В то же время, весьма востребованы (в сумме, более чем половиной респондентов, 61,1%) такие менее обременительные формы, как тренинговое обучение (31,2%) и по-

сещение семинаров и конференций (29,9%). Среди ответивших на этот вопрос респондентов из сектора услуг наибольшее число, 18,2%, подтвердили свою незаинтересованность проходить какое-либо обучение.

Респондентам также был задан вопрос о том, на какие меры они готовы были бы пойти в случае ухудшения положения организации для того, чтобы остаться работать в данной организации. Опрошенные работники готовы приобретать новые профессиональные навыки, умения и получать образование. Так, первое место среди вариантов действий работников в случае проблем в организации занимает возможность освоить новую профессию (4,045 балла в среднем, что соответствует оценке «вероятно», 5 баллов означает «скорее всего»), причем лишь в добывающих отраслях эта оценка оказалась несколько ниже 4 баллов (3,533 балла), а в сфере услуг оценка готовности к социопрофессиональной мобильности показала максимальный уровень среди всех опрошенных (4,440 балла), и даже в такой традиционной сфере, как сельское хозяйство, значимость возможности освоить новую профессию получила оценку выше 4 баллов (4,071 балла) (см. табл. 4).

Таблица 4

Оценки действий работников в случае, если положение в организации ухудшится, по 5-балльной шкале

На какие перемены в Вашей работе и положении Вы согласитесь ради того, чтобы остаться на работе, если ситуация в Вашей организации ухудшится?	Всего	Аграрный сектор	Добывающие отрасли	Промышленность	Услуги
Освоить новую профессию	4,045	4,071	3,353	4,316	4,440
Работать неполный рабочий день или перейти на менее квалифицированную работу и меньше получать	3,518	2,864	3,438	3,654	4,115
Перейти на менее удобный режим работы	3,742	3,500	3,455	4,320	3,692
Работать более интенсивно	4,020	4,417	3,832	3,792	4,038
Соглашусь просто терпеть потому, что деваться некуда	3,352	4,455	3,724	2,846	2,385
Скорее всего, я просто уйду из организации	2,441	1,920	2,268	2,692	2,885

Источник: составлено авторами на основе данных собственного эмпирического исследования, N=187.
1 балл – никогда, 2 балла – вряд ли, 3 балла – возможно, 4 балла – вероятно, 5 – скорее всего.

Вариант ответа «скорее всего, я уйду из организации» показал несущественные различия – от 1,920 балла (между 1 баллом, «никогда» и 2 баллами, что соответствует ответу «вряд ли») в сельском хозяйстве и 2,885 баллов в сфере услуг (между «вряд ли» и «возможно»). В то же время, практически во всех секторах опрошенные работники готовы осваивать новые профессиональные навыки и работать более интенсивно (средний уровень оценок этих вариантов составил между 4 баллами, т.е. «вероятно», и 5 баллами, «скорее всего»), хотя при этом «согласятся терпеть, потому что некуда деваться» значительно меньшее число респондентов, и по этому варианту была получена достаточно высокая дисперсия ответов с заметными различиями по отраслям (от 2,385 баллов в сфере услуг до 4,455 баллов в сельском хозяйстве).

По мнению работников сфер сельского хозяйства и добывающих отраслей, возможность повысить квалификацию значима, даже если в целом работник удовлетворен уровнем своей квалификации, причем респонденты в наименьшей степени готовы перейти в иную профессию. В промышленности уровень профессионализма и квалификации оценивается как наиболее значимый, несколько меньшее число респондентов выражает желание повысить квалификацию, но достаточно многие согласились бы освоить новую профессию. Наименьшую привязанность к профессии выразили представители сферы услуг, они же в наибольшей мере удовлетворены своим уровнем квалификации. В этом секторе уровень квалификации получил большую оценку среди прочих критериев успешности профессиональной деятельности работника. Данные результаты подтверждают гипотезы:

- необходимость и значимость обучения и повышения квалификации сегодня осознают сотрудники всех видов деятельности и секторов народного хозяйства, причем в технологически зависимых промышленных отраслях понимание значимости образования наиболее высоко;

- потребность в образовании носит как утилитарный, прагматический характер (уровень квалификации определяет успешность), так и социально-культурный, гуманитарный (так, в сельском хозяй-

стве уровень квалификации не упоминается в числе ключевых факторов оценки успешности, но среди сельскохозяйственных работников наивысшая доля желающих повысить свою квалификацию);

- сфера услуг представляет собой сектор с наиболее высокой трудовой мобильностью, в этой сфере достаточно высока готовность осваивать новую профессию, однако наиболее низкая готовность углублять специализацию и повышать квалификацию в своей профессии;

- кажущееся противоречие между готовностью сменить профессию и сравнительно низким стремлением достичь высот профессионализма в своей профессии отражает необходимость выбора при ограниченных ресурсах времени между краткосрочной логикой выбора работником более доходного направления инвестирования в свой человеческий капитал: поверхностное владение более «прибыльной» профессией более выгодно и предпочтительно на уровне совершаемого индивидом выбора, чем инвестирование в достижение более высокого уровня профессионализма.

Интервьюирование руководителей предприятий показало предпочтение лояльности сотрудников. Даже попытки в ходе интервью задать «наводящий» вопрос о возможности для работника приобрести дополнительные компетенции или расширить свой кругозор, привнести на предприятие новые идеи, не вызвали поддержки, напротив, представители организаций-работодателей лишь подчеркнули, что они заинтересованы в работниках, чье внимание и время будут полностью отданы данному предприятию («нам нужны преданные работники, которые считают, что мир замкнут на нашем предприятии», «есть понятие корпоративной лояльности, для нас оно на первом месте»).

Полученные результаты свидетельствуют о том, что в условиях постсовременного общества государственное регулирование должно выполнять функцию определения приоритетных направлений и развития долгосрочных программ образования в перспективных отраслях. Образовательное пространство и реформирование подготовки квалифицированных кадров выступают одним из существенных направлений деятельности евразийской интеграции в рамках ЕАЭС. Сфера гуманитарных и, в частности, образовательных проектов выступает «мягкой силой» политического проекта евразийской интеграции. Была создана правовая основа признания и эквивалентности документов об образовании, ученых степенях и званиях. Сотрудничество в области образования особенно важно и с позиций создания единого образовательного пространства ЕАЭС, и с точки зрения формирования единого пространства квалификаций, компетенций и экономики знаний.

Государство в контексте экономики знаний информационного общества находится в двойственной роли: с одной стороны, оказание государственных услуг включает и образовательные услуги, создавая рынок образования. С другой стороны, как было показано, рациональное экономическое поведение рыночных агентов нацелено на выбор краткосрочного приобретения технических инструментальных навыков, но не предполагает инвестирования длительного времени в фундаментное образование. В связи с этим, государство сегодня не может быть свободно от выполнения регулятивной функции в образовательной сфере, обеспечивающей передачу знаний и технологий в рамках экономики знаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бахшян А.Ж., Оганян К.М., Покровская Н.Н., Саакян А.К.* Ценностные ориентации в трудовом поведении и кросс-культурное исследование трудовой миграции. Ереван: Изд. «Эдит Принт», 2012. 240 с.
2. *Голохвастов Д.В., Покровская Н.Н.* Поведенческие модели, институциональные стратегии и управленческие инструменты профессионального роста рыночного агента: когнитивно-деятельностные компетенции в пространстве инновационного роста. СПб.: ЗАО «Гуманитарный фонд», 2012. 108 с.
3. *Капица С.И.* Решения 3D-менеджмента для управления компанией: 15-летний опыт управленческого консультирования. СПб.: ЗАО «Гуманитарный фонд», 2008. 132 с.
4. *Львин Ю.М.* Живое знание: методы и модели формирования компетенций // Личность и культура. 2014. № 1.
5. *Саакян А.К., Покровская Н.Н.* Социокультурные аспекты интеграции Армении и стран Евразийского сообщества // Евразийские исследования: актуальные проблемы и перспективы развития. Ереван: Амарас, 2013. С. 355-366.

Родина В.В.

ОБРАЗ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОГО СОСЛОВИЯ В РУССКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

Аннотация. *В статье анализируется образ промышленника, фабриканта и предпринимателя, представленный в русской художественной литературе. Доказывается, что он имеет негативные характеристики и формирует отрицательные стереотипы. К их числу относится, например, осмысление мира деловых людей как «тёмного царства». Промышленники и фабриканты ассоциируются с моральным разложением. Автор приводит примеры, доказывающие, что русская литература способствовала формированию социального стереотипа, что большие деньги честным путём не заработать. Автор заключает, что герои индустриализации не обрели полноценную жизнь на страницах русской классики. Образ предпринимателя, промышленника, фабриканта, культивировавшийся в русской литературе в течение многих десятилетий, оказал влияние на языковую картину мира и сформировал негативный стереотип восприятия современного делового человека.*

Ключевые слова*. Промышленники, предприниматели, фабриканты, литература, образ, стереотип, индустриализация.*

Rodina V.V.

IMAGE OF COMMERCE AND INDUSTRY ESTATES IN RUSSIAN LITERATURE

Abstract. *The article analyzes the image of the businessmen, industrialist and manufacturers, presented in Russian literature. It is proved that it has negative characteristics and generates negative stereotypes. These include, for example, understanding of the world business people as "the dark kingdom". Businessmen, industrialist and manufacturers are associated with moral decay. The author gives examples which prove that Russian literature contributed to the formation of social stereotypes that big money earned illegally. The author concludes that industrialization heroes have not found a full life in the pages of Russian classical literature. Image of a businessman, industrialist, manufacturer, cultured in Russian literature for decades, has influenced the language picture of the world and formed a negative stereotype of the modern business person.*

Keywords*. Industrialists, businessmen, manufacturers, literature, image, stereotype, industrialization.*

Начиная с XIX века художественная среда постепенно становилась зеркалом индустриализации: она начинает активно появляться в искусстве, в частности, в литературе. Из понимания в узком смысле материального и производственного фактора она быстро перерастает в феномен, отражающий масштаб экономических перемен в жизни общества, и приобретает статус самостоятельного культурологического и цивилизационного объекта. Анализ концепта «российская промышленность» в русской литературе позволяет выявить не только картинно-образное представление об истории индустрии, но также, через призму данного концепта, сделать глубокий анализ социальной действительности и актуальных на тот момент аксиологических принципов.

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

В данной статье автор исключил из анализа советский и современный периоды русской литературы, поскольку смена социально-политических формаций в России отразилась и на художественной сфере: поменялись ценности, герои и тематика произведений. Идеологические факторы и экономические реалии стали оказывать огромное влияние на содержание художественных текстов. В связи с этим для адекватной оценки в художественном дискурсе концепта «промышленность», включающего в себя отношение к собственности, капиталу, предпринимательству, свободе конкуренции, успеху, труду, целесообразно разделить анализ литературы на три относительно однородных периода.

На первый взгляд, при обращении к трудам литературных классиков мы видим, что образ промышленности в русской литературе представлен достаточно однобоко и невыразительно. Описание фабрик, заводов, производства проходит фоном, и представляет собой образ мира – жестокого и бесчеловечного. Для более полного исследования концепта промышленности автор считает необходимым проанализировать не только его репрезентацию на страницах русской литературы, но и оценить трансформацию идеи промышленного развития, предпринимательства и прогресса. Художественный образ фабриканта, промышленника, а также купца становится ключом к пониманию отношения русской элиты и интеллигенции к предпринимательской деятельности, к нравственно-поведенческим особенностям людей, занятых в этой сфере. Кроме того, такой ретроспективный анализ позволяет увидеть, как формировались стереотипы восприятия капиталистического развития России, а также общественного отношения к сущности предпринимательства, успеху и таким качествам, как деловой дух и трудолюбие.

Так, дворянская литература первой половины XIX века не содержит описания ни заводов, ни фабрик, ни каких-либо производств. Литературный герой не живет в мире, где занимаются физическим или умственным трудом. Это преимущественно дворянин, солдат, крестьянин, писатели не заостряют внимание на профессиональных качествах своих героев. Данная тема активно начинает появляться в литературе второй половины XIX – начала XX вв. Прежде всего, это обусловлено тем, что на данный период российской истории приходится укрепление рыночных отношений в связи с проведением «Великих реформ» 1860-х годов. Четкое определение пореформенным законодательством прав промышленников и гарантированная неприкосновенность собственности благотворно повлияли на развитие индустрии. В результате купцы, промышленники, финансисты стали приобретать все больший социальный вес в обществе. Таким образом, с течением времени российское купечество становится ядром складывания буржуазии и начинает осознавать свою роль в обществе [1, с. 104].

Тем не менее, социальное положение российского делового человека было весьма сложным: в обществе отношение к нему было скорее негативным. Богатство, нажитое торговлей и промышленностью, считалось нечестным. Большие деньги не вызывали уважения, и заслужить общественное признание можно было чем угодно, только не личным обогащением. Негативное отношение к предпринимателям распространилось не только на литературу и публицистику, но нашло отражение и в устном народном творчестве. Поговорки и пословицы, распространенные среди русских крестьян и горожан, дают об этом достаточно ясное представление («Что край, то обычай; что народ, то вера; что купец, то мера»; «Купец божится, а про себя отрекается» и др.) [1, с. 103]. В общественном сознании бытовал весьма негативный стереотип: купец, промышленник, фабрикант – обязательно обманщик, эксплуататор, самодур, невежа, пьяница, развратник, «обжора», деспот в семье и т.д.

Во многом появлению такого образа способствовала отечественная художественная литература. В отношении к этому сословию писателей, в тоне, которым его характеризуют, в подходе к теме и даже в изобразительных средствах так много общего, что на страницах разновременных произведений создается удивительно цельный, можно сказать, монолитный образ «темного царства» [2, с. 147]. Достаточно вспомнить образы купцов, предпринимателей, фабрикантов в произведениях «Гроза» и «Бесприданница» А.Н. Островского, «Мертвые души» Н.В. Гоголя, «Молох» А.И. Куприна, «Вишнёвый сад» А.Н. Чехова и многие другие [3, с. 127]. Слово «купец» воспринимается читателями в контексте следующего ассоциативного поля: кураж, кутеж, деньги, «темное царство», спесивый, чванливый [4].

У Н.В. Гоголя о торгово-промышленном сословии говорится немного, но некоторые его характеристики стали крылатыми: «самоварники», «аршинники», «протобестии», «надувалы морские». «Мертвые души» Н.В. Гоголя – иллюстрация, по мнению писателя, мертвенности любого типа предпринимательства в России. Например, Чичиков из «Мертвых душ» – типичный предприниматель, но

предприятия его постоянно носят характер аферы. Соответственно, формируется выраженная негативная тенденция в изображении предпринимателя как бесчестного стяжателя, активность которого направлена только на личное обогащение и не имеет нравственных ограничений. Соответственно, от фигуры героя проецируется эмоциональная оценка предпринимательской деятельности в целом, как занятия безнравственного, сопряженного с получением выгоды любым способом.

Выходец из купеческого сословия, закончивший московское коммерческое училище И.А. Гончаров, знающий специфику и имеющий представление о коммерческой деятельности, в своих произведениях достаточно детально характеризовал поколение деловых людей. Вышедший в свет роман «Обыкновенная история» подарил русской литературе принципиально новый тип героя – героя-предпринимателя [5, с. 126]. Однако, несмотря на богатство и статус, ничего, кроме жалости, он не вызывает. В романе «Обыкновенная история» И.А. Гончаров выносит приговор новому нарождающемуся поколению деловых людей. Говорит, что их взгляды утопичны, а желание преуспевать и трудиться приводит к бесцветной и пустой жизни.

Несмотря на то, что в романе воплощен предприниматель, законным путем приобретший значительный капитал, писателя интересует не столько успешная профессиональная деятельность Петра Адуева как владельца фарфорового завода, сколько его внутренний духовный мир. И.А. Гончаров неоднократно подчеркивает, что в образе главным остается способность и готовность персонажа включать в сферу товарно-денежных отношений все без исключения, даже чувства и личную жизнь других людей [6, с. 14]. В. Белинский так характеризует Петра Адуева: «Эгоист, холоден по натуре, не способен к великодушным движениям» [7, с. 335].

И.А. Гончаров не ставит под сомнение честность, принципиальность, трудолюбие героя, как это происходит у других писателей, но автор глубоко не согласен с системой ценностей Петра Адуева, в основе которой заключен материальный, а не духовный мир. В результате автор показывает, что подобные «неправильные» ценности приводят к саморазрушению героя. «От лет ли, от обстоятельств ли, но он как будто опустился. Движения его были не так бодры, взгляд не так тверд и самоуверен… Он ходил (в 50 лет) немного сгорбившись… имел заботливое, почти тоскующее выражение лица. Есть богатство, красавица жена, но в душе нет «и следа страсти», жена необходима ему «по привычке» [8, с. 318-319]. По замечанию И. Анненского, именно эгоистичность героя рушит его мечты о человеческом счастье: «Колесницу его, адуевского, счастья везут две лошади: фортуна и карьера, а все эти искусства, знания, красота личной жизни, дружба и любовь ютятся где-то на козлах, на запятках – в самой колеснице одна его адуевская особа» [9, с. 263].

Образ Петра Адуева определил генезис образа Андрея Штольца. Он сочетает в себе и практический ум, и предпринимательскую хватку, и порядочность с высокими душевными порывами. Однако, как точно отмечает М. Горький: «Гончаров в романе «Обломов», – одном из самых лучших романов нашей литературы, – противопоставил русскому обленившемуся до слабоумия барину – немца, а не одного из «бывших» русских мужиков, среди которых он, Гончаров, жил и которые уже начинали командовать экономической жизнью страны» [10, с. 253]. На первый взгляд, Штольц – фигура вполне положительная. Строгое отцовское воспитание, стимулировавшее в герое трудолюбие, активность, самостоятельность, энергичность, и материнская нежность, любовь, глубокие и тонкие эстетические переживания, связанные с восприятием искусства, казалось бы, способствуют тому, чтобы Штольц стал гармоничным человеком. Он кристально честен, предан, верен, благороден, способен любить. В конце концов, именно его выбирает Ольга Ильинская – женский идеал И.А. Гончарова.

Однако при этом в изображении Штольца словно проскальзывают отдельные штрихи, свидетельствующие о том, что человек этот автору чужд. И.А. Гончаров, мастер выразительных подробностей, в то же время избегает любых подробностей, когда речь заходит о сфере деятельности Штольца. Читатель знает только, что Штольц много работает, много ездит. А деловые занятия Штольца вообще покрыты мраком неизвестности. Его предпринимательская деятельность описывается крайне скупо. Известно только, что «он служил, вышел в отставку, занялся своими делами и в самом деле нажил дом и деньги», а сейчас (в возрасте за 30 лет) «участвует в какой-то компании, отправляющей товары за границу» [11, с. 157]. Гончаров ограничивается неопределенными местоимениями, когда описывает деятельность героя: служит он где-то, ездит куда-то, взаимодействует с кем-то. Отсутствие определенности в описании создает особое ощущение какой-то вторичности, даже непонятности того, чем герой занимается.

Назовем еще один важный эпизод, который необходимо вспомнить, чтобы понять авторское отношение к герою. Штольц рассказывает Обломову о своем знакомом золотопромышленнике, который необыкновенно успешен в предпринимательстве, зарабатывает миллионы, вкладывает их в выгодные концессии, открывает новые прииски, строит шахты. Обломов слушает друга со скучающим видом и вдруг задает вопрос, на который у Штольца нет ответа. Вопрос этот по-своему наивный, типично обломовский: зачем золотопромышленник делает то, что он делает? Сколько миллионов может быть нужно человеку? В чем смысл их добывания? Для Обломова, человека, чей смысл жизни в свободе и в любви, действительно непонятно, зачем тратить жизненные силы на то, на что их тратят эти успешные, по мнению Штольца, люди. И, как ни странно, ответа от Штольца Обломов не получает. Просто потому, что у Штольца этого ответа нет. Цель его жизни – деятельность, активность. Но в мире Обломова ценности совсем другие. И во вполне хороших семейных отношениях Штольца и Ольги есть некая дисгармония: Ольга чувствует, что есть в ее душе, в ее жизни что-то такое, что недоступно ее мужу – человеку порядочному, доброму и благородному. И с чувством грусти вспоминает она об Обломове, которому как раз были доступны все эти глубокие и тонкие смыслы и переживания. Таким образом, Штольц, порядочный и умный человек, активный деятель, у Гончарова получается отчасти каким-то ущербным. Почему? Потому что «где сокровище ваше, там и сердце ваше». А «сокровище» – как деятельность и активность – Гончаровым не принимается.

Критики отказывали в жизненности и правдивости образу Штольца, критикуя его за бледность и ходульность. Именно работоспособность Штольца, его прагматический ум и трезвый взгляд на мир современники И.А. Гончарова определяют как недостатки героя. Он воспринимается ими как машина, главным достоинство которой становится функциональность. Так, А. Дружинин называет Штольца «обыкновенным человеком» [12, с. 164]. Н.А. Добролюбов утверждает, что «Штольц не дорос еще до идеала общественного русского деятеля» [13, с. 555]. П. Вайль и А. Генис называют его «гомункулом, созданным в литературной пробирке», и «этнографическим немецко-русским коктейлем, на котором должна работать неповоротливая российская махина» [14, с. 168]. Такое недоверие критиков и читателей к Штольцу можно объяснить тем, что «для русской ментальности буржуазность являлась началом, исключающим духовные ценности, приоритет которых на протяжении долгого периода русской истории был безусловен» [15, с. 85].

К сожалению, в фокус внимания русских писателей практически не попало то, что деловые люди на тот момент уже являлись носителями прогресса, который способствовал развитию и процветанию страны, что они обладали такими качествами как деловая хватка, предприимчивость, трудолюбие. Акцент делался не на описании внутренней природы делового, преуспевающего человека, а на материальной, денежной стороне работы представителей торгово-промышленного сословия. Чаще всего в литературе представитель данного сословия изображался как некий собирательный тип, индивидуальность героя авторами игнорировалась.

Тем не менее, работоспособность, энергия, деловая хватка – это те качества, которыми наделены многие герои пьес А.Н. Островского. Например, Прибытков в «Последней жертве», Васильков в «Бешенных деньгах», Вожеватов, Паратов и Кнуров в «Бесприданнице», Беркутов в «Волках и овцах» и другие. В то же время, А.Н.Островский не обходит стороной отрицательные свойства дельцов – почти что все они «хищники», искусно скрывающие свою сущность под маской благочестия. Убеждения героев А.Н. Островского в том, что «каждая вещь имеет свою цену» или «найду выгоду, так все продам, что угодно», отражает важнейший аксиологический принцип жизни предпринимателя, его отношения к миру и людям [4]. Так, например, критик А.М. Скабичевский видит в образе Василькова «новый тип капиталиста-дельца, который, без сомнения, впоследствии сделается преобладающим типом «тёмного царства». У него всё подчинено наживе, даже во имя страсти он «не выйдет из бюджета». Любовь, брак и семью он обращает в выгодную спекуляцию, на жену смотрит, как на декорацию или мебель, способную украсить его салон и привлечь нужных людей» [16, с. 199-248].

Относительно другой пьесы «Свои люди – сочтемся!» А.Н. Островского цензор М.А. Гедеонов возмущался: «Все действующие лица: купец, его дочь, стряпчий, приказчик и сваха – отъявленные мерзавцы. Разговоры грязны, вся пьеса обидна для русского купечества» [17]. Его тенденциозность подчеркивали многие современники, так П.Д. Боборыкин писал об А.Н. Островском: «...он совсем не захватил новейшего развития нашего буржуазного мира, когда именно в Москве купеческий класс стал играть и более видную роль... А автор пьесы «Свои люди – сочтемся!» не желал изменять своему

основному типу обличительного комика, трактовавшего все еще по-старому своих купцов» [18]. Размытый и раздвоенный силуэт нового буржуа у А.Н. Островского получился по причине того, что писатель хоть и увидел, и запечатлел новый тип формирующегося героя, но не смог до конца сформировать к нему свое собственное отношение. Во многом это связано с тем, что успех и процветание шли вразрез с христианскими ценностями, преобладающими в это время в литературе. В результате промышленная деятельность, предпринимательство ассоциировалась с целым рядом негативных характеристик, с моральным и нравственным разложением. Она связывалась не только с обманом, эксплуатацией людей, но и с преступлениями разного масштаба. Привычными атрибутами промышленников в русской литературе становились скандалы, безобразия, дикие выходки, кутежи.

«Но обыкновенной роскоши, обыкновенного мотовства этим неистовым детям природы было мало. Какой-то дикий разгул владел всеми: на целые десятки верст дорога устилается красным сукном, чтобы только проехать по ней пьяной компанией на бешеных тройках; лошадей не только поят, но даже моют шампанским; бесчисленные гости располагаются как у себя дома, и их угощают целым гаремом из крепостных красавиц» [19, с. 23]. Так, герои, которых рисует Д.Н. Мамин-Сибиряк, теряют представления о нормах нравственности, разнице между добром и злом. Писатель буквально говорит: «Философия крупных капиталистов – именно, что мир создан специально для них, а также для их же пользы существуют и другие людишки» [20, с. 193]. В своих произведениях писатель показывает процесс распада личности, вставшей на дорогу предпринимательства.

В решении этой темы подобный подход близок и другому русскому писателю – Ф.М. Достоевскому. Несмотря на то, что он сравнительно мало уделял внимание торговому и промышленному сословию, в своих романах он говорит о всесилии денег и о губительной страсти, которую они способны вызывать. По мнению исследователей, Ф.М. Достоевский подчеркивает в новом типе делового человека как отрицательные стороны обогащения, навеянные прежде всего Западом, так и многие черты русского национального характера, или «почвенничества» [21, с. 70].

В «Записках из Мертвого дома» «деньги есть чеканная свобода», в «Униженных и оскорбленных» «деньги – это власть». Ганя Иволгин из «Идиота» провозглашает: «Деньги дают человеку оригинальность»; по мнению героя «Игрока», «деньги – это всё». Особенно сильно страсть к деньгам проявляется у героя «Подростка», который готов целовать не женщин, а попадавшие в его руки после спекуляций десятирублевки, который выдумал целую теорию о скрытой силе денег и считал, что самый счастливый человек в мире – это банкир Ротшильд. Ф.М. Достоевский подвел своеобразный итог дискуссии о роли капитала в жизни общества и отдельного человека: «В нынешнем образе мира полагают свободу в разнузданности, тогда как настоящая свобода – лишь в одолении себя и воли своей… А разнузданность желаний ведет лишь к рабству вашему. Вот почему чуть-чуть не весь нынешний мир полагает свободу в денежном обеспечении и в законах, гарантирующих денежное обеспечение: “Есть деньги, стало быть, смогу делать всё, что угодно; есть деньги – стало быть, не погибну и не пойду просить помощи, а не просить ни у кого помощи есть высшая свобода“. А между тем это, в сущности, не свобода, а опять-таки рабство, рабство от денег» [22, с. 63].

Ф.М. Достоевский осуждает погоню за достатком, за капиталистическим успехом. В связи с этим, путь к капиталу через предпринимательство, в том числе и через ростовщичество, по мнению писателя, ошибочен. Он был противником власти капитала, выступал против идеи, власть денег оправдывающей, а все внешние атрибуты подвергались критике. Промышленное развитие оценивалось им как проявление буржуазных отношений, оно является следствием западного, во многом тлетворного, влияния на русскую жизнь. Способность улучшить социальную жизнь и внешние условия за счет денег писателем даже не рассматривалась, при этом все имеющиеся проблемы социальной и духовной жизни анализировались им сквозь призму нравственную, прежде всего религиозную. С позиций нравственности он отрицает буржуазный мир, буржуазный стиль жизни и мышления. Ф.М. Достоевский ставит диагноз русскому деловому человеку: страсть к обогащению, подчинение этой страсти всей своей жизни, перешагивание через моральные и этические нормы, потеря совести и человеколюбия.

Вот, например, Семен Парфенович Рогожин, отец братьев Рогожиных, купец-миллионщик, потомственный почетный гражданин, чудом не убил своего сына за купленные бриллиантовые подвески для Настасьи Филипповны. И вот этот верующий христианин не то что за десять тысяч, за «десять целковых» человека «со света сживывал». Например, в «Дневнике писателя» Достоевский размышляет о мотивах экономического развития: «Настоящие, правильные капиталы возникают в стране не иначе, как,

основываясь на всеобщем трудовом благосостоянии ее, иначе могут образоваться лишь капиталы кулаков и жидов. Так и будет, если дело продолжится, если сам народ не опомнится, а интеллигенция не поможет ему… Явятся мелкие, подленькие, развратнейшие буржуа и бесконечное множество закабаленных ими нищих рабов – вот картина!» [22, с. 63]. Ф.М.Достоевский бичует проявление буржуазности и финансовой успешности во всех их проявлениях и у тех деловых людей, которые остались верны русским традициям, и у тех, кто ориентируется на Запад: «… которые продолжали носить бороду, несмотря на свой миллион, и в огромных собственных домах своих, несмотря на зеркала и паркетные полы, жили немного по-свински и нравственно, и физически. Самое еще лучшее, что в них было – это их любовь к колоколам и голосистым диаконам… Другой разряд миллионеров-купцов отличался прежде всего фраками и бритыми подбородками, великолепной европейской обстановкой домов их, воспитанием дочерей на французском и английском языках с фортепианами, нередко орденом за большие пожертвования, нестерпимым чванством над всем, что его пониже» [22, с. 274].

Ф.М. Достоевский суров и в отношении общественной значимости промышленников, фабрикантов и предпринимателей: «… он уже теперь сам лицо, сам особа. Главное, он увидал себя решительно на одном из самых высших мест в обществе, на том самом, которое во всей Европе давно уже, и официально отведено миллиону, и – уж, разумеется, не усумнился сам в себе, что он и впрямь достоин этого места. Одним словом, он всё более и более убеждается теперь сам, от самого чистого сердца, что он-то и есть теперь “лучший” человек на земле взамен даже всех бывших прежде него. Но грозящая беда не в том, что он думает такие глупости, а в том, что и другие (и уже очень многие), кажется, начинают точно так же думать. Мешок у страшного большинства, несомненно, считается теперь за всё лучшее» [23, с. 235-237]. В романах Ф.М. Достоевского довольно жесткой критике подвергаются черты русского делового человека, как его морально-нравственной стороны, так и влияние на общественное развитие.

Довольно резкая оценка промышленному развитию дана в повести А.И. Куприна «Молох», где писатель осмысливает судьбу отдельного человека в эпоху капитализма. Нарождающийся дух промышленной индустриализации А.И. Куприн представляет как грядущую апокалиптическую эпоху. Она напряженная, нервная, сопряжена с ломкой старых представлений об обществе и человеке. Негативные эпитеты подчеркивают трагическую оппозицию «промышленность – человек»: «С каждым днем в нем все больше и больше нарастало отвращение, почти ужас к службе на заводе» [24, с. 20]. Промышленник у А.И. Куприна – чудовище. Квашнин, Зиненко-старший, Свежевский, подставной директор завода Шелковников рисуются мещански пошлыми и безнравственными. Они олицетворяют мир непорядка, мир лжи, обмана, насилия над общепринятыми нормами морали. В повести показан тяжелый изнурительный труд, высасывающий все силы. А.И. Куприн так описывает утро в Донбассе: «Заводский гудок протяжно ревел, возвещая начало рабочего дня. Густой, хриплый, непрерывный звук, казалось, выходил из-под земли и низко расстилался по ее поверхности. Мутный рассвет дождливого августовского дня придавал ему суровый оттенок тоски и угрозы. Гудок застал инженера Боброва за чаем. В последние дни Андрей Ильич особенно сильно страдал бессонницей. Вечером, ложась в постель с тяжелой головой и поминутно вздрагивая, точно от внезапных толчков, он все-таки забывался довольно скоро беспокойным, нервным сном, но просыпался задолго до света, совсем разбитый, обессиленный и раздраженный. Причиной этому, без сомнения, было нравственное и физическое переутомление, а также давняя привычка к подкожным впрыскиваниям морфия, с которой Бобров на днях начал упорную борьбу» [25, с. 71].

Производство, завод А.И. Куприн сравнивает с Молохом, требующим теплой человеческой крови. Самыми негативными красками описано фабричное производство, оно угнетающе и чудовищно. Главный герой постоянно находится в состоянии нервного напряжения, автор дает понять, что причиной этого напряжения стал тяжелый труд, который привел к отчаянию и злобе. Андрей Ильич Бобров, главный инженер завода, продолжает галерею «маленьких людей» в русской литературе, он описывается безвольным, трагическим героем, страдающим от тяжелого железного века. По определению Скабичевского, Бобров – это психопатический герой современной литературы – он ищет забвения в морфии [26]. «Бобров слишком слаб для борьбы. Больной, сломленный человек, он и сам жертва Молоха» [27, с. 82].

Лейтмотив повести – это бунт одинокого, слабого человека, посмевшего противопоставить себя капитализму и прогрессу. Вызов инженера Боброва обречен. Антагонистом Боброва в повести являет-

ся Гольдберг, он высказывает свое отношение к прогрессу: «Инженеры и изобретатели своими открытиями ускоряют пульс общественной жизни» [24, с. 41]. На что Бобров в буквальном смысле вспыхивает: «Во сколько человеческих жизней обойдется каждый шаг вперед вашей дьявольской колесницы, каждое изобретение какой-нибудь поганой веялки, сеялки или рельсопрокатки? Хороша, нечего сказать, ваша цивилизация, если ее плоды исчисляются цифрами, где в виде единиц стоит железная машина, а в виде нулей – целый ряд человеческих существований!» [24, с. 44]. А.И. Куприн также поднимает важную тему оторванности человека от природы, разрыва с корнями, потери идентичности. Следствием всего этого, по мнению писателя, является трагический финал. Причиной происходящего, по мнению автора, является индустриализация жизни, промышленность становится Молохом, злобным божеством, пожирающим жизни людей.

Трансформация деревенской культуры в городскую описана в цикле очерков Филиппа Нефёдова «Наши фабрики и заводы» (1872). Они рассказывают о процессах перехода крестьян от сохи к станку, от жизни на земле к «машинному рабству». Превращение села в промышленное гетто иллюстрируется по средневековому мрачными картинами, ставшими впоследствии общим местом для описания вопиющих контрастов жизни индустриальных центров с их промзонами и индустриальными окраинами [28, с. 10]. «"Село Иваново представляет вид цветущего города, – говорили нам учителя отечественной географии, – в нем находится множество фабрик и заводов, на которых ежегодно вырабатывается хлопчатобумажных изделий на десятки миллионов и где живет более двадцати тысяч рабочего люда"… Куда девался красивый город, которым за несколько минут вы восхищались? Нет больше его, он исчез! Вместо красивого города вы уже видите сплошную массу почерневших от ветхости деревянных построек, раскинутых на шестиверстном пространстве, да изредка и кое-где из-за них выставляются каменные дома купцов и длинные корпуса фабрик; везде солома и тес, покрывающие хижины и жилища манчестерцев. Только одни церкви с их златоглавыми верхами и красные трубы остаются во всей своей неизменной красе и как-то уже особенно резко выделяются из массы окружающего убожества и поражающей нищеты» [29].

А.П. Чехов в своем творчестве продолжает традиции изображения пороков промышленников, фабрикантов, капиталистов, которые стереотипно сложились к тому времени в русской литературе. При этом к началу XX века Россия по уровню промышленного производства уже занимала пятое место в мире. Тем не менее, положительный герой-капиталист так и не появился в русской литературе. Рассказ «Случай из практики» – один из самых характерных примеров отношения интеллигенции того времени к промышленному развитию России. «Тысячи полторы-две фабричных работают без отдыха, в нездоровой обстановке, делая плохой ситец, живут впроголодь и только изредка в кабаке отрезвляются от этого кошмара: сотни людей надзирает за работой, и вся жизнь этой сотни уходит на записывание штрафов, на брань, несправедливости, и только двое-трое, так называемые хозяева, пользуются выгодами, хотя совсем не работают и презирают плохой ситец» [30, с. 345].

В творчестве А.П. Чехова образ делового человека, русского капиталиста представлен в повести «Три года» и пьесе «Вишневый сад», он несет скорее негативную коннотацию. С помощью образа братьев Лаптевых и Лопахина А.П. Чехов выявляет «массовых» капиталистов конца XIX – начала XX вв. Особенность образа заключается в том, что, по мнению А.П. Чехова, у них преобладали хищнические инстинкты, обостренное социальное тщеславие, которое не сдерживается культурной рефлексией. Именно поэтому Лопахин готов был ударить топором по вишневому саду. Безусловно, Лопахин ярок, необычен своей «капиталистичностью», но, тем не менее, он не вызывает у читателя желания подражать ему. Все его порывы и деловые качества писателем осуждаются. Капиталист в произведениях А.П. Чехова живет противоречием между культурной рефлексией и хищническим обогащением.

Образованность и культура несовместимы у А.П. Чехова с деловыми качествами. Лопахин так говорит о себе: «Читал вот книгу и ничего не понял. Читал и заснул… Мой папаша был мужик, идиот, ничего не понимал, меня не учил, а только бил спьяна, и все палкой. В сущности и я такой же болван и идиот. Ничему не обучался, почерк у меня скверный, пишу я так, что от людей совестно, как свинья» [31, с. 339]. Коммерческий успех Лопахина подается А.П. Чеховым как тщеславие: мужик сравнялся с помещиком: «Если бы отец мой и дед встали из гробов и посмотрели на все происшествие, как их Ермолай, битый, малограмотный Ермолай, который зимой босиком бегал, как этот самый Ермолай купил имение, где дед и отец были рабами, где их не пускали даже на кухню» [31, с. 356-357].

Другой герой-предприниматель Алексей Лаптев инертен и безволен. Лаптев причастен к бизнесу, которым владеет его отец. Лаптева держат отцовские миллионы, поэтому он и не бросает дело, к которому совершенно равнодушен. В монологе Лаптева А.П. Чехов рисует внутренний мир капиталиста: «А я, а я? Посмотри на меня… Ни гибкости, ни смелости, ни сильной воли; я боюсь за каждый свой шаг, точно меня выпорют, я робею перед ничтожествами, идиотами, скотами, стоящими неизмеримо ниже меня умственно и нравственно; я боюсь дворников, швейцаров, городовых, жандармов, я всех боюсь, потому что я родился от затравленной матери, с детства я забит и запуган!..» [32, с. 85]. Таким образом, торговая и промышленная деятельность, качества успешного человека меньше всего интересовали писателя. Образ предпринимателя – нецельный, он искорежен рефлексией и собственными комплексами.

В книге «Фома Гордее» М. Горького видное место занимает владелец канатного завода Яков Маякин. «Человек «железный» и при этом «мозговой», он уже способен думать шире, чем требуют узколичные его интересы, он политически наточен и чувствует значение своего класса» [33, с. 478-479]. Яков Маякин является самым значительным купцом в городе и твёрдо уверен, что «купец в государстве первая сила, потому что с ним – миллионы». Фома Гордеев не типичен как купец. Он борется со своей средой, протестует против ее образа жизни, обличает купцов за их пороки и преступленья. М. Горький наделяет купцов следующими качествами: хищники, самодуры и преступники. Всех их объединяет стремление к наживе, нежелание останавливаться перед чем бы то ни было, даже перед преступлением, для достижения своих целей. Яков Маякин откровенно заявляет: «По Христову учению совсем невозможно поступать, стал для нас Иисус Христос совсем лишний».

При этом Яков Маякин не является у Горького образом классически законченного злодея. В отличие от консервативного «фабриканта грехов» Анания Щурова он понимает необходимость технического прогресса, рассуждает о высоком назначении человека: «Человек назначен для устроения жизни на земле» [34, с. 797]. Однако и своей алчностью к наживе, и своим презрением к «слабым» людям Яков Маякин такой же, как Ананий Щуров, Игнат Гордеев. Автор использует широкий перечень художественных средств, чтобы сформировать негативное отношение к личности Маякина. Он «злобно визжит», «говорит злым и свистящим шепотом». Звук его смеха «похож на визг ржавых петель». Своего «воспитателя» Фома Гордеев неоднократно сравнивает с ужом. Таким образом, Горький наделяет Якова Маякина демоническими качествами, делает его символом безудержного денежного соблазна.

Тем не менее справедливо отметить, что русские классики показывали не только отрицательные черты делового человека. П.А. Плавильщиков в пьесе «Сиделец» создал образ «новых людей»: их отличает тяга к культуре, к знанию, они являются ревнителями добродетели и честных нравов, они осознали значимость купеческого сословия и осуждают тех, кто стремится получить дворянство: «Хороший купец, поставив на честность торг свой, может столько же отечеству принести пользы, сколько дворянин, проливая кровь свою для защиты спокойствия и славы» [35].

Или вот еще пример: в романе «Три страны света» (1848-1849) Н.А. Некрасова и А.Я. Панаевой, на фоне отрицательных качеств русской буржуазии, отмечается ее деловитость, предприимчивость и энергичность.

На страницах другого романа – «Китай-город» – автор П.Д. Боборыкин снимает всякий налёт негативизма с лучших представителей купеческого сословия [36, с. 90]. Вот, например, П.Д. Боборыкин в своём романе сравнивает интеллектуальный уровень культурной девушки из дворян и молодого буржуа. Когда они посещают Третьяковскую галерею, оказывается, что предприниматель Рубцов знает русскую живопись лучше дворянки Таси Долгушиной. “Всё он знает, – думала Тася, – даром что купеческий сын; а я круглая невежда – генеральская дочь!”» [37, с. 416]. Развитие России П.Д. Боборыкин связывает с честными дельцами – Станицыной, Осетровым, Рубцовым. Им суждено, по его мнению, в скором будущем руководить не только производственно-экономической, но и политической, культурной, умственной жизнью русского общества [38, с. 220].

В романе «Василий Тёркин» П.Д. Боборыкин продолжает отстаивать духовный мир нового буржуа. Герой писателя не о бюджете думает, не для «кубышки» работает, а для общенародного дела [39, с. 375]. Автор показал сильного и яркого представителя среды, хищного, но привлекательного в самоутверждении, рожденного средой. П.Д. Боборыкин воспроизводит разные слои русской буржуазии. Ему удается показать и здоровое, и больное, и дурное, и хорошее. Его романы передают и дух

авантюризма, и честность, и трудолюбие, и хороший расчет деловых успешных предпринимателей. Автор показывает положительное влияние буржуазных отношений на своих героев.

В романе И.С. Шмелева «Лето господне» также представлен положительный образ русского предпринимателя. Для подрядчика Сергея Ивановича дело составляет самую сущность жизни главного героя, предмет его гордости. И если ради дела необходимо лишиться прибыли или, наоборот, потратить свои собственные сбережения – это естественно. Потому что основное в его деятельности – работа на благо общества и жизнь по совести, в соответствии с божьим законом. Люди, которые работают на предпринимателя, осмысляются им как часть большой семьи. В романе деньги занимают значительное место, отношение к ним уважительное.

Тем не менее относительно положительные образы предпринимателей встречаются в русской литературе значительно реже, чем отрицательные. Резюмируя, автор заключает, что русская литература – христианская по своей сути, она дышит совершенно другим воздухом. Ей не интересен преуспевающий деловой человек. Отношение к богатству и успеху выражается евангельской притчей: «Легче верблюду пройти сквозь игольное ушко, чем богачу войти в царствие небесное».

Произведения русской литературы не содержат нарративного дискурса, формирующего активное отношение к действительности, волю к успеху и достижениям. Образ промышленника и фабриканта не овеян романтизмом, а пафос прогресса так и не стал лейтмотивом русских писателей. Промышленник и фабрикант воспринимался как представитель классового строя, эксплуататор крестьян и рабочих, паразит, хищник. Герои индустриализации не обрели полноценную жизнь на страницах русской классики, художественная литература не смогла сформировать индустриальную культуру. Напротив, она ставит в оппозицию прогресс, технику, капитал культуре, духовности и человеческим качествам. Философ Н. Бердяев пишет: «Окончательная победа техники в культуре, вступление в техническую эпоху влечет культуру к гибели» [40, с. 502]. Индустриальный город представляется как инфернальное гиблое место, место, где разбиваются мечты и ломаются жизни.

Промышленная революция побудила к рефлексии многих философов и экономистов, социологов, но русские писатели остались в стороне от данной проблематики, они были сосредоточены исключительно на исследовании морально-нравственных вопросов. Автор разделяет точку зрения исследователей Левандовских, которые пишут, что на восприятие русскими писателями торгово-промышленного сословия часто влияли реликтовые черты их собственного сознания, которые, в общем, сводились к понятию антибуржуазности [2, с. 147]. В этих словах слышится презрение, которое испытывала творческая интеллигенция к купцу, промышленнику и фабриканту. Материальный мир для российского образованного общества относился к мещанству и был отнесен к низшей категории бытия. Картина мира делового человека оказывалась вне дискурса русских классиков с их высокими духовными порывами и интеллектуальными рефлексиями.

Данную тенденцию заметил М. Горький. В частности он пишет: «Дворянская наша литература любила и прекрасно умела изображать крестьянина человеком кротким, терпеливым, влюбленным в какую-то надземную «Христову правду». Хотя в то время крепостная деревня уже обильно выдвигала из своей темной среды талантливых организаторов промышленности: Кокоревых, Губониных, Морозовых, Колчиных, Журавлевых и т.д. Фабриканты, судостроители, торговцы, еще вчера бесправные, смело занимали в жизни место рядом с дворянством и, подобно древнеримским рабам-«вольноотпущенникам», садились за один стол со своими владыками. Крестьянская масса, выдвигая таких людей, как бы демонстрировала этим силу и талантливость, скрытую в ней, массе. Но дворянская литература как будто не видела, не чувствовала этого и не изображала героем эпохи волевого, жадного до жизни, реальнейшего человека – строителя, стяжателя, «хозяина», продолжая любовно изображать кроткого раба, совестливого Поликушку» [10, с. 253].

Упомянутые выше герои были чужды как дворянской литературе, так и литературе разночинцев-интеллигентов. Писатели занимались идеализацией деревни, крестьянина, общины. В то время как фабриканты и промышленники определялись ими как мещане, их жизненный уклад, способствующий успеху, оставался за скобками отечественной литературы, которая демонстрировала высокую концентрацию индустриальных стереотипов и штампов. К сожалению, в фокус русских писателей не попала и благотворительная и меценатская деятельность купеческого сословия, которая имеет глубоко русскую христианскую сущность. Таким образом, русская литература способствовала формированию социального стереотипа, что большие деньги честным путём не заработать, капитал – это грязное де-

ло, промышленники, фабриканты, представители коммерции - спекулянты, не имеющие ни чести, ни совести, обеспокоенные только тем как бы побольше награбить, пренебрегая христианскими ценностями. Данный образ культивировался в русской литературе в течение многих десятилетий, в результате в языковый картине мира сформировался негативный образ предпринимателя, промышленника, фабриканта.

Безусловно, среди предпринимателей были и те, кто тяготились своим трудом, были и пьяницы, и прожигатели жизни, и хулиганы. Но были и такие как Савва Морозов, как пермский пароходчик Н.А. Мешков, москвич Н. Шмит и еще многие. Отсюда же выходили и такие культурные деятели, как череповецкий городской голова Милютин и целый ряд купцов, весьма умело и много поработавших в области науки и искусства. Идея развития общества под лозунгом: «Каждый может достичь всего, работая над собой» оказалась чужда русской литературе. В ней также не найти тождественного концепта или героя, который напоминал бы респектабельного делового горожанина - self made individual. Успешный деловой человек в русской классике так и не стал обладателем таких характеристик как активный, амбициозный, предприимчивый, усердный, настойчивый, практичный, профессиональный. Описание картины мира человека с данными качествами крайне негативно. В то время как в западной культуре эти черты характера являются положительными, а их наличие вызывает уважение.

В результате не был сформирован культ энергичного делового человека в художественном дискурсе. Это во многом объясняет, почему для русской ментальности западный индивидуализм чужд, а неудача, бедность для русского – это следствие не собственных ошибок, а вмешательства неких внешних обстоятельств, это проявление судьбы или случайности, но вовсе не результат собственной деятельности. Русская литература также далека от описания проявлений индивидуализма, напротив, она воспевает связь с природой, корнями, народом, коллективом. Попытки выделиться из массы осуждаются. Возможно, это стало одной из причин классовой слабости российской буржуазии. Накануне тяжелейших испытаний в начале 20 века она так и не стала решительной социальной силой. Кроме того, созданный русской литературой негативный образ делового человека, по мнению автора, во многом привел к инертности современного общества, не желающего осваивать предпринимательскую инициативу.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Душкова Н.А., Григорьева Н.Н.* Социальный портрет российского купечества в пореформенный период // Вестник ВГТУ. 2008. № 11. С. 102-105.
2. *Левадовская А.А., Левадовский А.А.* «Темное царство»: Купец-предприниматель и его литературные образы // Отечественная история. 2002. № 1. С. 146-159.
3. Образ предпринимателя в контексте ценностных изменений российского общества // Русский язык: исторические судьбы и современность. Труды и материалы II Международного конгресса исследователей русского языка. М.: Изд-во МГУ, 2004. С. 127-128.
4. *Бахор Т.А., Зырянова О.Н., Лобанова О.Б., Лукин В.А., Плеханова Е.М.* Социально-культурный ракурс образа предпринимателя в русской литературе // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1.
5. *Кравчук А.Я.* Три слагаемых гончаровского идеала российского предпринимателя // Гуманитарные исследования в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. 2012. № 1 (17). С. 126-132.
6. *Лобанова О.Б., Лукин В.А., Плеханова Е.М.* Представление современной молодежи о духовно-нравственных ориентирах предпринимательства // Перспективы науки. 2013. № 7(46). С. 13-16.
7. *Белинский В.Г.* Полное собрание сочинений. Т. 10. Статьи и рецензии. 1846–1848. М.: Изд-во АН СССР, 1956. 597 с.
8. *Гончаров И.А.* Собрание сочинений. В 8 т. М.: Гос. изд- во худож. литературы, 1952. Т. 1. 328 с.
9. *Анненский И.Ф.* Гончаров и его Обломов // Анненский И.Ф. Книги отражений. М.: Наука, 1979. С. 251-271.
10. *Горький М.* Собр. соч. в 16-ти томах. М., 1997. Т. 16.
11. *Гончаров И.А.* Собрание сочинений. В 8 т. М.: Гос. изд- во худож. литературы, 1952. Т. 2. 520 с.
12. *Дружинин А.В.* Литературная критика. М.: Сов. Россия, 1983. 384 с.
13. *Добролюбов Н.А.* Что такое обломовщина? // Гончаров И.А. в русской критике: сб. ст. М.: Гос. Изд-во худож. литературы, 1958. С. 551-562.
14. *Вайль П., Генис А.* Родная речь: Уроки изящной словесности. М.: КоЛибри, 2008. 256 с.
15. *Володина Н.В.* Концепты, универсалии, стереотипы в сфере литературоведения: монография. М.: Флинта: Наука, 2010. 256 с.

16. *Скабичевский А.М.* Особенности русской комедии // Отечественные записки. 1875. № 2. Современное обозрение. С. 199-248.
17. *Куприна-Иорданская М.С.* Годы молодости. М., 1960. 243 с.
18. *Боборыкин П.Д.* Воспоминания. В 2-х т. М., 1985. Т. 1. 295 с.
19. *Мамин-Сибиряк Д.Н.* Приваловские миллионы: Избранные сочинения. М., 1949. 449 с.
20. *Мамин-Сибиряк Д.Н.* Собр. соч. в 8 томах. М., 1955. Т. 7.
21. *Бойко В.П.* Ф.М. Достоевский о российском предпринимательстве: художественный образ и реальная характеристика // Вестн. Том. гос. ун-та. 2012. № 359. С. 70-74.
22. *Достоевский Ф.М.* Дневник писателя: в 2 т. 1877, 1878, 1881. М.: Айрис-пресс, 2006. Т. 2.
23. *Достоевский Ф.М.* Дневник писателя: в 2 т. 1877, 1878, 1881. М.: Айрис-пресс, 2006. Т. 1.
24. *Куприн А.И.* Повести. Рассказы. М., 2002.
25. *Куприн А.И.* Молох // Собр. соч. в 9 т. М.: Худ. литература, 1971. Т. 2.
26. Русская литература на рубеже веков (1890-е – начало 1920-х годов). М., 2000. 592 с.
27. *Чернышев А.* «Молох»: повесть А.И. Куприна // Куприн А.И. Молох. М., 1978.
28. *Тимофеев М.Ю.* Там, где видны фабричные трубы, или гимн индустриального периода (незавершённое эссе из 4 3/4 частей) // Лабиринт. Журнал социально-гуманитарных исследований. 2014. № 1. С. 4-16.
29. *Нефедов Ф. Д.* Наши фабрики // Крестьянское горе. Рассказы и повести писателей-народников 70-80-х годов XIX века. М.: Детская литература, 1980.
30. *Чехов А.П.* Собр. соч. В 12-ти т. М., 1956. Т. 8.
31. *Чехов А.П.* Собр. соч. В 15 т. М.: Книжный клуб «Книговек», 2010. Т. 12. Пьесы. 384 с.
32. *Чехов А.П.* Собр. соч. В 15 т. М.: Книжный клуб «Книговек», 2010. Т. 10. Повести, рассказы. 1894-1898. 384 с.
33. *Горький А.М.* Полн. собр. соч. В 30 т. М., 1950. Т. 4.
34. *Ханов В.А.* Архетипическая основа образа Якова Маякина в повести М. Горького «Фома Гордеев» // Известия Самарского научного центра РАН. 2012. № 2-3. С. 797-801.
35. *Плавильщиков П.* Сиделец, комедия в четырех действиях. СПб., 1807.
36. *Лебедев Ю.В.* Комедия А.Н. Островского «Бешеные деньги» в литературном процессе 1880-1890-х годов // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2016. № 1. С. 89-93.
37. *Боборыкин П.Д.* Китай-город. Роман в пяти книгах. М.: Художественная литература, 1957. 448 с.
38. *Харсеева Н.В.* Образ купечества в русской художественной литературе XIX – начала XX в. // Теория и практика общественного развития. 2009. № 3-4. С. 213-224.
39. *Бобрыкин П.Д.* Сочинения. В 3 т. М.: Художественная литература. 1993. Т. 1. 614 с.
40. *Бердяев Н.А.* Человек и машина (Проблема социологии и метафизики техники) // Философия творчества, культуры и искусства. В 2-х т. Т. 1. М.: Искусство, 1994. С. 499-523.

Евстигнеева А.О.

СОЦИАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ «ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЛОВУШЕК» ПРОЦЕССА МУНИЦИПАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. *В статье рассматриваются последствия процесса приватизации предприятий и возникающие в связи с этим «институциональные ловушки». Подробно анализируется социальная сторона «институциональной ловушки», которая предопределила сегодняшнее состояние социально-экономической и административно-управленческой систем современного российского общества.*

Ключевые слова. *Институциональные ловушки, муниципализация, инфраструктура предприятий, социальные объекты.*

Evstigneeva A.O.

THE CONTENT OF THE SOCIAL "INSTITUTIONAL TRAPS" IN THE PROCESS OF MUNICIPALIZATION INFRASTRUCTURE COMPANIES

Abstract. *The article deals with the consequences of the privatization process of state-owned enterprises and arising in connection with this "institutional traps". Detailed analysis of the social side of "institutional traps", which determined the current state of socio-economic and administrative management systems of modern Russian society.*

Keywords. *Institutional traps, municipalization, enterprise infrastructure and social facilities.*

До настоящего времени повседневная жизнь миллионов людей на территории огромной страны, т.к. называемый «быт», определяется решениями тридцатилетней давности, принятыми в рамках программы передачи социальных объектов предприятий в муниципальную собственность. Следует отметить, что эта программа, в отличие от широко известной программы приватизации, почти никогда не обсуждалась. «Эта “незаметная реформа” непосредственно затронула интересы десятков миллионов россиян, стала фактором резкого роста дотационности региональных и местных бюджетов и оказалась, по сути, первой кардинальной муниципальной перестройкой общестранового масштаба» [1]. В настоящее время практически невозможно оценить ни экономические, ни социальные последствия муниципализации социальных объектов.

Во-первых, практически нет достоверной официальной государственной статистики, характеризующей ход и последствия муниципализации социальных объектов приватизированных предприятий, динамики и масштабов изменений, происходивших в социально-экономической системе.

Во-вторых, надежные данные по проблеме могли быть получены только в ходе специально организованных исследований, ориентированных на использование первичной информации региональных

ГРНТИ 04.51.25
© Евстигнеева А.О., 2016
Анна Олеговна Евстигнеева – аспирантка кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 197348, Санкт-Петербург, Богатырский пр., д. 4 (Russia, St. Petersburg, Bogatirskiy av., 4). Тел.: 8 (911) 234-51-02. E-mail: aoevstigneeva@mail.ru.

и муниципальных органов, а также предприятий. Вторичный анализ этой информации затруднен тем, что имеющиеся данные опираются на результаты разрозненных социологических исследований, проводившихся в разное время, в различных регионах страны, на несопоставимых объектах по несравнимым программам.

В-третьих, междисциплинарный характер самой проблемы муниципализации социальных объектов, затрагивающий макроэкономику и экономику конкретных предприятий, вопросы бюджетной и социальной политики, государственного регулирования и местного самоуправления практически не имеет ни методологии, ни аналогов постановки и решения подобных проблем.

В-четвертых, социетальная по сути проблема изменения коренных оснований жизни социума была представлена как чисто экономико-управленческая проблема передачи прав собственности на объекты, не имеющие серьезного значения. Если учесть, что в стране в течение семидесяти лет не было отношений собственности, а передаваемые объекты не были собственностью предприятий, были государственными и только числились на балансе предприятий, весь процесс передачи выглядел как чисто управленческая проблема передачи объектов с баланса на баланс, не затрагивающий отношений собственности. Естественно, стать собственником медицинских, дошкольных, рекреационных и прочих объектов, в отличие от объектов реальной экономики, никто особенно не стремился в силу абсолютной неопределенности правовой составляющей владения такими объектами.

Социальная сторона проблемы состояла в том, что принадлежащие государству предприятия предоставляли и своим работникам, членам их семей, и гражданам, не работавшим на этих предприятиях, значительный объем услуг, которыми пользовались, говоря современным языком, все жители «муниципальных образований». Эти услуги были связаны с жильем, детскими садами, спортивными сооружениями, больницами и поликлиниками, учреждениями культуры и отдыха. В большинстве случаев (особенно в моногородах) жители муниципальных образований не могли удовлетворять основные жизнеобеспечивающие потребности никак иначе.

Особо следует отметить, что передача принадлежавших предприятиям объектов социальной инфраструктуры, находившихся на балансе предприятий, не была актом добровольного и согласованного решения сторон, а являлась обязательным условием приватизации, согласно которому ни жилье, ни детские сады, ни объекты здравоохранения, ни другие аналогичные объекты не могли переходить в собственность создаваемых на базе государственных предприятий акционерных обществ или приватизироваться вторыми лицами.

По действовавшим нормативам весь процесс от утверждения плана приватизации конкретного предприятия, из уставного капитала которого исключались объекты социально-бытовой сферы и жилищного фонда, подлежащие передаче в муниципальную собственность, до акта приема указанных социальных объектов на баланс соответствующих органов местного самоуправления должен был проходить за шесть месяцев. В реальности процесс продолжается до настоящего времени. В качестве приоритетной цели реформирования рассматривалось освобождение предприятий от экономически нецелесообразной деятельности по содержанию социальной инфраструктуры и направление освободившихся средств на решение производственных задач. Поэтому для большинства предприятий освобождение от социальных объектов означало бы получение шанса на экономическое выживание и возрождение.

Вторая, скорее подразумеваемая, не обеспеченная ни финансовыми, ни управленческими решениями цель, по-видимому, состояла в понимании необходимости сохранения объектов социальной инфраструктуры в силу явной невозможности населения физически выжить в условиях рыночных цен на здравоохранение, оплату жилья, образования детей и прочих необходимых для элементарного жизнеобеспечения средств существования. Сразу отметим, что ничего подобного не произошло:

- применительно к предприятиям, можно отметить, что большинство крупных предприятий советской промышленности, обладавшие развитой инфраструктурой, были распроданы, сданы в аренду или просто прекратили существование как производственные объекты. К примеру, «Кировский завод», на котором в конце 1980-х годов работало около 40 тыс. человек, в настоящее время существует за счет арендаторов и распродал практически все объекты инфраструктуры. Ни о какой прибыли предприятий в результате освобождения от социальной объектов не может быть и речи;

- расходы местных бюджетов и объем дотаций из вышестоящих бюджетов вследствие передачи в муниципальную собственность социальных объектов предприятий выросли в разы. Передача объектов в собственность местных органов власти имела исключительно негативные социальные последствия. Городские власти были не в состоянии оплачивать издержки, связанные с передачей объектов в муниципальную собственность. Передача социальных объектов муниципалитетам не сопровождалась соответствующим перераспределением финансовых средств. Фонд социальных объектов на балансе муниципалитетов вырос, и это является одной из основных причин бюджетных дефицитов и все большей зависимости городов от федеральных субсидий;
- резко снизилось качество и увеличилась цена социальных услуг в результате муниципализации. Не в последнюю очередь за счет снижения уровня оплаты труда работников медицинских, спортивных и детских образовательных учреждений. Негативные последствия влияния реформ на жилищно-коммунальную сферу прослеживаются до сих пор и, очевидно, неустранимы. Не реализована ни одна программа расселения ветхого и аварийного жилья. Балконы и штукатурка с фасадов домов падают даже на Невском проспекте Санкт-Петербурга.

Можно отметить, что муниципализация социальных объектов не обеспечила достижения желаемых целей. Основная проблема состоит в том, что передача социальных объектов оказалась исключительно сложным по своему содержанию и последствиям институциональным преобразованием, в результате которого произошло значительное увеличение сектора народного хозяйства (муниципальной социальной сферы), менее всего подготовленного к работе в режиме экономической самодостаточности.

Последствия таких направлений экономических реформ как приватизация и муниципализация инфраструктуры предприятий интересны с позиций ожидаемого и реального результата принимаемых людьми решений и могут служить хорошей иллюстрацией к поговорке: «Дорога в ад всегда вымощена благими намерениями». Абсолютно неясно, каким образом нацеленные на благие цели либеральные реформы дали настолько противоречивые результаты: отмена планирования привела не к росту производства, а к тотальному сворачиванию всякой реальной хозяйственной деятельности, уничтожение системы идеологического, государственного и партийного контроля породило массовую коррупцию государственного аппарата, рост преступности и девиантного поведения; отказ от монополии на внешнюю торговлю обернулся стихийным вывозом капитала и природных ресурсов.

Лучше всего создавшаяся ситуация описывается в развиваемом с 1970-х годов прошлого века институциональном направлении в современной экономике. По определению одного из лидеров направления Д. Норта, «институты – это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... Институты уменьшают неопределенность, структурируя повседневную жизнь» [2]. Вновь созданные «правила игры» помогли стабилизировать ситуацию, но, одновременно, создали ряд институциональных ловушек (в институциональной теории под институциональной ловушкой понимается «неэффективная устойчивая норма (неэффективный институт), имеющая самоподдерживающийся характер» [там же]).

В отечественной науке происхождение и сущность «ловушек» исследовали в своих работах такие авторы, как Е. Балацкий [3], В. Полтерович [4], Е. Гонтмахер [5] и др., которые связывают их происхождение с несовместимостью «импортируемых» институтов с традиционной ментальностью и хозяйственными привычками. При этом считается, что само по себе заимствование рыночных правовых механизмов не гарантирует возникновения эффективных рыночных институтов. В данном случае ловушка состояла в разработке нормативных оснований деятельности экономических институтов без учета возможностей социальных, административно-управленческих и политических институтов общества реализовать предложенную систему.

Можно отметить следующую социальную сторону «институциональной ловушки», которая предопределила сегодняшнее состояние социально-экономической и административно-управленческой систем современного российского общества. Она связана непосредственно с трудовой деятельностью и удовлетворением потребностей через трудовую деятельность. В данном случае социальный характер несоответствия реализованных экономических трансформаций их целям проявился в полном несоответствии имевшихся человеческих ресурсов задачам проводимых реформ.

Это проявлялось, во-первых, в том, что приватизированное государственное предприятие, требовало собственника, хозяина, которым никак не мог стать бывший директор советского предприятия, который на протяжении всей карьеры, по сути, выполнял исключительно роль менеджера, нанятого государством, которое ставило ему цели деятельности, планировало его деятельность, освобождало от решения всех экономических проблем, связанных с поставками необходимого сырья и реализацией произведенной продукции. Становление из менеджера «эффективного собственника» – это социальный процесс, на который в европейской культуре ушло не менее трехсот лет.

Во-вторых, воспитанный в идеологии труда на пользу общества советский работник не был наемным работником в прямом понимании этого слова, т.е. никогда не работал на работодателя, конкретного персонифицированного владельца. С позиций социологии социальные роли работодателя и наемного работника требуют длительного процесса понимания, принятия и усвоения новых социальных ролей и новых ролевых отношений в социально-экономической системе.

В-третьих, советское государство за счет социальной инфраструктуры удовлетворяло гарантированный уровень социальных потребностей, который практически не зависел от реальной зарплаты работника. Трансформации в социально-экономической системе означали переход от удовлетворения потребностей населения государством к удовлетворению платежеспособного спроса из средств самого работника, т.е. в социетальном масштабе означали переход от общества труда к обществу потребления.

Следует сразу отметить, что ценностная сторона столь радикальных социокультурных изменений никогда не обсуждалась – предполагалось, что можно создать эффективные экономические институты исключительно на изменении правового поля, построенного на заимствовании норм из другой экономической культуры. Из практики реформирования, затрагивающего социокультурные основания жизни общества, широко известно, что самой существенной стороной подобных институциональных изменений становится именно ценностная составляющая, определяющая контуры создаваемой структуры социальных отношений. Социальная ловушка сложившейся ситуации заключается в том, что декларируемая рыночная экономика может держаться только на экономических интересах основных участников хозяйственной деятельности, т.е. на ценностной системе, разделяемой всеми с позиций социальной справедливости.

В результате цель макроэкономических трансформаций вступает в конфликт с ценностями экономически активных социальных групп. В данном случае это работодатели, владельцы, собственники ранее принадлежавших государству предприятий и наемные работники, превратившиеся в таковых из «строителей коммунизма». Все попытки институализировать вновь созданные отношения с помощью заимствованной в Германии модели трипартизма ни к чему не привели: Союзы предпринимателей так и не сформировали свои интересы в виде какой-либо целостной программы, профсоюзы, и ранее не отстаивавшие интересы рабочих, окончательно деградировали, став владельцами доставшейся им социальной инфраструктуры советских предприятий, а государство, должное сыграть в условиях институционального неравновесия руководящую роль, стало одним из субъектов экономических отношений, преследуя свои собственные цели в новой социальной роли «государство-предприниматель». В этой социальной роли коррупция является естественной функцией государственного аппарата.

В результате, в течение последних пятнадцати лет сложилась экономически неэффективная «институциональная ловушка», в которой никто не заинтересован в развитии реального сектора экономики. Владельцев, работодателей интересуют только цели краткосрочного спекулятивного обогащения. Наемных работников – удовлетворение личных потребностей при минимуме трудовых усилий. Государство, понимаемое как административно-управленческий аппарат легитимного насилия, обсуживающий интересы элиты общества, заинтересовано в получении коррупционного дохода. В данном случае, «невидимая рука» рынка не в состоянии сама по себе трансформировать эгоистическое поведение всех социальных групп в общественно полезное экономическое поведение.

Выход из сложившейся в области хозяйственной деятельности институциональной ловушки, как представляется автору, возможен либо на основе политических решений государственной власти, либо на основе социальных конфликтов в сфере труда, в основе которых должна лежать самоорганизация работников наемного труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Лексин В.Н., Швецов А.Н.* Незаметная реформа: передача социальных объектов предприятий в муниципальную собственность // Российский экономический журнал. 1998. № 1.
2. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
3. *Балацкий Е.* Теория институциональных ловушек и правовой плюрализм // Общество и экономика. 2001. № 10.
4. *Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Российская экономическая школа, 1998.
5. *Гонтмахер Е.* Российская модернизация: институциональные ловушки и цивилизационные ориентиры // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 10.

Истомин А.С.

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА И БЕЗОПАСНОСТИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. *Ужесточение требований к производителям продуктов питания, их качеству и безопасности, требует внедрения на предприятиях пищевой промышленности эффективных систем менеджмента качества и обеспечения безопасности на основе требований международных стандартов.*

Ключевые слова. *Безопасность продуктов питания, система менеджмента качества, новые системы производства.*

Istomin A.S.

QUALITY MANAGEMENT SYSTEM AND SAFETY OF FOOD INDUSTRY

Abstract. *The tightening of the requirements for food manufacturers, its quality and safety, requires the implementation of the food industry of effective quality management systems and security on the basis of international standards.*

Keywords. *Food safety, quality management system, the new system of production.*

Безопасность продуктов питания стала предметом серьезных обсуждений в России в последние два десятилетия. Увеличение темпов производства и расширение ассортимента продукции привели к тому, что потребителю нужна гарантия безопасности и качества продукции, которую он покупает [1]. Сейчас на отечественных предприятиях, как правило, создаются условия, при которых не всегда обеспечивается полная безопасность продукции при отсутствии современных систем по контролю за качеством продуктов питания. На развитие данной проблемы оказывают влияния ряд факторов, таких, как: появление новых систем производства, появление новых веществ, которые загрязняют окружающую среду, появление новых продуктов и технологий по переработке, изменение состояния здоровья у людей, изменение рациона питания, рост спроса на продукты серии «fastfood» и т.д.

В связи с тем, что Россия вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО) и Таможенный союз (ТС), произошли большие изменения в законодательных и нормативных документах, которые касаются вопросов качества и безопасности пищевой продукции. Согласно Техническому регламенту ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции», в процессе производства пищевой продукции изготовитель должен сформировать и применить процедуру, основанную на принципе ХАССП [2]. ХАССП – это концепция, которая предусматривает систематическую идентификацию, оценку и управление опасными факторами, которые существенно влияют на безопасность продукции. Основными ее целями являются: предотвращение выпуска опасных для здоровья продуктов питания, сокращение риска безопасности продукта до уровня нормы, создание условий для производства безопасной продукции, создание системы для дальнейшего развития и совершенствования процесса производства.

ХАССП способна быстро меняться и приспосабливаться к особенностям производства любой фирмы с учетом ее основных принципов, таких, как: выявление и анализ опасностей, которые способ-

ГРНТИ 81.81.00
© Истомин А.С., 2016
Александр Сергеевич Истомин – аспирант кафедры экономики и управления качеством 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.: +7 812-310-40-83. E-mail: istomin_91@mail.ru.

ствуют производству продуктов питания, определение критических контрольных точек, установление критических пределов, формирование системы мониторинга, формирование системы по корректировке действий на случай выхода параметров процесса за критические пределы, формирование системы по контролю результативности системы, формирование системы документации.

Сегодня формирование и применение системы менеджмента безопасности и менеджмента качества становится обязательным для предприятий пищевой промышленности. Предприятия, у которых отсутствует сертификат соответствия системы менеджмента безопасности пищевой продукции, в будущем не смогут получать сертификаты соответствия на выпускаемую продукцию. Проводимый анализ активности предприятий пищевой промышленности по формированию и применению системы менеджмента качества и безопасности показал, что наибольшая активность проявляется в отраслях, где присутствует наибольшая конкуренция.

Для выполнения требований, которые перечислены в законодательных и нормативных актах, требуется внедрение системы управления качеством ISO 9000 и ISO 22000, системы безопасности пищевых продуктов ХАССП, а также системы экологической безопасности ISO 14000. Решить данную задачу возможно при помощи внедрения системы менеджмента качества и безопасности, которая поможет предприятию сфокусироваться на рисках, которые непосредственно касаются безопасности и качества продуктов питания. Хотя огромное количество предприятий сейчас понимают необходимость использования современной системы менеджмента качества и безопасности, некоторые из них не имеют необходимой информации о финансовых преимуществах, которыми могло бы обладать предприятие после применения системы менеджмента на предприятии, что, в свою очередь, заставляет их думать о ненадобности данных преобразований.

Мировая интеграция создает определенные риски для отечественной пищевой промышленности, требует принятия ряда мер по повышению качества и конкурентоспособности, а также реализации на практике международных стандартов в области обеспечения безопасности пищевой продукции. На сегодняшний день перспективным является не только формирование и применение на практике системы менеджмента качества и безопасности, но и формирование и применение интегрированных систем менеджмента. Причинами разработки и внедрения интегрированной системы менеджмента качества и безопасности на предприятии являются следующие аргументы: пищевые производства относятся к отраслям, где велики требования по качеству и безопасности продукции; так как одной из основных составляющих качества пищевой продукции является ее безопасность, то в пищевой промышленности в первую очередь получили развитие системы менеджмента, которые обеспечивают безопасность продукции питания на всех этапах производства на основе стандартов ISO 9000, ISO 22000 и принципе ХАССП.

Появление стандартов ISO 22000 – это новое достижение в области менеджмента безопасности пищевой продукции [3]. Данный стандарт сформирован на базе принципа ХАССП и в нынешнее время является самым прогрессивным способом управления, который позволяет обеспечить выпуск безопасных продуктов питания. Применение стандартов ISO 22000 дает организации ряд преимуществ [4]: признание безопасности продукции со стороны покупателя, преимущества в получении заказов от других компаний, которым требуют сертификаты безопасности пищевой продукции, дополнительные конкурентные преимущества в конкурсах, создание эффективной системы внутреннего контроля по безопасности продуктов питания, повышение инвестиционной привлекательности, минимизация затрат, которые связаны с производственным браком. Внедрение ISO 22000 на предприятиях позволяет решать следующие проблемы, которые возникают при параллельном внедрении нескольких стандартов: дублирование процессов, запутанность взаимосвязей между системами управления качеством, сложности комплексного понимания системы менеджмента руководством предприятия, длительное время по внедрению группы стандартов на предприятии.

Принимая во внимание все вышесказанное, можно сделать вывод, что применение системы управления качеством ISO 9000 и ISO 22000, системы безопасности пищевых продуктов ХАССП, а также системы экологической безопасности ISO 14000 – наиболее эффективный способ по повышению качества, безопасности и конкурентоспособности выпускаемых продуктов питания, а также эффективный способ минимизации затрат.

На базе анализа предприятий пищевой промышленности можно сделать вывод, что на этих предприятиях помимо проблем с безопасностью продукции также имеются и другие спорные факторы,

а именно: отсутствие системы оценки удовлетворенности потребителя, старая система документации, негибкая система взаимодействия между отделами, риск получения травм, опасность выброса вредных веществ. В связи со всеми вышеизложенными фактами предприятия вынуждены разрабатывать интегрированные системы менеджмента. Разработка данной системы включает в себя следующие этапы [5]:

1. Подготовительный. Издание приказа о начале работы по формированию интегрированной системы менеджмента.
2. Разработка программы обучения персонала.
3. Формирование политики в области качества и безопасности продукции.
4. Проведение процессов идентификации.
5. Разработка документации интегрированной системы менеджмента.

После выполнения всех этапов составляется процессная модель с учетом разработанной системы (рис. 1 и 2).

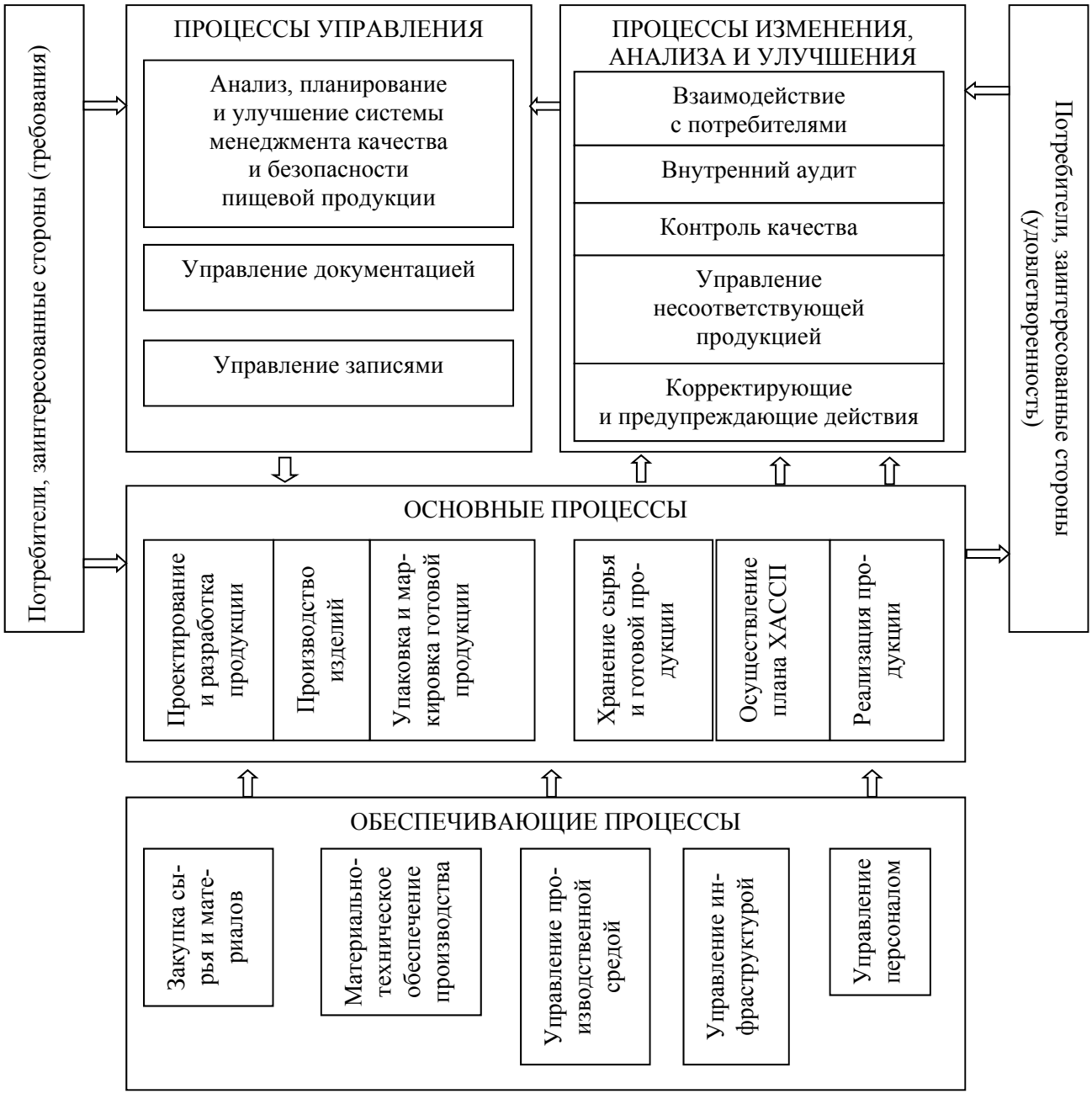


Рис. 1. Процессная модель предприятия пищевой промышленности

Формирование системы менеджмента на предприятиях пищевой промышленности становится все актуальнее с каждым годом. Особое значение уделяется интегрированной системе менеджмента. Сформированная и реализованная на предприятии интегрированная система менеджмента качества и безопасности обеспечивает предприятия пищевой промышленности перспективами во внешней среде, а именно: осуществлением обязательных нормативных требований, обеспечением надежной защиты от иностранных конкурентов, респектабельностью и положительным имиджем, получением своевременных инвестиций и льгот, участием в важных тендерах и т.д.

Интегрированная система менеджмента обеспечивается требованиями одновременно нескольких международных стандартов, является перспективной для стабильного развития предприятия. Важно также отметить, что сертификация интегрированной системы менеджмента объединяет в себе преимущества каждой из входящих в нее систем менеджмента. Эта система оптимально позволяет выполнить требования по повышения качества и безопасности продуктов питания.

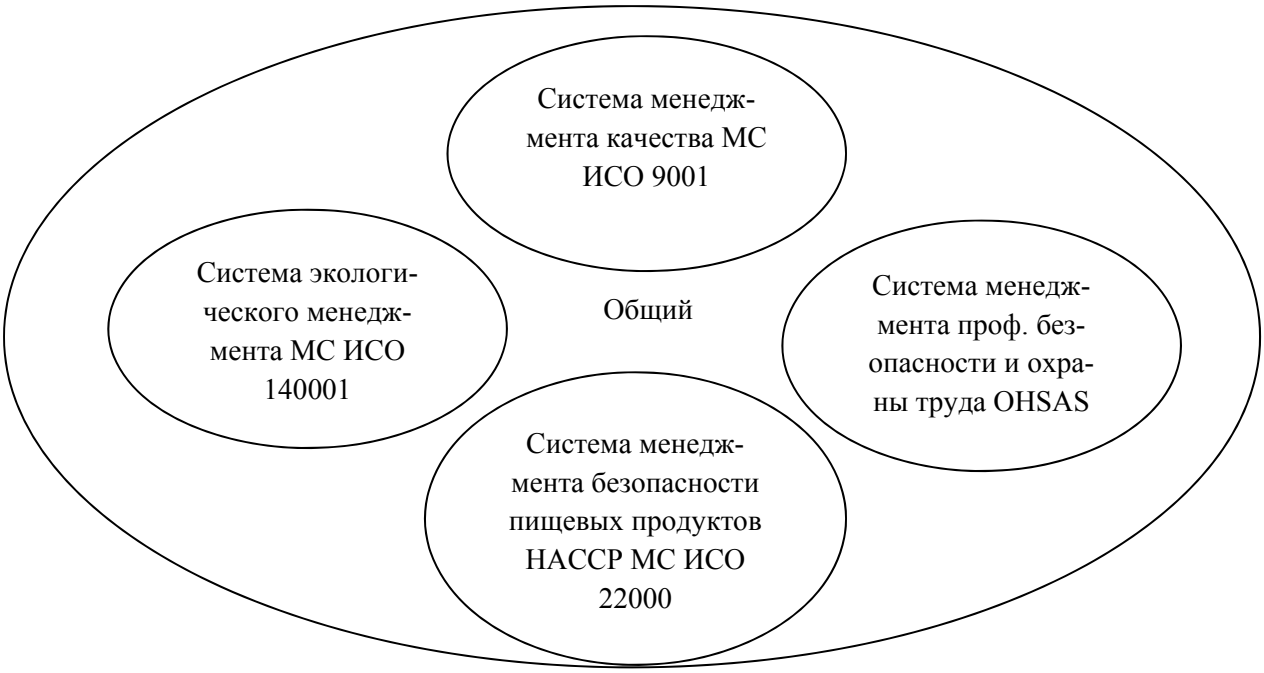


Рис. 2. Схема интегрированной системы менеджмента для предприятий пищевой промышленности

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елохов А.М.* Управление качеством. М.: Инфра-М, 2016. 336 с.
2. *Ермолова Е.О., Позняковский В.М.* Системы менеджмента безопасности продуктов функционального назначения. Изд-во LAP Lambert Academic Publishing, 2014. 340 с.
3. *Федоськина Л.А.* Менеджмент качества и обеспечения безопасности. М.: Инфра-М, 2016. 288 с.
4. *Салимова Т.А.* Управление качеством. М.: Омега-Л, 2014. 384 с.
5. *Серенков П.А.* Методы менеджмента качества. Методология управления риском стандартизации. М.: Новое знание, 2016. 256 с.

Кассюра Е.В., Турунок Н.А.

ПРИНЯТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ ДЕЛОВЫМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ: ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Аннотация. *В статье демонстрируются результаты эмпирического исследования принятия инновационной продукции деловыми покупателями на примере рынка систем безопасности. Авторы тестируют концептуальную модель и выделяют факторы, влияющие на принятия инновационной продукции различными группами деловых покупателей.*

Ключевые слова. *Модели принятия инноваций, принятие технологий, деловые покупатели, факторы принятия инноваций*

Kassura E.V., Turunok N.A.

INNOVATION ADOPTION OF BUSINESS CUSTOMERS: EMPIRICAL RESEARCH

Abstract. *The article deals with the analysis of theories making innovative products both individual and business customers. The author carries out a comparative analysis of several models and concludes on the need to combine them to create a test model of consumer behavior with the addition of specific factors, characteristic of the studied markets and products.*

Keywords. *Innovation adoption models, adoption of technology, business customers, factors of innovation adoption*

Многие российские компании сегодня в рамках политики импортозамещения выводят на рынок инновационные продукты. Отсюда на первый план выходит изучение поведения потребителей и их изменяющихся потребностей. В зарубежной литературе существует целая плеяда авторов, посвятивших себя исследованию принятия инноваций деловыми потребителями [1-9]. В противовес этому в России таких исследований практически не существует. Для успешного создания и продвижения новых инновационных продуктов необходимо определить факторы, влияющие на их принятие, то есть понять: какие продукты примут на рынке быстрее, а также что может увеличить скорость их распространения. Также важно понимать то, какие компании наиболее вероятно первыми начнут работать с продуктом для построения эффективных маркетинговых коммуникаций. Кроме того, необходимо учитывать, что принятие инновации деловыми покупателями означает не просто покупку товара, но и постоянную работу с ним (предпочтение данного товара другим). Следовательно, представляется важным определение предпочтений компаний при выборе инноваций.

В рамках данной статьи будет продемонстрированы результаты исследования принятия деловыми покупателями инновационного продукта компании, производящей системы контроля и управления доступом (СКУД). Для тестирования модели выбран новый продукт компании с условным названием СК-3 (третья модификация СК). Сформулированы следующие задачи эмпирического исследования:

1. Выявление ключевых факторов, влияющих на принятие инновационной продукции;

ГРНТИ 06.81.55

© Кассюра Е.В., Турунок Н.А., 2016

Евгений Владимирович Кассюра – аспирант кафедры маркетинга Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Наталья Александровна Турунок – консультант-эксперт компании «Мета-Research» (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Кассюра Е.В.): 191002, Санкт-Петербург, ул. Марата, 27 (Russia, St. Petersburg, Marata str., 27). Тел.: 8 (812) 602-23-72. E-mail: kassura.ev@mail.ru.

2. Описание профиля потребителей инновационной продукции, которые быстрее других реагируют на инновации;

В рамках предварительного теоретического и эмпирического исследований (интервью) были выделены следующие факторы, предположительно влияющие на покупку инновационной продукции: функциональность системы; простота ее монтажа и настройки; удобство конечного пользователя; вид деятельности покупателя; опыт работы покупателя со СКУД; маркетинговые мероприятия, проводимые поставщиком инновационной продукции. Для решения задачи определения структуры предпочтений клиентов, более склонных к принятию инноваций при работе со СКУД, факторы были выбраны на основании критериев, выделенных Ф. Уэбстером, как наиболее важные для заказчика, исходя из задач закупочного отдела [1]. Соотнесение данных критериев, выделенных Ф. Уэбстером, и факторов, оцениваемых в исследовании, и приведено в таблице 1.

Таблица 1

Соотнесение фактических и теоретических факторов

Критерии заказчика, исходя из задач закупочного центра [1]	Критерии, оцениваемые в исследовании
Гарантия наличия приобретаемых товаров в нужное время	Быстрая поставка
Надежность поставщика	Репутация производителя
Качество продукции и его соответствие техническим требованиям заказчика	Функциональность системы, надежность системы, простота настройки и монтажа, удобство конечного пользователя
Цена	Цена
Долгосрочные отношения с поставщиком	Партнерские отношения, опыт работы
Услуги, сопровождающие закупку товара	Техническая поддержка, предоставление замены на время ремонта

Для определения метода решения поставленных задач был проведен обзор методик, используемых в исследованиях, посвященных определению факторов, значимых при принятии инновации организациями. Результатом обзора научных работ стало определение методологии исследования. Для анализа поведения покупателей инновационной продукции на рынке СКУД было проведено количественное исследование на основе результатов опроса клиентов одной из компаний. Статистическая обработка данных состоит из нескольких этапов, соответствующих задачам исследования. Первый этап включает в себя определение значимых факторов, влияющих на покупку СК-3, методом оценки иерархической логистической регрессии. Описание профиля потребителей инновационной продукции, проводимое на втором этапе, основывается на одномерном дисперсионном анализе, который дополняется кросс-табуляцией данных.

Исследование проводилось на основе анализа данных, полученных в ходе телефонного опроса компаний, включенных в базу клиентов исследуемой компании. Для проведения исследования из базы было выделено около 1200 компаний, отмеченных как работающие с продукцией СК-3. Удалось связаться с сотрудниками 760 компаний. В итоге было опрошено 449 компаний. В соответствие с методикой исследования, анализ значимости факторов, влияющих на решение компаний о покупке инновационной продукции, проводился методом построения иерархической логистической регрессии. Статистический анализ данных проводился с использованием программы IBM SPSS Statistics19. В качестве объясняемой переменной, оценивающей принятие инновационной продукции, в регрессию включена работа компании с системой СК-3.

Объясняющие переменные, значимость влияния которых оценивается в регрессии, и их взаимосвязь представлены на рисунке 1. Перед тем, как проводить регрессионный анализ, необходимо проверить объясняемые переменные на наличие корреляционной связи между ними. Оценка коэффициентов ранговой корреляции Спирмена между переменными показала, что коэффициенты корреляции не превышают 0,5, следовательно, проблема мультиколлинеарности отсутствует (таблица 2). Построение иерархической логистической регрессии проводилось в несколько этапов, исходя из того, что такие характеристики компании как вид деятельности и опыт работы с СК-3 рассматриваются как

факторы, не только влияющие на принятие инновации, но также оказывающие эффект на взаимосвязь между другими факторами и работой с СК-3. Для того, чтобы оценить влияние опыта работы независимо от типа компании, данные характеристики включались в регрессию последовательно. На первом этапе в модель были включены переменные, оценивающие вид деятельности компании, так как предполагается, что тип компаний является наиболее общей характеристикой, определяющей различия компаний. На втором этапе оценивается уникальное влияние опыта работы на принятие инновации. И, наконец, на последнем этапе вводятся все оставшиеся переменные. Данная процедура позволяет оценить эффект, оказываемый характеристиками продукции и влиянием поставщика, независимо от влияния опыта компании и вида деятельности организации. Результаты регрессионного анализа приведены в таблицах 3 и 4.

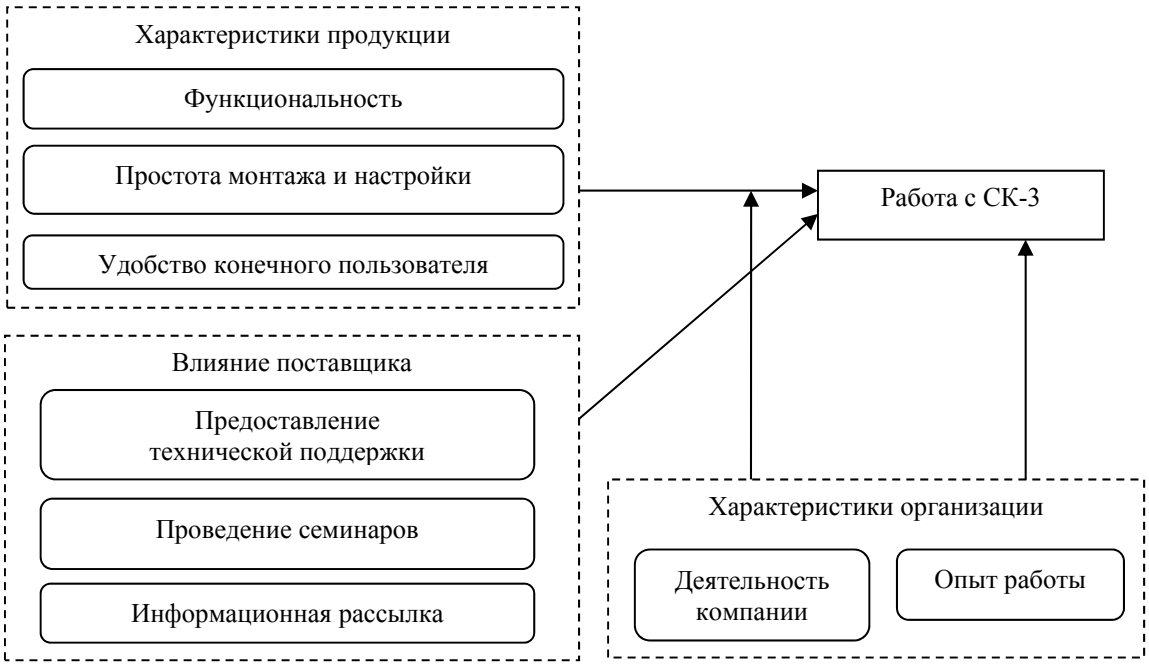


Рис. 1. Концептуальная модель исследования

Таблица 2

Коэффициенты ранговой корреляции Спирмена между переменными

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1.Продажа	1,00									
2. Монтаж	0,06	1,00								
3. Проектирование	0,08	0,13*	1,00							
4. Обслуживание	0,07	0,14**	0,23**	1,00						
5. Функциональность	0,00	0,00	0,02	-0,03	1,00					
6. Простота	-0,04	0,07	-0,06	-0,02	0,11	1,00				
7. Удобство конечного пользователя	0,04	0,08	0,07	0,11	0,10	0,31**	1,00			
8. Электронная и почтовая рассылка	-0,08	0,02	0,04	0,08	-0,01	0,00	0,14*	1,00		
9. Посещение семинара	-0,09	0,07	0,15**	0,09	-0,02	0,02	-0,03	0,07	1,00	
10. Обращение в техническую поддержку	0,01	0,05	0,03	0,10	-0,03	-0,04	0,04	0,19**	0,10	1,00

* Корреляция значима на уровне 0.05 (2-сторонняя).
** Корреляция значима на уровне 0.01 (2-сторонняя).

Результаты показывают, что в целом объясняющая способность модели невысокая (R^2 Кокса и Снелла = 0,26), однако модель статистически значима, и некоторые из включенных переменных оказывают влияние на принятие инновации. Значимость критерия χ^2 говорит о том, что данная модель лучше предсказывает различия между группами компаний, принимающих и не принимающих инновацию, чем модель, в которую включена только константа. Модель успешно предсказывает исход события в 73,5% случаев (процент корректных предсказаний). При добавлении переменных на каждом этапе регрессии значимость модели повышается (увеличиваются критерий χ^2 и R^2 Кокса и Снелла), следовательно добавляемые переменные оказывают значимый уникальный эффект на принятие инновации.

Таблица 3

Результаты оценки иерархической логистической регрессии

Факторы	Коэффициенты		
	Модель 1	Модель 2	Модель3
Организационные факторы			
Продажа	1,309	1,720	1,992*
Монтаж	1,147	1,144	0,976
Проектирование	1,973	2,455***	2,101*
Обслуживание	1,395	1,570	1,352
Опыт работы		0,517***	0,553**
Факторы, связанные с инновацией			
Функциональность			0,893
Простота монтажа			0,678**
Удобство конечного пользователя			1,607**
Внешнее влияние поставщика			
Информационная рассылка			0,886
Обучающие семинары			3,815***
Техническая поддержка			2,871***
R^2 Кокса и Снелла	0,045	0,121	0,260
Критерий χ^2	7,682	21,368***	49,979***

* Коэффициент значим на 10% уровне значимости.
** Коэффициент значим на 5% уровне значимости.
*** Коэффициент значим на 1% уровне значимости.

Таблица 4

Связь наблюдений и предсказания в логистической регрессии

Наблюдаемые	Предсказанные		
	Работают с СК-3	Не работают с СК-3	Корректные предсказания, %
Работают с СК-3	71	19	78,9
Не работают с СК-3	25	51	67,1
Общий процент			73,5

Коэффициенты регрессии оценивают изменение соотношения между вероятностью совершения события (покупки инновации) и вероятностью, что событие не произойдет. Таким образом, коэффициент, равный единице, означает, что переменная не влияет на вероятность совершения события. Из этого следует, что полученные значимые коэффициенты говорят о следующем влиянии факторов:

1. Маркетинговое влияние компании оказывается наибольший значимый эффект на вероятность принятия инновационной продукции. Посещение компанией обучающего семинара увеличивает веро-

ятность принятия ею СК-3 в 3,8 раза. Оказание технической поддержки компании является вторым по силе влияния фактором, увеличивающим в 2,8 раза вероятность перехода к работе с СК-3.

2. Из рассматриваемых факторов, связанных с инновационной продукцией, значимыми оказались только удобство пользования инновацией и простота монтажа и настройки системы, причем их эффекты являются разнонаправленными. С увеличением значимости простоты монтажа при выборе СКУД вероятность работы с СК-3 снижается, в то время как компании, ориентированные на удобство конечного пользования, наоборот более вероятно примут инновацию.

3. Опыт работы компании со СКУД, как и предполагалось, оказывает отрицательный эффект на принятие новой системы. Это означает, что клиенты, которые работают с СК уже давно, менее вероятно перейдут на новую систему (СК-3), что видно по данным таблицы 5.

4. Также на принятие инновации влияет вид деятельности: более вероятно, что работать с инновационной системой первыми начнут компании, занимающиеся проектированием и продажей.

Таблица 5

Распределение компаний по опыту работы и работе с СК-1

Опыт работы с СК	Процент компании	
	не работают с СК-3	работают с СК-3
До года	3%	8%
1-3	23%	37%
от 3 до 5	38%	27%
от 5 до 10	26%	28%
больше 10 лет	10%	0%

Исходя из предположения о том, что вид деятельности объясняет приоритеты компании при выборе систем контроля доступа, необходимо также оценить эффект, оказываемый видом деятельности компании на влияние факторов принятия инновации. Анализ проводился с использованием логистической регрессии, в которую фиктивные переменные, оценивающие вид деятельности, вводились для оценки совместного влияния факторов и типа компании на принятие инновации. Результаты оценки регрессионной модели приведены в таблице 6. Полученные результаты можно интерпретировать следующим образом:

- в отличие от других компаний, проектировщики, для которых важна функциональность системы, наименее вероятно будут работать с данной инновационной системой ($\beta = 0.594$*);
- удобство конечного пользователя оказывает более сильное влияние на вероятность принятия инновационных продуктов для компаний, занимающихся проектированием систем;
- если компания занимается монтажом, то ориентация на простоту монтажа и настройки в 3,733 раз увеличивает вероятность принятия инновации, по сравнению с другими компаниями (например, торговыми домами).

Таблица 6

Результаты анализа косвенного влияния вида деятельности компании на принятие инноваций

Переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка	Критерий Вальда	Значимость
Функциональность	1.502	0.337	1.459	0.227
Простота	0.282*	0.525	5.825	0.016
Удобство конечного пользователя	1.768	0.557	1.046	0.306
Функциональность х продажа	1.123	0.199	0.339	0.560
Функциональность х монтаж	0.773	0.318	0.658	0.417
Функциональность х обслуживание	1.005	0.211	0.000	0.983
Функциональность х проектирование	0.594*	0.221	5.539	0.019
Простота х продажа	0.735	0.232	1.761	0.185

Окончание табл. 6

Переменные	Коэффициент	Стандартная ошибка	Критерий Вальда	Значимость
Простота х монтаж	3.733*	0.533	6.119	0.013
Простота х обслуживание	0.838	0.218	0.653	0.419
Простота х проектирование	1.190	0.227	0.586	0.444
Удобство конечного пользователя х продажа	1.297	0.219	1.417	0.234
Удобство конечного пользователя х монтаж	0.451	0.561	2.009	0.156
Удобство конечного пользователя х обслуживание	1.270	0.207	1.327	0.249
Удобство конечного пользователя х проектирование	1.577*	0.213	4.566	0.033

* Коэффициент значим на 5% уровне значимости.

Таким образом, по результатам анализа, проводимого с целью определения факторов, влияющих на принятие инновационной продукции, было определено, что значимое влияние (независимое от характеристик компании-покупателя) на вероятность принятия инновации оказывают простота работы с системой, удобство конечного пользователя, а также маркетинговое влияние поставщика, оцениваемое предоставлением технической поддержки и проведением обучающих семинаров. Характеристики компании, такие как вид деятельности и опыт работы компании с СК, также оказывают значимое прямое влияние на принятие инновации. При этом вид деятельности оказывает как прямое, так и косвенное воздействие через влияние на значимость критериев выбора СКУД. Структура взаимосвязей факторов проиллюстрирована рисунком 2.

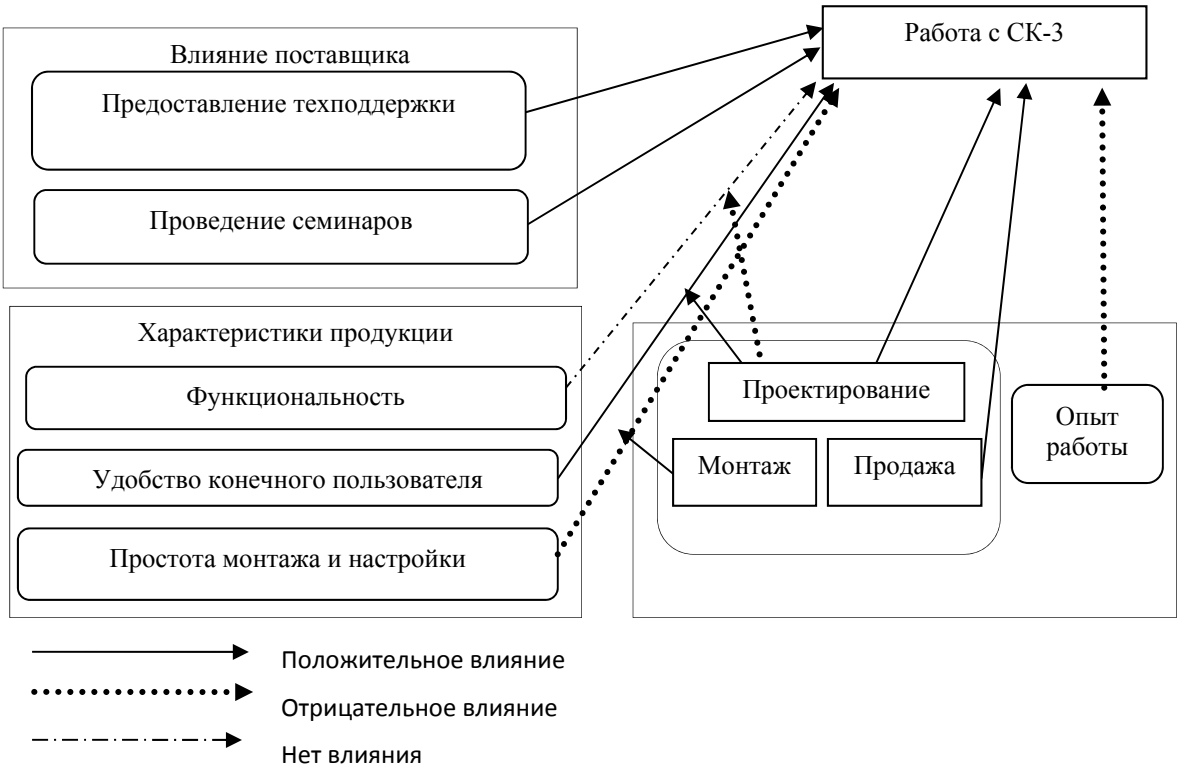


Рис. 2. Влияние факторов на принятие инновации на рынке систем контроля доступом

Таким образом, проведенный анализ данных с целью исследования поведения потребителей инновационной продукции на рынке СКУД показал, что при выпуске нового поколения системы в первую очередь компании-производителю необходимо учитывать предпочтения компаний-инсталляторов, занимающихся проектированием. Данный результат, полученный в ходе анализа факторов, влияющих на принятие инновационной продукции, подтверждается также общими соображениями на основе

тенденцией рынка. В условиях увеличения требований заказчиков к адаптации системы к специфическим задачам объекта, все чаще проектирование становится важной частью установки системы, следовательно, необходимо, чтобы проектировщики выбирали при этом именно систему СК-3. При этом при продвижении новой системы среди существующих клиентов компании изначально необходимо направить маркетинговые коммуникации на компании, которые работают с СК менее трех лет, так как, согласно полученным результатам, они более склоны к переходу на новую версию системы. Данное заключение представляется логичным, исходя из того, что эксперты рынка отмечают среди компаний-инсталляторов склонность к лояльности системе, которую они уже давно устанавливают, так как детально изучили её особенности, что упрощает процесс монтажа и обслуживания.

Если говорить о предпочтениях клиентов, которые рассматриваются как более склонные к принятию новых систем, то для компаний наиболее важной характеристикой продукции является удобство работы с системой конечных пользователей. В случае если интерфейс системы неудобен для пользователя или слишком сложный, компаниям-инсталляторам приходится проводить дополнительное обучение клиентов, кроме того, жалобы со стороны заказчиков могут стать причиной невыбора этой системы в будущем. Таким образом, компания-производитель должна продолжать разработки системы в направлении увеличения удобства пользования системой для обеспечения успеха своей продукции на рынке.

Исходя из того, что принятие решения компанией о работе с определенной системой связанно не только с выбором самой системы, но и с выбором поставщика, необходимо также учитывать предпочтения компаний относительно таких критериев как цена, поставка, гарантии и т.д. Важность анализа данных критериев объясняется тем, что компания может отказаться от работы с системой, несмотря на все её преимущества, из-за того что заказчика не устроила цена или сроки поставки несовместимы с проектом, над которым он работает.

В целом проведенные анализ предпочтений компаний, работающих с СК-3 и рассматриваемых как наиболее склонных к покупке инноваций, показал неоднородность группы и внутренние различия между компаниями. Таким образом, продвижение инновационной продукции представляется сложным и часто неуправляемым процессом в силу существенной разницы между требованиями клиентов и их организационного окружения. Тем не менее, регулярные исследования принятия инноваций могут помочь компаниям лучше управлять процессом внедрения инновационной продукции и эффективно использовать маркетинговые коммуникации для облегчения доступа к покупателям.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Уэбстер Ф.* Основы промышленного маркетинга. М.: Изд. Дом Гребенникова, 2005.
2. *Goldsmith R.E., Freiden J.B., Eastman J.K.* The generality/specificity issue in consumer innovativeness research // Technovation. 1995. Vol. 15. № 10. P. 601-612.
3. *Fishbein M., Ajzen I.* Belief, attitude, intention and behavior: An introduction to theory and research, 1975.
4. *Hameed M.A., Counsell S., Swift S.* A conceptual model for the process of IT innovation adoption in organizations // Journal of Engineering and Technology Management. 2012. Vol. 29. № 3. P. 358-390.
5. *Hirschman E.C.* Innovativeness, novelty seeking, and consumer creativity // Journal of Consumer Research. 1980.
6. *Midgley D.F., Dowling G.R.* Innovativeness: the concept and its measurement // Journal of consumer research. 1978. P. 229-242.
7. *Rogers E.M.* Diffusion of innovations. New York: Free Press, 1995.
8. *Tornatzky L.G., Fleischer M., Chakrabarti A.K.* Processes of technological innovation. New York: Free Press, 1990.
9. *Venkatesh V.* et al. User acceptance of information technology: Toward a unified view // MIS quarterly. 2003. Vol. 27. № 3.

Корелин К.В.

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

Аннотация. *В статье раскрыты особенности формирования и реализации инвестиционной политики в Санкт-Петербурге, а также приводится ряд мер по ее совершенствованию и привлечению иностранного капитала.*

Ключевые слова*. Инвестиционная политика, иностранный капитал, Санкт-Петербург.*

Korelin K.V.

MECHANISMS OF FORMATION AND REALIZATION OF INVESTMENT POLICY IN ST. PETERSBURG

Abstract. *The article refers to the features of the formation and implementation of the investment policy in St. Petersburg, and also provides a number of measures for its improvement and attracts foreign capital.*

Keywords*. Investment policy, foreign capital, St. Petersburg.*

Программа по привлечению инвестиций и выполнению инвестиционной деятельности на промышленных предприятиях Санкт-Петербурга должна быть основана на следующих принципах [1]: комплексности, оперативного реагирования, адресности, гарантированности, системности. Главной проблемой, которая требует решения, является развитие правовой базы, которая относится к деятельности иностранных организаций [2]. По нашему мнению, требуется первоочередное решение следующих вопросов:

- предоставление льгот для иностранных инвесторов в приоритетных отраслях;
- создание условий для практической реализации положений правовых актов с целью обеспечения стабильности инвестиционной деятельности, предоставления гарантий и защиты инвестиций, эффективности рассмотрения и выполнения решений по судебным спорам по защите прав и интересов инвесторов, а также обеспечения личной безопасности иностранных предпринимателей в Санкт-Петербурге;
- расширение форм привлечения иностранных инвестиций.

Для обеспечения интенсификации инвестиционного процесса следует амнистировать долги в городской бюджет в случае предоставления инвестиционных проектов финансово-неустойчивыми предприятиями [3]. Активизация инвестиционной деятельности предполагает совершенствование механизма поддержки инвесторов, при этом поддержка инвесторов должна осуществляться в двух основных формах: административной и информационной. Для создания эффективной системы управления инвестиционной деятельностью в Санкт-Петербургском регионе, целесообразно при Администрации Санкт-Петербурга создать инвестиционную комиссию (департамент), наделив ее широкими правами, связанными с созданием благоприятных условий для инвестиций [4].

Эта комиссия должна подготовить базу для создания Региональной инвестиционной корпорации в виде государственного унитарного предприятия, которая призвана поддерживать зарубежных и оте-

ГРНТИ 06.52.00
© Корелин К.В., 2016
Кирилл Владимирович Корелин – аспирант кафедры экономики и управления предприятиями Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 812-310-40-83. E-mail: 9251999@mail.ru.

чественных инвесторов и обеспечивать комплексную организацию инвестиционного процесса в городе, в т.ч. аккумулировать ресурсы бюджета, городских организаций и частных инвесторов, включая население. В состав Региональной инвестиционной корпорации должны войти, по нашему мнению, представители из различных ведомств и структур: Комитета по экономике и промышленной политике, Комитета финансов, Территориального агентства по делам несостоятельности и финансовому оздоровлению предприятий и других ведомств и организаций, непосредственно участвующих в разработке инвестиционной политики в Санкт-Петербурге.

Инвестиционная комиссия при Администрации Санкт-Петербурга должна разработать концепцию управления инвестиционным процессом в Санкт-Петербурге, призванную определить: приоритетные области инвестирования; ответственность исполнителей; механизмы взаимодействия администрации города и инвесторов. При принятии решения о выборе партнера инвесторам требуется: маркетинговая информация, информация о местных ресурсах и потребностях, информация о доходах на душу населения в городе, информация о транспортной и телекоммуникационной инфраструктуре. Задачи в данной области заключаются в том, чтобы объединить усилия различных предприятий, которые занимаются сбором и предоставлением такого вида информации.

Как представляется автору, необходимо подготовить и опубликовать на языке инвестора следующие документы: подробные сведения о местном и национальном законодательстве по вопросам инвестиций и налогообложения; список промышленных предприятий Санкт-Петербурга; инвестиционный паспорт промышленности города; единый каталог потенциальных инвестиционных проектов, предлагаемых к осуществлению на промышленных предприятиях Санкт-Петербурга. Также требуется периодическая публикация материалов об инвестиционном потенциале города в журналах «Эксперт», «Рынок ценных бумаг», «Профиль» и др., а также распространение информации о промышленном потенциале Санкт-Петербурга через сеть интернет. В рамках информационного обеспечения концепции следует создавать базы данных основных инвестиционных проектов, определять уровень необходимого участия города, наладить систему постоянно действующего мониторинга инвестиционных проектов. Прообразом такой структуры является центр инвестиционных проектов, который стал действовать в Санкт-Петербурге с 1998 года.

Создание системы правительственных гарантий по привлекаемым капиталам зарубежных инвесторов должно существенно увеличить приток прямых инвестиций [5]. При выполнении среднесрочной инвестиционной программы развития промышленности принято выделять два этапа, которые различаются условиями реализации, целями, задачами, а также направленностью инвестиционной деятельности.

На первом этапе нужно преодолеть отрицательные тенденции инвестиционной деятельности на базе максимального привлечения в сферу инвестиционной деятельности городских ресурсов и обеспечения положительной динамики инвестирования. Главными приоритетами на данном этапе должны являться: всестороннее стимулирование всех источников инвестиционного развития Санкт-Петербурга, активная поддержка высокорентабельных инвестиционных проектов, формирование благоприятных условий для привлечения в городскую экономику иностранных инвестиций. Этот этап является наиболее сложным и ответственным этапом реформирования инвестиционной сферы в Санкт-Петербурге. Критерием его выполнения является начало устойчивого экономического роста промышленности.

В скором будущем должно быть закончено формирование нормативно-правовых, экономических и институциональных предпосылок для разработки и внедрения механизма мобилизации на инвестиционные цели капитала частных отечественных и иностранных инвесторов, а также сбережений населения. Условия инвестиционной деятельности в этот период во многом будут определяться осуществляемой макроэкономической политикой, которая нацелена на создание реальных предпосылок повышения деловой и инвестиционной активности.

Цель второго этапа – ускоренное восстановление и преобразование структуры промышленности путем активизации инвестиционной деятельности во всех секторах и сферах экономики и обеспечения устойчивых темпов роста совокупных инвестиций. Характерные черты этого периода: восстановление объемов инвестиций до уровня, обеспечивающего активное инвестиционное решение задач региональной значимости; избирательная поддержка инвестиционных проектов, которые ориентированы на формирование в Санкт-Петербурге перспективной производственной базы. Для реализации регио-

нальной инвестиционной программы развития промышленного производства необходимо осуществить, по мнению автора, следующие мероприятия:

- разработать предложения и нормативно-правовых акты, направленные на создание условий по привлечению средств банков, предприятий и иностранных инвесторов в промышленность города;
- создать банки инвестиционных проектов на базе высоких технологий;
- организовать конкурсы бизнес-планов и конкурсы между инвесторами;
- разработать и выполнить программы по финансовому оздоровлению промышленных предприятий;
- создать нормативно-правовую базу по совершенствованию территориально-производственных безналоговых зон для того, чтобы стимулировать развитие промышленности;
- создать финансово-промышленное объединение для того, чтобы привлечь финансовый капитал в реальный сектор экономики;
- создать городской гарантийный страховой фонд, который позволит объединить гарантийные возможности города и частных инвестиционных и финансовых институтов;
- создать систему, которая могла проводить оценку экономического положения и платежеспособности промышленных предприятии города.

Важным элементом реализации инвестиционной политики является ее организационное обеспечение. В целях успешного выполнения среднесрочных инвестиционных программ промышленности Санкт-Петербурга предлагается создание комплексной системы отбора и мониторинга инвестиционных проектов промышленных предприятий. Создание данной системы предопределено необходимостью выбора и продвижения наиболее перспективных для города проектов. Целью мониторинга является обеспечение эффективности иностранных и отечественных инвестиций для экономики Санкт-Петербурга. Мониторинг призван обеспечить гарантии того, что инвестиционные проекты соответствуют условиям и требованиям инвесторов и выявить степень выполнения инвесторами обязательств, взятых ими на себя в качестве условия предоставления льгот [6].

Мониторинг инвесторов, которые получили льготы для выполнения инвестиционных проектов на промышленных предприятиях города, должен базироваться на их письменных соглашениях с Комитетом по экономике и промышленной политике Правительства Санкт-Петербурга. Система должна интегрировать через компьютерную сеть информацию бухгалтерских отчетов промышленных предприятий, находя структуры, которые позволят повысить рентабельность производства, расширить рынки сбыта продукции, завершить процесс реструктуризации предприятий и производств и создать базу для решения социально-экономических задач, и том числе: обеспечения полной занятости; создания новых рабочих мест; улучшения условий труда и экономической обстановки; внедрения ресурсосберегающих технологий; насыщения рынка новой конкурентоспособной продукцией производственно-технологического назначения, позволяющей повысить производительность труда, а также товарами народного потребления; полного и своевременного расчета с бюджетом, внебюджетными фондами, снижения кредиторской задолженности.

Реализация данных мер, по нашему мнению, призвана способствовать росту инвестиционной активности предприятий г. Санкт-Петербурга.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Калигин Н.А.* Принципы организационного управления. М.: Финансы и статистика, 2003. 272 с.
2. *Киселева О.С.* Эффективная инвестиционная политика. Изд-во «LAP Lambert Academic Publishing», 2012. 228 с.
3. *Турлай И.С.* Влияние региональной экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций. М.: Инфра-М, 2016. 148 с.
4. *Хасанов И.Ф.* Формирование механизма реализации региональной инвестиционной политики. М.: Кно-Рус медиа, 2014. 167 с.
5. Бизнес и власть в России. Формирование благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата. М.: Изд-во ВШЭ, 2015. 464 с.
6. *Досейкин Р.М.* Инвестиционное обеспечение реструктуризации промышленного производства: региональный аспект: дис. ... канд. экон. наук. М., 1999. 222 с.

Мазур М.Ю.

СУЩНОСТЬ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА И ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ОБОРОНУ

Аннотация. *В статье рассматривается определение и основные функции оборонно-промышленного комплекса (ОПК), роль государства в функционировании ОПК, основные аргументы о положительном и отрицательном влиянии государственных оборонных расходов на экономику. Указывается ключевой количественный параметр оценки влияния государственных оборонных расходов на экономику – мультипликатор, отражающий прирост ВВП на единицу вложенных в отрасль средств. Кроме того рассматриваются иные качественные и количественные критерии оценки влияния отрасли на экономику.*

Ключевые слова. *Оборонно-промышленный комплекс, ОПК, государственная политика, влияние ОПК на экономику, мультипликатор.*

Mazur M.U.

THE ESSENCE OF DEFENSE INDUSTRY AND GOVERNMENT DEFENSE SPENDINGS

Abstract. *This article contains definition of defense industry and description of its main functions, common arguments for and against government defense spending. Analysis of internationally used methods of measuring government's defense spending impact on country economy shows that, the key indicators are multiplier, describing GDP growth upon investing in defense industry, and amount of workplaces created in economy. In paper also described qualitative short-term and long-term benefits of investing in defense industry.*

Keywords. *Defense industry, government spending, multiplier, defense industry impact on economy.*

Оборонно-промышленный комплекс (ОПК) является одной из отраслей, ставшей двигателем современного технологического прогресса. Ключевая роль ОПК в формировании инновационного потенциала всей экономики и обеспечении национальной безопасности признается во всем мире. В условиях экономического кризиса, усугубляющегося неблагоприятной конъюнктурой на экспортных рынках, нарастающей внешнеполитической напряженности и увеличения количества военных конфликтов, в которые вовлечена Россия, оценка состояния оборонно-промышленного комплекса становится крайне актуальной задачей, в первую очередь для государства, для которого баланс военных и «гражданских» расходов имеет важнейшую экономическую, социальную и политическую значимость.

Примечателен тот факт, что определение ОПК не встречается в современных российских и зарубежных экономических словарях. Понятийная база этой категории формируется практиками-исследователями в рамках своих работ. Чаще всего в основу данного понятия ложится описание структуры предприятий, относимых к ОПК, и их видов деятельности. Так, например, Всероссийский научно-исследовательский институт потребительского рынка и маркетинга определяет ОПК как совокупность научно-исследовательских, проектно-конструкторских, испытательных организаций и про-

ГРНТИ 06.75.02
© Мазур М.Ю., 2016
Максим Юрьевич Мазур – аспирант кафедры стратегического планирования и экономической политики факультета государственного управления Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова.
Контактные данные для связи с автором: 119162, г. Москва, Мичуринский пр., д. 9 (Russia, Moscow, Michurinsky av., 9). Тел.: +7 916 072-89-20. E-mail: mazur.m@me.com.

изводственных предприятий, выполняющих разработку и производство военной и специальной техники, амуниции, боеприпасов и т.п. для государственных силовых структур и на экспорт, а также гражданской продукции в рамках конверсии [1].

Министерство внутренней безопасности США для своих нужд так определяет ОПК: промышленный комплекс, способный заниматься исследованиями, разработкой, производством, доставкой и сервисным обслуживанием систем вооружений, подсистем и компонентов или запасных частей, соответствующих требованиям армии США [5].

По мнению В.С. Седова [2], в состав ОПК (с позиций экономического анализа) следует включать все предприятия и организации, независимо от их принадлежности и формы собственности, производящие товары и услуги, выполняющие работы в целях удовлетворения потребностей общества в обеспечении его военной безопасности.

В российской практике определение ОПК производится через законодательное закрепление тех или иных перечней предприятий, однако критерии формирования подобных перечней не всегда известны. Например, существует такое определение – «хозяйственное общество, имеющее стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства в смысле Федерального закона от 29 апреля 2008 года № 57-ФЗ "О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства", определенное отдельными решениями Президента Российской Федерации или Правительства Российской Федерации» [3].

В то же время, согласно учебнику «Военная экономика. Теория и актуальные проблемы» сущность военного производства заключается в его особом предназначении, каковым является создание оружия и другой продукции (товаров, услуг), необходимых для обеспечения военной безопасности государства [4, с. 30].

Таким образом, с учетом приведенных выше определений, по мнению автора, целесообразно определить ОПК как совокупность предприятий-резидентов определенного государства, производящих и обслуживающих продукцию военного и (или) двойного назначения, поставляющих свою продукцию данному государству и, если возможно, на экспорт. Ключевой новеллой приведенного определения является особое внимание к правовому статусу производителя вооружений. Предприятие ОПК должно действовать на территории государства легально и в интересах властей данного государства. В настоящее время незаконное производство и распространение оружия становится проблемой не только государств, охваченных войной, но и политически и военно недостаточно стабильных стран, к примеру Индии [11] и Китая [10]. Доступность оборудования и технологий позволяют организовать незаконное производство оружия в интересах террористических и бандитских формирований, что в значительной степени угрожает обществу.

В ряде работ современных российских исследователей приводится термин военно-промышленный комплекс (ВПК), являющийся дословным переводом английского термина «military-industrial complex». Считается, что впервые в широкое использование этот термин (military-industrial complex) ввел Д. Эйзенхауэр в своем «Прощальном обращении к нации…» 17 января 1961 года [8], указывая на угрожающую американской экономике тесную связь между военным истеблишментом и крупной оружейной промышленностью (англ. «conjunction of an immense military establishment and a large arms industry»). Скорее всего, оригинальным словосочетанием было ироничное «military-industrial congressional complex» (военно-промышленные связи в Конгрессе), используемое в то время [9].

В настоящее время в английском языке общепринятой является формулировка «defense industry» (рус. «оборонная промышленность»), которая используется в том числе «Большой четверкой» в определении данного сектора экономики. Таким образом, по мнению автора, целесообразно использовать только термин оборонно-промышленный комплекс, в том числе подчеркивающий оборонительный характер военной политики, закрепленный в верховных стратегических документах большинства стран мира. При этом термин «военно-промышленный комплекс» может быть признан синонимом, подчеркивающим наступательный, в некотором роде негативный для экономики характер данного сектора экономики.

Рассмотрим основные функции ОПК, определяющие значимость данного сектора экономики для государства.

Во-первых, это обеспечение военной безопасности в мирное и военное время. Современным вооруженным силам требуются множество различных сложных систем и оборудования. При этом темпы технологического прогресса в этой области значительно опережают многие другие отрасли.

Во-вторых, это поддержание необходимого политического влияния как внутри государства, так и за его пределами. Исключая различные формы политических угроз применения оружия, основным источником политической значимости ОПК является экспорт вооружений. Страны-лидеры в сфере военного производства имеют возможность влиять на политику своих союзников путем продажи или отказа от продажи современных вооружений.

В-третьих, это создание высокотехнологичной продукции со значительной добавленной стоимостью. В течение всего 20 века развитие ОПК являлось стимулом для экономик мира (примером может быть существенный промышленный рост СССР и США во время Второй мировой войны). По сравнению с другими отраслями экономики, ОПК гораздо менее подвержен влиянию макроэкономических циклов, сезонности и прочим факторам неопределенности.

В-четвертых, некоторые исследователи подчеркивают значимость ОПК для благосостояния населения страны. Перенос промышленных производств из Европы в Китай (особенно тяжелой промышленности), начавшийся во второй половине 20 века, освобождает значительное число рабочих, владеющих инженерными профессиями. ОПК создает для них рабочие места, оплачиваемые выше, нежели в других отраслях. Это позволяет повышать благосостояние населения.

При этом государство занимает центральное место в функционировании и развитии оборонно-промышленного комплекса. Правительство является основным покупателем (иногда единственными) военной техники (монопсония). Государство может использовать свою покупательную способность, чтобы определить масштаб и структуру собственности национальной оборонной промышленности, порог входа в отрасль, эффективность и рентабельность действующих предприятий. Государство может поддерживать свою оборонную отрасль множеством путей – начиная с выгодного приобретения товаров и заканчивая прямыми субсидиями ОПК.

В широком смысле государственные расходы на оборону включают в себя все виды расходов, связанных с военными целями, в том числе расходы на содержание личного состава вооруженных сил, объектов военной инфраструктуры, закупку вооружений и военной, специальной техники и расходных материалов, а также иные расходы, в том числе операционные издержки. Выделим три основополагающих блока, составляющие государственные оборонные расходы:

1) содержание армии, включающее в себя все связанные с обеспечением жизнедеятельности личного состава аспекты;

2) оснащение армии, включающее в себя закупки средств ведения боевых действий;

3) содержание инфраструктуры, включающее строительство и ремонт объектов капитального строительства и транспортной системы.

Очевидно, что государство всегда должно стараться достичь максимального результата при минимальных затратах ресурсов, обеспечить пропорциональное развитие всех отраслей экономики, поэтому объем расходов на разные отрасли экономики и методы их распределения – предмет регулярной корректировки и борьбы групп интересов из разных отраслей.

К сожалению, аргументы в пользу государственной поддержки (равно как и отказа от поддержки) национальной оборонной промышленности часто наполнены мифами, эмоциями и стремлением заинтересованных групп сохранить статус-кво. Поэтому руководство государства при принятии решений должно принимать во внимание только конкретно выраженные и эмпирически проверяемые аргументы, подвергая их критической оценке. В частности, должны учитываться альтернативные варианты расходования государственных средств и соответствующие им изменения в экономике.

В 2005 году профессор Йоркского университета К. Хартли обобщил исследования различных ученых о положительном и отрицательном влиянии государственных оборонных расходов на экономику и привела основные аргументы, систематизированные в таблице.

Оценка влияния государственных оборонных расходов (или любых государственных расходов) на экономику страны основывается на предположении о влиянии таких расходов на макроэкономические параметры страны. При этом в качестве основного инструмента оценки такого влияния выступает мультипликатор.

Таблица

Аргументы, описывающие влияние оборонных расходов на экономику[6]

Положительное влияние	Отрицательное влияние
1. В периоды высокой безработицы повышение расходов на оборону сопровождается существенным ростом занятости. 2. Технологический прогресс в ОПК обеспечивает, в том числе, инновации в гражданском секторе через трансферт технологий. 3. В развивающихся странах оборонные расходы могут стимулировать дополнительный экономический рост, если строится социальная инфраструктура (военные госпиталя, дороги и проч.). 4. Оборонные расходы обеспечивают безопасность граждан внутри страны и за ее пределами, что способствует развитию рыночных отношений. 5. Поддержка и развитие человеческого капитала, поскольку основа ОПК – квалифицированные инженерные кадры с высшим образованием	1. Отвлечение ресурсов из частного сектора, который зачастую может развиваться (обеспечивать рост ВВП) быстрее, чем оборонная промышленность. 2. Перекос платежного баланса при импорте оружия – отрицательное сальдо не отражает новые возможности воспроизводства в связи со спецификой продукции ОПК. Вооружения практически не участвуют в дальнейших производственных цепочках и напрямую не создают экономические блага, кроме того их потребление ограничено и не относится к большей части населения. 3. Отвлечение направляемых на НИОКР средств от гражданской направленности к военной

Мультипликатор является коэффициентом, показывающим, на сколько денежных единиц вырастет ВВП при вложении одной денежной единицы в отдельно взятую отрасль. Если мультипликатор больше единицы – государственные средства, направленные в отрасль, обеспечивают рост ВВП и увеличение доли частного сектора в нем. Положительное значение мультипликатора меньше единицы свидетельствует о сокращении доли частного сектора при инвестициях государства в отрасль.

Считается, что мультипликатор оборонных расходов больше, чем во многих отраслях, и, соответственно, сокращение оборонных расходов существенно влияет не только на непосредственных поставщиков, но и на предприятия кооперации и прочих контрагентов, работников и их семьи и пр. [7]. Однако подобная аргументация может применяться к любым государственным расходам. В любом случае, довольно легко отследить прямое влияние государственных расходов на объем выпуска предприятий и уровень безработицы. Однако невозможно оценить, какими именно путями (зачастую косвенными) движение государственных средств в экономике оказывает это влияние. Таким образом, в настоящее время оценка влияния зачастую осуществляется лишь с точки зрения «мультипликатор больше или меньше единицы».

По мнению автора, помимо мультипликатора, отражающего прирост ВВП, количественными характеристиками влияния отрасли на экономику являются количество созданных рабочих мест на предприятиях и количество созданных высококвалифицированных рабочих мест.

Кроме того, по мнению автора, главным качественным параметром оценки инвестиций в долгосрочной перспективе выступает технологический прогресс, ведь именно благодаря трансферу технологий из военной в гражданскую промышленность рынок потребительских товаров (особенно электронных) развивается такими высокими темпами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Оборонно-промышленный комплекс (ОПК). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vniiprim.ru/shop/cat_show.php?cat_id=29 (дата обращения 24.04.2016).
2. *Седов В.С.* Роль оборонно-промышленного комплекса в инновационном развитии экономики страны: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. СПб., 2014.
3. Федеральный закон от 21.07.2014 № 213-ФЗ «Об открытии банковских счетов и аккредитивов, о заключении договоров банковского вклада хозяйственными обществами, имеющими стратегическое значение для оборонно-промышленного комплекса и безопасности Российской Федерации, и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. 23.07.2014. № 163.
4. Экономика. Теория и актуальные проблемы / Под ред. А.И. Пожарова. М.: Воениздат, 1999. 320 с.

5. Defense Industrial Base Sector. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.dhs.gov/defense-industrial-base-sector (дата обращения 08.01.2016).
6. *Hartley K.* Defence spending and its impact on the national economy: A review of the literature and research issue, Centre for Defence Economics, University of York, 2005.
7. *Fuller S.* The Economic Impact of the Budget Control Act of 2011 on DOD and Non-DOD Agencies. Aerospace Industries Association. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.aia-aerospace.org/assets/Fuller_II_Final_Report.pdf (дата обращения 12.08.2016).
8. Eisenhower's Farewell Address to the Nation. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mcadams.posc.mu.edu/ike.htm (дата обращения 24.04.2016).
9. The Military Industrial Complex was a phrase used by outgoing President Dwight Eisenhower when warning of a close relationship between the government and its defense industry. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.militaryindustrialcomplex.com/what-is-the-military-industrial-complex.asp (дата обращения 24.04.2016).
10. Staring Down the Barrel: the Rise of Guns in China. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.wsj.com/articles/SB122394012224530655 (дата обращения 10.08.2016).
11. Stop Illegal Modern Arms Industry of Munger by Nationalising its Expert Arms Factories. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.change.org/p/ministry-of-defence-govt-of-india-stop-illegal-modern-arms-industry-of-munger-by-nationalising-its-expert-arms-factories (дата обращения 10.08.2016).

Малявкина И.В.

МЕХАНИЗМЫ РЕЧЕВОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ КОММУНИКАТОРА НА РЕЦИПИЕНТА В ДИАЛОГИЧЕСКОМ ДИСКУРСЕ СОЦИАЛЬНЫХ МЕДИА

Аннотация. *Статья содержит описание некоторых современных тенденций видоизменения дискурса массовой коммуникации. В тексте приведены результаты исследования диалогического дискурса социальных медиа, а также изложены механизмы речевого воздействия коммуникатора (банка либо страховой компании) на реципиента (адресата, принимающего сообщение) в рамках PR-текста.*

Ключевые слова. *Диалогический дискурс, PR-тексты, социальные медиа, банк, страховая компания, коммуникатор, реципиент, речевое воздействие.*

Malyavkina I.V.

SOME WAYS OF INFLUENCE ON CUSTOMERS OVER WHAT IS DISCUSSED IN MASS MEDIA AND USED BY BANKS OR INSUARANCE COMPANIES

Abstract. *This article contains nowadays tendencies towards changing the discourse of mass communication. This text describes the results of searching dialogic discourse and ways of influence on customers used by banks or insurance companies within the limits of PR-text*.

Keywords. *Dialogic discourse, mass media, bank, insurance company, bank or insurance company, receiver or customer or addresser, communication skills.*

Влияние экономики на научные исследования проявляется не только в отраслях, традиционно связанных с естественными и техническими дисциплинами. Передовые коммерческие структуры, стремясь к успеху и удержанию лидерских позиций, активно интересуются современными достижениями и результатами исследований в области гуманитарных наук, в частности, психологии, социологии, лингвистики. Ученые, в свою очередь, отвечая на общественные запросы, открывают новые направления исследований и предлагают разработанные на новой теоретической основе механизмы и методики, способствующие развитию бизнес-отраслей.

В частности, в качестве теоретической основы для исследования PR-текстов в сфере банковских и страховых услуг мы определяем лингвистическую прагматику. «Дифференциация речевого воздействия на открытое и скрытое (осознаваемое и неосознаваемое) обусловливает существование двух направлений в развитии современной прагмалигвистики: функциональной прагмалигвистики и скрытой прагмалигвистики» [9, с. 50]. Наше внимание обращено к области функциональной прагмалингвистики, поскольку PR-тексты, по определению А.Д. Кривоносова, служат целям формирования или приращения паблицитного капитала базисного PR-субъекта [6]. Последний, являясь отправителем информации, осознанно выбирает языковые единицы для достижения поставленной цели.

Исследования речевых сообщений с учетом речевого воздействия могут иметь практическую значимость для построения и развития современных коммуникационных процессов. Нас интересуют вопросы выбора языковых средств для наилучшего воздействия на воспринимающего информацию человека. В данной статье мы рассмотрим механизмы речевого воздействия коммуникатора (банка либо

ГРНТИ 16.31.02
© Малявкина И.В., 2016
Ирина Вадимовна Малявкина – старший преподаватель кафедры коммуникационных технологий и связей с общественностью Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 911 276-83-79. E-mail: irina_teletrade@mail.ru.

страховой компании) на реципиента (адресата, принимающего сообщение) в рамках диалогического дискурса в формате PR-текста. Актуальность исследования продиктована, в первую очередь, наметившимися в последнее десятилетие тенденциями по изменению форматов PR-текстов.

По справедливым наблюдениям В.С. Кочетовой, «массовые коммуникации сегодня детерминированы интернетизацией и дигитализацией, что существенно сказывается на типах текстов: возрастает количество новых интернет-форматов фиксации PR-информации, которые требуют научного осмысления. Вместе с тем традиционные типы текстов, описанные у отечественных авторов по связям с общественностью, видоизменяются, попадая в интернет-среду» [5]. Современный PR-текст, благодаря новым цифровым технологиям, расширяется до мультимедийного сообщения. Это обусловлено тем, что канал коммуникации во многом определяет его содержание.

Одновременно неуклонно расширяется диверсификация типов текстов по целевым аудиториям и функциональным назначениям: помимо стандартных пресс-релизов и пост-релизов, специалисты размещают в сети Интернет IR-релизы (Investor Relations release), релиз для потребителей (direct-to-consumer release) [13]. Каждой целевой группе необходимо адресовать оригинальное сообщение. Интернет-среда позволяет организовать коммуникацию с потребителями без посредников (СМИ), поэтому возникает необходимость в создании новых типов текстов, которые не воспринимались бы адресатом как традиционная реклама, но обладали бы высокой степенью воздействия. В связи с этим, современные лингвисты предлагают «тип адресата» принять за основу классификации PR-текстов [5].

В качестве другой важной тенденции массовой коммуникации следует отметить дальнейшее расширение границ дискурса СМИ посредством интернет-коммуникации. Последняя сегодня является не просто новым каналом передачи информации, но и той средой, в которой сосуществуют и преобразуются различные информационные потоки и различные виды дискурсов [3]. Сегодня ученые высказывают мнения о возникновении новой функциональной разновидности русского языка – «языка электронных средств коммуникации», разновидности, имеющей особую сферу функционирования, систему жанров и обладающей спецификой языковых средств [4, с. 791-793].

Отмечается все более глубокое проникновение новых информационных технологий в различные сферы функционирования языка и формирование массовой коммуникации нового типа, возникшей в глобальной компьютерной сети. Интернет-коммуникация имеет большую область пересечения и с дискурсом СМИ. Статистика ежегодно отмечает неуклонный рост количества журнальных и газетных изданий, существующих в электронном виде, одновременно с резким падением тиражей СМИ на бумажных носителях [2]. За последние пятнадцать лет ситуация изменилась не только количественно, но и качественно. Если в 2001 году современные интернет-СМИ, по мнению М.М. Лукиной, представляли собой ресурсы трех типов: «клоны» бумажных СМИ (например, сайт aif.ru – точная копия еженедельника «Аргументы и факты»), издания-гибриды (например, ресурсы n.g.ru, NovayaGazeta.Ru, echo.ru, ntv.ru – модифицированные версии традиционных СМИ: «Независимой газеты», «Новой газеты», радио «Эхо Москвы», ТВ-канала НТВ) и оригинальные Web-издания (сетевые проекты utro.ru, strana.ru, gazeta.ru, smi.ru) [7], то сегодня явно определяется и конкурирует с названными тремя типами четвертый тип – официальные страницы СМИ в социальных Интернет-сетях, как русскоязычных (ВКонтакте, Одноклассники), так и иноязычных, в русскоязычных версиях (Facebook, Instagram, LiveJournal, Твиттер) [16].

Лингвистов интересует вопрос: сохраняют ли Интернет-издания все основные стилевые черты текстов СМИ или становятся другим, новым типом массовой коммуникации? Мы согласны с позицией М.Я. Гловинской, Е.И. Галановой, что три из вышеперечисленных типов интернет-изданий могут рассматриваться как тексты СМИ, распространяющиеся через Интернет и использующие более широкие возможности соответствующего канала передачи информации. При этом они, модифицируясь, сохраняют основные стилевые черты и коммуникативные функции текстов средств массовой информации [3]. Однако, последний по времени распространения, четвертый тип, обладает специфичными стилевыми чертами, обусловленными, прежде всего, диалогической структурой дискурса.

Информационной интернет-среде также свойственны гипертекстуальность и интерактивность [10]. Социальная сеть Интернет обеспечивает распространение информации для практически неограниченного круга потребителей, причем они без труда могут включиться в обсуждение любого вопроса. Интернет воспринимается пользователями как максимально демократичный институт, вследствие чего, информация, полученная из интернет-источников, вызывает доверие у многих миллионов потребите-

лей и предоставляет уникальные возможности, как для информационного общения, так и для формирования общественного мнения, продвижения имиджа той или иной государственной, некоммерческой либо коммерческой структуры.

Финансово-банковская сфера (ФБС) как объект продвижения на рынке в силу неосязаемости услуги является сложной и специфичной структурой. Банковская и страховая деятельность относится к интеллектуальному типу услуг, без понимания её основ и закономерностей специалист по маркетингу или связям с общественностью не сможет проводить эффективную коммуникационную политику. При этом новейшая мировая история ФБС позволяет утверждать, что финансовые структуры – крайне зависимая от общественного мнения отрасль. От формирования паблицитного капитала напрямую зависит успешное функционирование кредитного и страхового учреждения. Одним из основных принципов эффективной коммуникации является правильное представление об аудитории, ее интересах и предпочтениях.

На этапе разработки, планирования коммуникационной стратегии необходимо детально определить исчерпывающие характеристики всех сегментов целевой аудитории, с которыми банк или страховая компания стремится выстроить длительные гармоничные отношения. Учитывание фактора адресата [12, с. 3] вкупе с точно определенным каналом коммуникации позволяет достичь максимального эффекта воздействия коммуникатора на реципиента. Дополнительным инструментом воздействия дискурса может служить имплицитное выражение коммуникативной цели: дискурс не содержит языковых средств для выражения цели воздействия, она выявляется из содержания высказывания, общей ситуации речи, общих фоновых знаний участников коммуникации. В этом случае, вслед за А.Л. Блиновым, мы говорим об имплицитном выражении интенции [1].

Именно имплицитное выражение побуждения, дополненное фактором адресата, используемое в PR-тексте, содержит в себе более мощный потенциал воздействия на реципиента, нежели эксплицитное или прямое воздействие, используемое в рекламном дискурсе [11]. Оба вышеназванных свойства характеризуют, на наш взгляд, четвертый тип ресурса Интернет-СМИ (в том числе корпоративных) – официальные страницы СМИ в социальных Интернет-сетях. Сегодня технические возможности Интернет-коммуникаций неуклонно расширяются и требуют постоянного обновления PR-технологий, в том числе, за счет перераспределения традиционных методов рекламного воздействия в пользу PR-коммуникаций. Такая стратегия, внедренная лидерами российской ФБС, будет способствовать привлечению миллионов новых потребителей финансовых услуг из числа молодой аудитории Интернет-пользователей, обладателей аккаунтов в социальных сетях.

Проведенное нами в 2012-2014 годах исследование коммуникативной стратегии двух ведущих российских банков (Альфа-Банк и Росбанк) наглядно выявило существовавшее в тот период противоречие между декларируемой политикой «эффективной коммуникации» и отсутствием общеупотребительной лексики в PR-текстах. Последнее свойство делает содержание сообщения недоступным получателю, то есть коммуникация не может быть установлена. Таким образом, ставится под сомнение реализация намерений автора-коммуникатора (банка), если только это не намерение вызвать непонимание и недоверие к нему со стороны получателя сообщения (клиента) [8].

Повторный интент-анализ интернет-дискурса Альфа-Банка и Росбанка выявил следующие основные качественные и количественные изменения: прекращение выпуска корпоративных интернет-СМИ в PDF-формате; замена корпоративных интернет-СМИ на официальные страницы банков в социальных медиа (Росбанк – ВКонтакте, Facebook, Тви́ттер; Альфа-Банк – ВКонтакте, Facebook, Тви́ттер, Instagram, YouTube); видео-контент дополняет текстовые сообщения (Альфа-Банк); количество просмотров видео-контента в среднем достигает 1 млн за год (Альфа-Банк); количество подписчиков контента – более 10 тыс. (Росбанк), более 70 тыс. (Альфа-Банк); наличие комментариев читателей контента – в среднем 40 на 1 сообщение (Альфа-Банк); раздел официального сайта «О банке» имеет четкую понятную структуру (Росбанк).

Подобные обновления Интернет-дискурса мы наблюдаем также у лидера российской страховой отрасли – СК «Росгосстрах»: официальное присутствие в социальных медиа – ВКонтакте, Facebook, Тви́ттер, LiveJournal, YouTube; наличие комментариев читателей контента – в среднем 10 на 1 сообщение; количество подписчиков контента – более тыс. Вместе с тем, контент-анализ интернет-дискурса вышеназванных PR-субъектов фиксирует малозначительные изменения в лексике и стилистике PR-текстов. Публичные сообщения, распространяемые субъектом ФБС с целью продвижения банковских

и страховых продуктов, содержат рекламную информацию [14]. Лексический состав текстов на официальной странице Альфа-Банка социального медиа ВКонтакте содержит 70% общеупотребительной и разговорной лексики, 30% – профессиональной. Например [14]:

«По щелчку! Мы придумали, как максимально комфортно делать международные переводы прямо из интернет-банка «Альфа-Клик». Сегодня мы запустили уникальную интернет-платформу «Альфа-Мир», позволяющую мгновенно совершать международные переводы между клиентами Альфа-Банка в России и Беларуси. Ключевым преимуществом сервиса является моментальное зачисление средств. Конвертация валют по курсу банка происходит автоматически. Для перевода достаточно знать только один реквизит получателя: номер мобильного телефона, карты или счета».

В диалогическом дискурсе типовой коммуникационной модели Банк – Клиент коммуникатор Альфа-Банк активно задействует фактор адресата: речевые комментарии клиентов публикуются с сохранением лексических и эмоциональных особенностей, например: «Ну вот о чем я и говорил... Неделю назад максимальная комиссия за перевод между счетами альфа банк Казахстан и альфа банк России была 320 рублей, а сейчас 15 000 рублей! Спасибо за нововведения, альфа!)))» [там же]. Вместе с тем, негативное содержание большинства комментариев делает ничтожным дискурсивное воздействие коммуникатора не только на конкретного адресата, участвующего в диалоге, но и на многочисленную аудиторию читателей данного публичного контента. Более того, оно производит обратный эффект: понижает репутацию банка.

Специалисты по связям с общественностью Росбанка применяют, на наш взгляд, малопригодную для финансового института тактику привлечения клиентов – проводят интерактивные конкурсы, никаким образом не связанные с темой финансов. Например [15]:

«В подмосковном Целеево проходит чемпионат России по гольфу. Тысячи точных ударов обрушились на мячики, и наш французский бульдог Миша совсем устал их собирать. Друзья, предлагаем вам помочь Мише и поучаствовать в конкурсе:

• Посчитайте точное количество мячиков на картинке ниже и напишите получившееся число в комментариях.

• Первые 5 авторов верных ответов получат самые настоящие мячики с турнира с логотипом Росбанка.

Участвуйте, помогите Мише».

Итогом подобной коммуникативной политики в социальных медиа может стать падение паблицитного капитала субъекта ФБС, сужение целевой аудитории, отток и переориентирование клиентов на Интернет-ресурсы конкурентов. Следует отметить, что на российском рынке кредитно-страховых услуг в настоящее время нами не выявлены PR-субъекты, которые применяли бы западный инновационный опыт для создания воздействующего дискурса в рамках PR-текстов. Это обстоятельство способствует распространению разработанного нами механизма речевого воздействия (МРВ) коммуникатора на адресата в рамках коммуникационной типовой модели Банк/Страховая компания – Реципиент. МРВ базируется на следующих обязательных объективных данных:

- исчерпывающие профильные характеристики всех типов целевой аудитории [12];
- речевые характеристики каждого типа (лексико-стилистические, эмоциональные);
- уровень речевой грамотности;
- каналы распространения воздействующего дискурса.

В задачи данной статьи не входит описание МРВ широко известных типов PR-текстов, используемых и кредитно-финансовыми институтами, таких как пресс-релиз, приглашение, бэкграундер, лист вопросов и ответов, факт-лист, биография, байлайнер, поздравление, заявление для СМИ, пресс-кит, годовой отчет, проспект, буклет, ньюслеттер, листовка, пресс-ревю, годовой отчет, имиджевая статья, имиджевое интервью, кейс-стори. Перечисленные типы не используются в диалоговом дискурсе социальных медиа, т.к. имеют декларативное содержание, не подразумевают двухсторонней коммуникации. Следовательно, их воздействующий потенциал невелик.

Нас интересует в первую очередь новейший тип воздействующего дискурса, получивший заметное распространение в англоязычном Интернет-пространстве, а именно, диалогический дискурс социальных медиа. Механизм его речевого воздействия следующий. На этапе подготовки и написания PR-

текста специалист-копирайтер, имеющий целью формирование доверия и побуждения к обращению в банк, должен избрать «лидера мнений» данного типа целевой аудитории для транслирования сообщения. Например, популярного блоггера, успешного бизнесмена, студента и т.п.

Затем, в социальных медиа с участием «лидера мнений» создается диалоговый дискурс, который содержит разнообразные суждения, личный опыт участников по конкретному вопросу, касающемуся финансовой сферы, например: как я здорово потратил 5 тыс. рублей. Социальная сеть Интернет, как было сказано выше, обеспечивает вовлечение в обсуждение вопроса практически неограниченного круга потребителей. При этом задача передающего сообщение блоггера – подвести читающую аудиторию к приоритетному для коммуникатора выводу: «Наилучший способ потратить 5 000 рублей – сделать вклад в банке».

Таким образом, диалогический дискурс путем децентрации (принятие роли реципиента), делегирования функции информирования, приобретает воздействующий потенциал, по эффективности превосходящий рекламный дискурс.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Блинов А.Л.* Интенционализм и принцип рациональности языкового общения. М., 1995. 251 с.
2. *Бородина Т.* В 2014 году количество новых зарегистрированных СМИ упало на 15%. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://izvestia.ru/news/583249 (дата обращения 26.07.2015).
3. *Гловинская М.Я., Галанова Е.И.* и др. Современный русский язык: Активные процессы на рубеже XX-XXI веков / Ин-т рус. яз. им. В.В. Виноградова РАН. М.: Языки славянских культур. 2008. 712 с.
4. *Иванов Л.Ю., Сковородников А.П.* и др. Культура русской речи: Энциклопедический словарь-справочник. М.: Флинта: Наука, 2003. 840 с.
5. *Кочетова В.С.* Специфика типологии PR-текстов // Медиаскоп. Электронное научное издание факультета журналистики МГУ им. М.В. Ломоносова. 2010. № 3.
6. *Кривоносов А.Д.* PR-текст в системе публичных коммуникаций. СПб.: Петербургское Востоковедение, 2002. 288 с.
7. *Лукина М.М.* СМИ в домене Ру: Хроника, цифры и типы // Вестник МГУ. Серия 10. 2001. № 6. С. 63-73.
8. *Малявкина И.В.* Использование разговорной лексики в PR-текстах при продвижении финансовых услуг // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна. Серия 2: Искусствоведение. Филологические науки. 2014. № 2. С. 73-75.
9. *Матвеева Г.Г., Самарина И.В., Селиверстова Л.Н.* Два направления в современной прагмалингвистике // Вестник СПбГУ. Серия 12. Социология. 2009. № 1-2.
10. *Никитенко А.А.* Интерактивность, мультимедийность, гипертекстуальность как детерминирующие типологические признаки сетевых изданий // Вестник ВГУ. Серия: филология, журналистика. 2009. № 1. С. 161-163.
11. *Пирогова Ю.К.* Имплицитная информация как средство коммуникативного воздействия и манипулирования (на материале рекламных и PR-сообщений). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ae-lib.org.ua /texts/pirogova__information__ru.htm (дата обращения 20.06.2016).
12. *Стернин И.А.* Фактор адресата в речевом воздействии. Воронеж: Истоки, 2012. 51 с.
13. *Scott David Meerman*. The New Rules of Marketing and PR: How to Use Social Media, Blogs, News Releases, Online Video, and Viral Marketing to Reach Buyers Directly. John Wiley and Sons, New Jersey, 2010. 87 p.
14. ВКонтакте. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://vk.com/alfabank (дата обращения 20.08.2016).
15. Facebook. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.facebook.com/%D0%A0%D0%9E%D0%A1%D0%91%D0%90%D0%9D%D0%9A-598134936938972/ (дата обращения 16.08.2016).
16. Wikipedia. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Список_социальных_сетей (дата обращения 26.07.2016).

Мамедов Н.Ф.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ, ИНФОРМАЦИОННЫЙ И МИГРАЦИОННЫЙ АСПЕКТЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ВАРИАНТЫ ЕЁ ВОЗМОЖНОГО ЗАВЕРШЕНИЯ

Аннотация. *Статья посвящена рассмотрению взаимной вложенности в процесс глобализации процессов взаимодействия региональных цивилизаций.*

Ключевые слова*. Глобальная политика, глобализация, цивилизация, миграция.*

Mamedov N.F.

ECONOMIC, INFORMATIONAL AND MIGRATION ASPECTS OF GLOBALIZATION AND PATTERNS OF ITS POSSIBLE COMPLETION

Abstract*. The article considers the mutual nesting in the globalization process of the interaction of regional civilizations.*

Keywords*. Global politics, globalization, civilization, migration.*

Введение

«Глобализация», как новый термин политологии, активно вошла в оборот только в последние десятилетия XX века. В последние годы глобализация стала достоянием многих умов, интересующихся политикой и экономикой. «Глобализацией» стали называть совокупность экономических и общекультурных явлений и процессов, которые воздействуют на исторически сложившиеся культуры народов (включая их экономику и в целом жизненный уклад), проживающих в разных регионах планеты. Эти процессы и явления отчасти разрушают регионы, отчасти интегрируют их в нарождающуюся глобальную культуру, которая пока только формируется. В будущем, в исторической перспективе, по мнению автора, этой формирующейся культуре предстоит объединить всё человечество.

А.П. Федотов считает, что «термин глобализация в самом общем смысле означает происходящий в настоящее время процесс планетарного объединения всех сфер человеческой деятельности, охватывающий производство, технологию, торговлю, культуру, политические и государственные институты» [1, с. 40]. Возникает закономерный вопрос о том, каковая будет будущая глобальная культура? Хороша или плоха, какие нравственные стандарты и этические подходы выразятся в ней? В ней будет доминировать один язык или она станет многоязычной? Эти вопросы пока во многом открыты для анализа и, что самое главное, – управления. Вероятно поэтому во всех обществах мира есть люди, называемые и сами себя именующие «антиглобалистами», которые не приемлют текущий процесс глобализации в том виде, который сегодня наличествует, и открыто возражают против неё на своих выступлениях, однако, не вникая в суть самого явления.

Вопросы взаимного проникновения различных национальных культур друг в друга в течение памятной истории «антиглобалистов» не интересуют, поскольку они действуют из определённых установок, что глобализация – это обязательно «плохо». Они считают, что, якобы, единственная альтернатива глобализации – это поддержание всеми народами постоянной самоизоляции, обособления от

ГРНТИ 11.25.40
© Мамедов Н.Ф., 2016
Намик Фарманович Мамедов – аспирант кафедры истории и политологии Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: namik2015@gmail.com.

других и, соответственно, консервация своих культур. Однако, это – нереализуемая, несбыточная «мечта», которая даже не альтернатива, поскольку происходит от непонимания всеохватного, глобального характера процесса глобализации, происходящего как процесс, вписанный в глобальный исторический процесс. Такой «антиглобалисткий» подход плох тем, что действительно не является альтернативой, поскольку даже сами «антиглобалисты» кооперируются, делятся опытом «борьбы с глобализацией», создают команды, которые постепенно складываются в некий «интернационал атниглобалистов», который следит за проектной деятельностью участников, организует протесты во многих странах мира.

Т.е. выходит, что сами «антиглобалисты», вне зависимости от декларируемых ими принципов, являются одной из ветвей процесса глобализации. Всё потому, что глобализация, как процесс, объективно происходит из разнородной деятельности множества людей, которые преследуют в общем-то свои личные интересы или интересы групп, в которых они состоят, при имеющей место организации своей жизни и жизни общества. И следует понимать, что эти интересы по большому счёту – совсем не глобального характера: о судьбах человечества большинству людей, как показывает история, думать совсем не свойственно, да зачастую и некогда. Потому нет у них размышлений глобальной значимости, которые они бы, тем более, целенаправленно воплощали в жизнь.

Составляющие процесса глобализации

Процесс, который ныне называется «глобализацией», имел место и в прошлом, но у него не было имени и он не был настолько заметным в повседневной жизни обществ и личной жизни большинства людей. На протяжении всей истории цивилизации, которую сохранила коллективная память нынешнего человечества, «глобализация» предстаёт как процесс взаимного проникновения культур различных наций друг в друга [2, 7]. В прошлом глобализация стимулировалась международной торговлей и политикой завоеваний, порождающей определённые миграционные потоки, а ныне она стимулируется большей частью непосредственно экономическим и организационно-технологическим объединением народных хозяйств разных стран в единое мировое хозяйство человечества и связанной с этим трудовой миграцией. Конечно, экономическая составляющая процесса глобализации на протяжении всей истории доминирует над прочими её гранями, хотя, безусловно, информационный аспект тоже играет важную роль.

Экономическая составляющая представляет собой процесс интеграции производительных сил (технических мощностей, населения разных регионов планеты и подвластных им ресурсов) в единую хозяйственную систему человечества [3]. В результате этого в мире становится всё меньше хозяйственных единиц, которые изолированы от всей системы в целом и от различных её фрагментов. Большинство войн, что имели место в истории нынешней цивилизации – это войны, связанные с экономическими интересами. Однако следует понимать, что сами экономические интересы проистекают из определённого мировоззрения и идейного наполнения психик всех сторон международного взаимодействия. Кроме того, идеологические конструкты во множестве случаев служат для того, чтобы скрыть за словами о высоких идеалах примитивные устремления пограбить, поработить соседей, либо очистить от них территорию, которою в дальнейшем хотели бы занять сами агрессоры.

Информационный аспект глобализации проявляется в том, что доставка информационных сообщений занимала на протяжении истории всё меньше времени, сегодня она осуществляется практически мгновенно. Это непосредственно связано с процессом ускорения смены поколений различных технологий по сравнению с периодом обновления поколений нашего вида, который остаётся относительно стабильным на протяжении всей памятной истории нынешней цивилизации и соответствует 25 годам – это некое среднее значение возраста, в котором женщина рожает первого ребёнка. Эта – собственная частота человечества, как системы, тогда как частота смены поколений совокупности различных технологий не является постоянной величиной и менялась на протяжении истории.

Частота уже упомянутых выше технологий доставки сообщений менялась на протяжении истории экспоненциально. В глубокой древности голубиная почта, доставка посредством кораблей, гонцов и конников были основными технологиями доставки на протяжении тысячелетий, в недалёком прошлом появился телеграф, автомобили, самолёты, что значительно ускорило доставку сообщений, и эти технологии уже намного быстрее сменились технологиями электронной почты, интернета и мобильной связи, обеспечивающих мгновенную доставку сообщений по всей планете. В итоге скорость

обновления технологий на сегодняшний день обогнала скорость обновления социума, что, безусловно, изменяет логику общественно поведения.

Миграционный аспект процесса глобализации тесно связан с характером экономической интеграции, которая требует перераспределения населения на планете. Миграция населения во многом связана с теми диспропорциями в обеспечении экономической справедливости, что имеют место при сопоставительном анализе различных регионов. Сегодня, под воздействием пока доминирующих идей либерализма, люди едут туда, где более выгодная оплата и условия труда, где сконцентрированы финансовые и информационные потоки: на глобальном уровне – из развивающихся стран в более развитые, на региональном – из деревни в город. Соответственно, страны, где превалирует иммиграция, обеспокоены проблемой интеграции приезжих в существующую там экономическую систему, как, например, Германия, Россия. Тогда как те, где доминирует эмиграция, озабочены созданием условий для удержания населения политическими и экономическими средствами, к таковым можно отнести Азербайджан, Армению, Киргизию. Также есть страны, которые формируют относительно сбалансированную миграционную политику, пытаясь уравновесить иммиграцию с эмиграцией.

Есть ряд стран, которые стремятся сократить обе составляющих миграции, во многом закрывшись от внешнего мира. В Прикаспийском регионе к таковым во многом относится Иран, хотя в последнее время наблюдается всё большая его открытость внешнему миру, особенно для стран бывшего СССР. Такие закрывающиеся от мира страны обречены на выстраивание аналогичной политики изоляции и в отношении информационного и – в итоге – экономического аспекта процессов интеграции, чем подрывают свои собственные возможности развития. Хотя в некоторых случаях это оправдано тем, что текущая концепция управления глобализацией (о ней – ниже), в русле которой этим странам предлагается интеграция, по тем или иным причинам их не устраивает.

Вне зависимости от политической практики и тех идеологий, что доминировали в ту или иную историческую эпоху интеграция производительных сил человечества носит объективный характер, поскольку ни нынешнее человечество, ни какое-либо одно национальное общество (включая и реликтовые первобытные культуры, застрявшие до настоящего времени в каменном веке) не может существовать без какой бы то ни было системы производства и распределения продукции. А все люди заинтересованы и тем или иным образом соучаствуют в наращивании её эффективности, чтобы получать благ больше и иметь при этом свободное время. Одно из средств наращивания эффективности экономической системы – обмен достижениями культуры разных народов во всех его проявлениях.

Управление глобализацией

Всё вышеизложенное в совокупности означает, что глобализация – процесс в истории человечества неизбежный и объективный. Прервать или остановить его течение может только очередная глобальная катастрофа, военная или геофизическая. Как процесс он порождён не волей тех или иных «глобализаторов», а существует вне зависимости от желания и воли каждого из противников или сторонников некой содержательно не определённой «глобализации вообще». Однако то, что глобализация объективно неизбежна, совсем не означает, что этим процессом нельзя управлять или что он является давно уже управляемым по субъективному произволу. Для разъяснения этой идеи надо затронуть такое явление, как культура.

Культура, по мнению автора, это вся информация и алгоритмика, обеспечивающая жизнь людей, которая не передаётся от старшего поколения к младшему поколению в готовом к употреблению виде на основе генетики вида «Человек разумный». Культура, если она достаточно устойчива в течение длительного времени, при смене многих поколений оказывает воздействие на генетический аппарат людей, который подстраивается под действие этого устойчивого фактора в процессе смены поколений. Взаимодействуя с окружающим миром: с природной и социальной средой, общество самоуправляется в определённом русле. На некотором уровне развития культуры общественная формация в каком-то виде выражает концепцию своего процесса самоуправления. После этого выраженная концепция становиться фактором воздействия на общество, который определяет возможные пути развития общества и дальнейшее развитие культуры.

После этого начинает действовать принцип «культура – следствие и выражение концепции самоуправления или управления, которая господствует в обществе». Действие этого принципа при этом имеет влияние и на науку об обществе, а на исторические и социологические науки – в особенности,

поскольку именно они концептуализируют смысл жизни общества, формируют концепцию его жизни. Воздействие различных факторов на жизнь людей вызывает у них потребность в организации какого-то целесообразного управления в отношении каких-то объективных процессов и развёртыванию различных проектов.

Вследствие объективности глобализации, как процесса, воздействующего на жизнь, как всего человечества, так и региональных сообществ и людей, неизбежны многократные постановки вопроса о возможностях управления глобализацией, как объективным явлением. Причём ставятся они независимо от того, наличествует в культуре такое понятие как «глобализация», либо же его нет, поскольку процесс объективно существует и воздействует на жизни людей [4]. По сути вопрос об управлении процессом глобализации, это вопрос, распадающийся на два более частных:

- во-первых, это постановка целей в отношении завершающего этапа глобализации, то есть определение того, каким ставящий данные цели управленец или группа управленцев видят завершение глобализации. В итоге получается вектор целей в управлении процессом глобализации, который описывает определённый характер культуры, в которой с течением времени должно объединиться всё человечество;
- во-вторых, это вопрос формирования целесообразной, то есть адекватной поставленным целям концепции. Это определение путей и средств достижения намеченных целей. Если концепция будет удачно внедрена в общественное самоуправление, то ей с течением времени будут подчинены все сферы общественной жизни: государственная политика, наука, экономика, демографическая и миграционная политики и пр.

В конце концов процесс глобализации приведёт к объединению всех во многонациональную культуру. И какая именно культура объединит человечество, зависит от осмысленного выбора самих людей. Причём следует помнить, что выбор этот, конечно, субъективен, поскольку зависит от нравственности и этики, развитой людьми [5]. А поскольку люди живут внутри региональных сообществ, то какие-то нравственные стандарты, а, следовательно, и какое-то понимание смысла жизни могут быть присущи множеству людей, проживающих в определённом регионе. Такие общности людей исследователи именуют цивилизациями и делят по-разному.

Так, С. Хантингтон в книге «Столкновение цивилизаций» (1994 г.) [6] делит цивилизации по следованию тому или иному вероучению, как источнику идеалов. Российский историк Э.Д. Фролов в одной из своих работ перечислил иной, наиболее распространённый, по его мнению, набор признаков цивилизации: общность геополитических условий, исконное языковое родство, единство или близость экономического и политического строя, культуры (включая религию) и менталитета.

Заключение

При предлагаемом нами взгляде, обозримая история человечества – это история региональных цивилизаций, каждая из которых характеризуется определёнными жизненными идеалами, отличающими её от других региональных цивилизаций. И борьба, в конечном итоге, идёт между идеями, выливаясь время от времени в горячую фазу течения процессов взаимодействия, то есть в войны и конфликты. Процесс глобализации приведёт к становлению единой культуры, которая будет представлять собой:

- либо абсолютное торжество идеалов какой-то одной цивилизации (данный вариант показал свою дефективность на примере идеологической экспансии монокультуры западной цивилизации);
- либо на основе идеалов какой-то одной цивилизации произойдёт становление синтетической (комплексной) культуры, вобравшей в себя наилучшие идеи прочих цивилизаций;
- либо будет некий симбиоз культур разных цивилизаций (однако, если строго оценивать этот вариант, то так или иначе идеалы одной из цивилизаций всё равно будут хоть незначительно, но превалировать над прочими, что превращает этот вариант в подвид второго).

Сейчас, когда распространение западной монокультуры с середины XVIII века привело планету к системному общекультурному кризису практически во всех сферах жизни человеческого общества: экологии, экономике, политике, миграции и пр., наиболее вероятно, по мнению автора, становление некой синтетической (комплексной) культуры. В этой связи мировая конкуренция в ближайшие 10-20 лет будет развиваться в плоскости ответа на вопрос: Культура какой из цивилизаций станет стержневой культурой будущей единой культуры? И Русской цивилизации здесь есть что предложить миру!

ЛИТЕРАТУРА

1. *Федотов А.П.* Глобалистика: начала науки о современном мире. М.: Аспект Пресс, 2002. 224 с.
2. *Бенуа Ален Де*. Лицом к глобализации // Universum: Вестник Герценовского университета. 2012. № 2. С. 30-36.
3. *Симонова М.Д.* Анализ развития информационной базы экономической глобализации на современном этапе // Вестник МГИМО. 2011. № 2. С. 182-187.
4. *Урсул А.Д.* Глобальное управление: эволюционные перспективы // Век глобализации. 2014. № 1. С. 16-27.
5. *Овчинникова К.А.* Глобализация с человеческим лицом: обращение к духовному строительству // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. 2007. № 45. Том 19.
6. *Хантингтон С.* Столкновение цивилизаций? // Полис. 1994. № 1.
7. *Мамедов Н.Ф.* Глобальные процессы и факторы, влияющие на миграцию в Каспийском регионе в современных условиях // Известия СПбГЭУ. 2016. № 5. С. 158-163.

Отгонсурэн Г.

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. *Государственное регулирование и поддержка предпринимательства в настоящее время являются важным направлением обеспечения эффективности экономики в целом. В статье рассматриваются основные направления совершенствования инструментов государственной поддержки предпринимательства.*

Ключевые слова. *Государственное регулирование, предпринимательство, инструменты государственного регулирования.*

Otgonsuren G.

NEW INSTRUMENTS OF STATE REGULATION AND SUPPORT OF ENTREPRENEURSHIP IN THE CRISIS CONDITIONS

Abstract*. State regulation and support of entrepreneurship are an important issue to ensure the efficiency of the economy. In the article the basic directions of improvement of state support of business tools are considering.*

Keywords*. State regulation, entrepreneurship, instruments of state regulation.*

В современном мире основные инструменты реализации государственной политики регулирования, поддержки и развития предпринимательства представляют собой набор методов, которые используются для воздействия на определенные направления ведения бизнеса, требующие регулирования [2]. Наиболее актуальны вопросы финансовой поддержки, так как именно финансовый вопрос является самым сложным для небольших компаний [3].

При рассмотрении используемых финансовых инструментов государственной поддержки малого и среднего предпринимательства автор классифицировал их на несколько основных групп (см. табл.). В связи с тем, что представленные инструменты имеют значительные недостатки, автором предлагается разработка дополнительных мер по поддержке малых предприятий, которые будут охватывать несколько направлений, представленных на рисунке.

Согласно мнению автора, в первую очередь для поддержки малого и среднего предпринимательства, важно оказать помощь в приобретении нового оборудования или модернизации старого. Это может осуществляться, например, в рамках модернизации действующих лизинговых инструментов. В рамках поддержки молодых предпринимателей, государственным структурам (например, центрам развития предпринимательства) рекомендуется создать отделы, основной деятельностью которых будет предоставление в лизинг предметов небольшой стоимости, таких как нестационарное павильоны или автомобили для разъездной торговли, стоимостью до 1 млн руб.

В данном случае показательным является пример Монголии, которая долгое время являлась аграрной страной, имеет большую территорию и небольшую плотность населения [1]. Для повышения эффективности малого и среднего предпринимательства в рамках разработки программы «Микрокредит и бизнес» в Монголии созданы государственные микрокредитные организации для предоставления оборудования и необходимого инвентаря в лизинг.

ГРНТИ 06.39.02
© Отгонсурэн Г., 2016
Готов Отгонсурэн – аспирантка Санкт-Петербургского академического университета.
Контактные данные для связи с автором: 190000, г. Санкт-Петербург, 19-я линия В.О., д. 18 (Russia, St. Petersburg, 19 line of V.O., 18). Тел.: 8 (952) 384-30-80. E-mail: otgon_831121@yahoo.com.

Таблица

Финансовые инструменты государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в РФ [6, 7]

Форма поддержки	Инструменты реализации	Содержание
Финансовая	Инвестиционные фонды: федерального, регионального, муниципального уровней	Финансирование государственных программ и проектов
	Бюджетные средства: федерального, регионального, муниципального бюджета	Прямое бюджетное финансирование; использование средств под поручительства
	Финансовые льготы: бюджетные, налоговые	Стимулирование развития; снижение налогового бремени
Кредитная	Предоставление кредитов государственными банками	Стимулирование запуска новых проектов
	Снижение процентной ставки под поручительства	Создание условий для модернизации
	Помощь в осуществлении лизинговых платежей: поручение, софинансирование первых взносов	Стимулирование развития новых предприятий; стимулирование проведения модернизации
Страхование	Специальные виды страхования для малого и среднего бизнеса	Обеспечение финансовой устойчивости предприятий

Рис. Предлагаемые инструменты поддержки малого и среднего бизнеса

Отличительная особенность данного инструмента лизинга – наличие государственного обеспечения, которое предоставляется предприятию-поставщику оборудования. Государство в лице ответственных органов, таких как, например, центр развития предпринимательства, берет на себя субсидирование первого взноса по лизинговым платежам в размере 50%. При выполнении предпринимателем установленного плана продаж и получении необходимой прибыли, государство субсидирует уплату процентов по лизингу в размере 50%.

Для соответствия данным критериям компании необходимо первоначально предоставить бизнес-план, который будет одобрен государственными структурами. При этом общая сумма выплат государственными органами не может превышать 0,5 млн руб. для малой компании и 1 млн руб. для средней. Основное отличие данного предложения от используемых в настоящее время традиционных инструментов лизинга – предоставление в лизинг оборудования малой стоимости, под гарантии государственных структур. Данный инструмент направлен на поддержание малого и среднего бизнеса в двух плоскостях:

- с одной стороны, данный инструмент направлен на повышение эффективности поддержки предприятий, нуждающихся в новом оборудовании и только выходящих на рынок (в том числе и предприятий, занятых нестационарной и разъездной торговлей);

- с другой стороны, возможность предоставления недорогого малогабаритного оборудования в лизинг под гарантии государственных органов позволит малым и средним предприятиям-производителям получить дополнительный инструмент для реализации своей продукции.

Второе направление поддержки предпринимательства, которое в настоящее время является весьма актуальным – модернизация уже действующих малых и средних производств, направленная, в том числе, и на повышение энергоэффективности и инновационности предприятий.

В рамках поддержки малого и среднего бизнеса автором предлагается создание модернизационных агентств, которые будут осуществлять всестороннюю помощь в проведении модернизации малыми и средними предприятиями. Модернизационное агентство может действовать в рамках функционирующих Центров развития предпринимательства, в виде специализированных отделов. Взаимодействие Центра и модернизационного агентства позволит значительно повысить оперативность принимаемых решений и предоставления необходимой поддержки для развития малых производств. Основными функциями модернизационного агентства могут быть:

- предоставление информации о возможных направлениях модернизации производства;
- предоставление информации о действующих программах поддержки модернизации;
- проведение анализа действующего оборудования на предприятии;
- составление акта о состоянии оборудования и заключения о возможных направлениях модернизации;
- разработка и составление сметы проведения модернизации производства, обоснование эффективности производимых работ;
- разработка рекомендаций по осуществлению модернизации для конкретного предприятия;
- помощь в поиске поставщиков необходимого оборудования;
- помощь в проведении модернизационных мероприятий;
- контроль за обеспечением финансирования модернизационных мероприятий;
- контроль за целевым использованием выделяемых средств.

Представленные функции имеют много общего с функционалом действующих в настоящее время на рынке консалтинговых агентств. Однако основное отличие нового инструмента заключается в оказании не только информационной, но и финансовой помощи при проведении модернизации оборудования со стороны государственных структур. В рамках своей деятельности модернизационное агентство берет на себя функцию анализа необходимости и оценки эффективности проводимой модернизации производства.

В настоящее время Центры развития предпринимательства предоставляют субсидии для осуществления необходимых работ. Однако ни информационной, ни аналитической поддержки не производится. В рамках повышения эффективности работы по поддержке малого и среднего предпринимательства предлагается внедрение трехуровневой поддержки повышения энергоэффективности небольших предприятий в рамках деятельности модернизационных агентств:

1 этап предполагает проведение обследования предприятия, которое позволит выявить возможные направления применения методов повышения энергоэффективности производства. Проведение обследования возлагается на модернизационные агентства, стоимость обследования не должна превышать 500 тыс. руб. В этом случае государством оплачивается 50% от стоимости обследования;

2 этап предполагает составление проекта модернизации с обеспечением обоснования его эффективности. На основании проекта рассчитываются сметы затрат на модернизацию оборудования, составляется детальный план работ, определяются потенциальные поставщики необходимых комплектующих, а также сервисные организации, способные оказать услуги по модернизации оборудования;

3 этап предполагает закупку оборудования, его установку и обучение персонала использованию энергосберегающего оборудования. Данный этап предполагает субсидирование малых компаний в рамках оплаты приобретаемых комплектующих и частей агрегатов.

Для предоставления услуг модернизационными агентствами необходимо составить перечень критериев, которые позволят оценить эффективность предоставляемых субсидий. Среди них можно выделить следующие: субсидии предоставляются субъектам малого и среднего предпринимательства, которые действуют на рынке не менее 12 месяцев на день обращения за поддержкой; субсидирование осуществляется на конкурсной основе; субсидируется до 90% произведенных предпринимателями

затрат по заключенному договору на приобретение основных средств по результатам оценки важности производства для конкретной территории.

Последний пункт является наиболее важным с точки зрения поддержки наиболее необходимых и актуальных производств для отдельных регионов. Например, для Республики Алтай, в которой развито производство молочной продукции, наиболее актуальна поддержка небольших перерабатывающих предприятий, а также малых и средних торговых предприятий, которые будут поставлять данную продукцию в другие регионы РФ. Для Дальневосточного региона России актуально развитие небольших добывающих и перерабатывающих морепродукты предприятий, продукция которых будет поставляться во все районы РФ, а также на экспорт.

Автором предлагается использовать ранжированный подход к предоставлению субсидий на модернизацию посредством оценки важности данного производства для конкретного региона. Оценка социальной эффективности Cse в этом случае производится по формуле [2]:

$$Cse = \sum_{i=0}^{N} (ISE_i \times W_i),$$

где ISE (indicator of social efficiency) – значение показателя социальной эффективности, %; W (weight) – вес (значимость) показателя; N – количество показателей; i – номер показателя.

По каждой группе критериев находится свой показатель социальной значимости проекта для региона. Для оценки интегрального эффекта необходимо рассчитать средневзвешенное значение рассчитанных выше показателей. На основе полученного интегрального показателя оценивается важность и социальная значимость проекта, по результатам которой определяется уровень софинансирования проекта со стороны государства.

Предложенные автором новые инструменты государственной поддержки малого и среднего предпринимательства невозможно осуществить без эффективной деятельности центров развития предпринимательства, на которые возлагается ответственность в отборе наиболее перспективных проектов и обеспечении контроля за выполнением работ и подтверждением эффективности государственных мероприятий экономической политики, ориентированных на развитие и стимулирование предпринимательской активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ариунтуяа Цэдэндамба*. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в Монголии // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2012. № 3. С. 105-110.
2. *Богданова А.С.* Оценка эффективности инвестиционных проектов, имеющих социальную направленность // Публикации IV Международной студенческой электронной научной конференции «Студенческий научный форум», 15 февраля – 31 марта 2012 года.
3. *Гончарова О.* Банки сократили выдачу кредитов малому и среднему бизнесу // Ведомости. 2015. № 3895. С. 7.
4. Зеленые технологии при управлении складом: как, зачем и почему? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://proshovel.ru/market/zelenye-tehnologii-pri-upravlenii-skladom.html (дата обращения 31.08.2016).
5. *Оюун-Ундрах Зандансурэн*. Развитие малого и среднего бизнеса в Монголии и особенности его финансирования // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2014. № 1. С. 53-56.
6. Официальный портал системы поддержки малого и среднего бизнеса в Петербурге. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.smesupport.net (дата обращения 31.08.2016).
7. Официальный сайт Правительства России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://government.ru/programs/225/about (дата обращения 31.08.2016).

Петряков А.А.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Аннотация. *Статья посвящена анализу влияния инновационных процессов на макроэкономическом уровне. Цель данной работы – определение зависимости между техническими и экономическими трендами. Проанализированы взгляды различных ученых-экономистов на проблему связи между технологическим прогрессом и макроэкономической конъюнктурой. Взгляды ученых сведены в 3 гипотезы, определяющие различные отношения между ростом реального ВВП страны и числом продуктовых инноваций, внедренных в ней. В результате исследования доказана положительная корреляция между темпами роста реального ВВП и числом базисных инноваций.*

Ключевые слова. *Базисная инновация, реальный ВВП, модель Лотки-Вольтерры.*

Petryakov A.A.

MODELING OF INFLUENCE OF INNOVATIVE PROCESSES ON MACROECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract. *In this paper it's analyzed the influence of innovative processes at the macroeconomic level. The purpose of the paper is to determine the interdependence between technical and economic trends in the long term. The theoretical background of the paper is the publications of J. Schumpeter, G. Mensch, C. Freeman, J. Clark, L. Soete, C. Marchetti, M. Hirooka and other economists focused on the problem of the interrelation between technological progress and macroeconomic environment. The research confirms the existence of the positive relation between dynamics of GDP and the number of basic innovations*

Keywords. *Basic innovations, real GDP, Lotka-Volterra model.*

Й. Шумпетер [10] приписывал технологические инновации к экономическому развитию, указывая на то, что инновации являются единственным фактором для увеличения добавленной стоимости экономики. Шумпетер пытался реконструировать свою теорию экономического развития на основе концепции цикла Кондратьева и связывал экономические циклы с технологическими инновациями. Он показал, что инновации происходят периодически, формируя кластеры и стимулируя экономику.

Г. Менш [8] попытался выяснить корреляцию между инновациями и экономическим развитием на основе бизнес-циклов Кузнеца. Ученый ввел понятие «базисная инновация» – нововведение, базирующееся на результатах научно-технических разработок, не имеющих аналогов в мировой практике, и направленное на освоение новых систем и технологий следующих поколений. Менш определил различные скорости перехода от изобретений к инновациям и предположил, что нововведения появляются группой на стадии экономической депрессии делового цикла, интерпретируя это явление как «триггерный эффект депрессии». Теория Менша, а также теория альтернативной стоимости его последователя А. Клейнехта [6] постулируют, что в периоды стагнации или рецессии стимул инвестировать в инновационные проекты может увеличиться из-за уменьшающейся альтернативной стоимости

ГРНТИ 06.35.51
© Петряков А.А., 2016
Александр Александрович Петряков – аспирант 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 (931) 235-92-19. E-mail: apetryakov1991@gmail.com.

отвлечения факторов производства. Так, мы приходим к первой гипотезе, сформулированной следующим образом: *гипотеза 1 – между ростом реального ВВП и числом продуктовых инноваций существует отрицательное отношение.*

В то же время, К. Фримен, Дж. Кларк и Л. Суте [1] для объяснения длинных экономических циклов в своих работах обобщили инновационные системы. В их концепции «новых технологических систем» базисные изобретения появляются в предыдущем цикле. Таким образом, инновации создают этапы восстановления и роста цикла, достигая своего застоя и, как следствие, экономической депрессии на спаде. Фримен и др. утверждали, что деятельность в сфере НИОКР уменьшается в период депрессии в связи со снижением инвестиций, а их исследование показывает, что существуют кластеры патентов во время бума длинной волны, а также в периоды экономического спада. Они утверждали, что наблюдается кластеризация процессов диффузии этих нововведений, но никак не кластеризация самих инноваций.

В 2006 г. японский экономист М. Хироока [4] предложил идею синтеза указанных выше представлений о характере влияния различных факторов на экономическое развитие. Ученый принимает расширительную трактовку инноваций Й. Шумпетера и соединяет ее с понятием организационных инноваций К. Фримена и концепцией технико-экономических парадигм К. Перес [9], что позволяет ему сформулировать концепцию магистральных инноваций (Trunk innovations). Также М. Хироока развивает концепцию диффузии. Японский ученый в своих исследованиях показывает, что имеет место кластеризация процесса диффузии, а не самих инноваций. Анализируя вопрос о том, где именно на шкале экономических циклов происходит кластеризация инноваций, Хироока приходит к выводу о том, что все инновации кластеризуются вдоль подъема длинной волны. Исходя из этого, сформулируем следующую гипотезу: *гипотеза 2 – рост реального ВВП и число продуктовых инноваций демонстрируют положительную связь.*

Наконец, макроэкономическая динамика на самом деле может не иметь никакого влияния на внедрение инноваций. Вполне возможно, что инновационные фирмы могут относиться к инновациям, как к постоянно продолжающемуся стратегическому процессу, результатом которого являются продуктовые и процессные инновации, не зависимые от макроэкономической динамики [3]. Существование такой независимости возможно по нескольким причинам. Во-первых, срок инновационного процесса часто превосходит длительность макроэкономической флуктуации. Во-вторых, в качестве альтернативной стратегии, фирма может относиться к инновационным процессам, как к средству повышения эффективности, таким образом, постоянно стремясь к ним в течение долгого времени. Наконец, фирмы могут рассматривать расходы на инновационные проекты, как «невозвратные издержки», фирмы в какой-то степени решают для себя, что приостановка или прекращение инновационных проектов во время макроэкономического снижения слишком дороги, по сравнению с их продолжением. Отсюда следует последняя гипотеза: *гипотеза 3 – связь роста реального ВВП и числа продуктовых инноваций отсутствует.*

Прежде чем перейти к проверке выдвинутых гипотез, отметим важное условие анализа рассматриваемых процессов, обозначенное Ц. Марчетти [7]. Исследователь переработал данные Менша, используя идею, что изобретения и инновации – это культурные импульсы, они должны анализироваться с использованием динамики численности населения, закодированной в уравнениях Лотки-Вольтерры. Он успешно продемонстрировал, что график кумулятивного числа изобретений и инноваций может быть выражен логистическим уравнением. Для исследования кумулятивного числа базисных инноваций используем их агрегированный временной ряд, приведенный Дж. Сильвербергом и Б. Верспагеном [11], составленный путем слияния данных Клейнехта, Хаустейна-Неувиртса [2] и Ван Дейна [12]. В итоге ученые получили совокупность из 248 инноваций за период с 1764 по 1976 год. Аналогично терминологии Клейнехта, ряд получил название «сверхтиповой временной ряд».

В своем исследовании мы располагаем данными по реальному ВВП США с 1790 по 2015 годы – ряд частично сконструирован Л. Джонстоном и С. Уильямсоном (1790-1929 гг.), частично предоставлен Бюро экономического анализа США (1929-2015 гг.) [5].

Для описания динамики числа базисных инноваций, а также роста ВВП используем дифференциальную форму логистического уравнения. Составим систему дифференциальных уравнений для числа базисных инноваций (I) и реального ВВП США (G):

$$\begin{cases} \frac{dI}{dt} = \alpha \cdot I - \beta \cdot I^2 \\ \frac{dG}{dt} = \gamma \cdot G - \delta \cdot G^2 \end{cases} \quad (1)$$

Данная система описывает лишь динамику показателей во времени. В то же время целью данного исследования является определение взаимосвязей между переменными, что необходимо учесть. Расширенная система будет иметь вид:

$$\begin{cases} \frac{dI}{dt} = \alpha \cdot I - \beta \cdot I^2 + \omega \cdot I \cdot G \\ \frac{dG}{dt} = \gamma \cdot G - \delta \cdot G^2 + \lambda \cdot I \cdot G \end{cases} \quad (2)$$

Здесь параметры ω и λ определяют, как один темп роста одной величины зависит от наличия другой. Получившаяся система есть не что иное, как модель Лотки-Вольтерры с логистической поправкой. Данная модель обычно используется для описания взаимодействия двух видов типа «жертва-хищник». В зависимости от знаков параметров ω и λ возможны 3 случая:

1. Параметры разных знаков. Этот случай описывает систему «жертва-хищник», в которой рост популяции жертв ведет к увеличению числа хищников, что негативным образом сказывается на количестве добычи. Такой результат свидетельствует о наличии отрицательной связи между рассматриваемыми величинами и подтверждении гипотезы 1.

2. Оба параметра положительны. Такой вариант соответствует симбиотической модели взаимодействия, где популяции благоприятствуют взаимному росту. В этом случае подтверждается гипотеза 2.

3. Оба параметра отрицательны. Этот вариант ведет к постепенному вымиранию обоих видов. Данный случай соответствует деградации экономики с параллельным снижением инновационной деятельности и в рамках исследования не рассматривается.

В случае если оба параметра равны нулю, то система (2) сводится к виду (1) и нет оснований отвергать гипотезу 3. Однако при этом необходимо учитывать размерность исходных данных, либо оперировать с нормированными величинами. Таким образом, конечная модель (2) связывает число базисных инноваций и реальный ВВП страны, при этом учитывая S-образный характер их роста во времени. Для расчета параметров дифференциальные уравнения системы (2) заменим на дискретные уравнения:

$$\begin{cases} I_t - I_{t-1} = \alpha \cdot I_{t-1} - \beta \cdot I_{t-1}^2 + \omega \cdot G_{t-1} \cdot I_{t-1} \\ G_t - G_{t-1} = \gamma \cdot G_{t-1} - \delta \cdot G_{t-1}^2 + \lambda \cdot I_{t-1} \cdot G_{t-1} \end{cases}$$

и применим метод наименьших квадратов. Конечная система имеет вид:

$$\begin{cases} I_t - I_{t-1} = 0{,}031781 \cdot I_{t-1} - 0{,}000134 \cdot I_{t-1}^2 + 0{,}000002 \cdot G_{t-1} \cdot I_{t-1} \\ G_t - G_{t-1} = 0{,}025876 \cdot G_{t-1} - 0{,}000002 \cdot G_{t-1}^2 + 0{,}000088 \cdot I_{t-1} \cdot G_{t-1} \end{cases}$$

Результаты приближения представлены на рисунках 1 и 2.

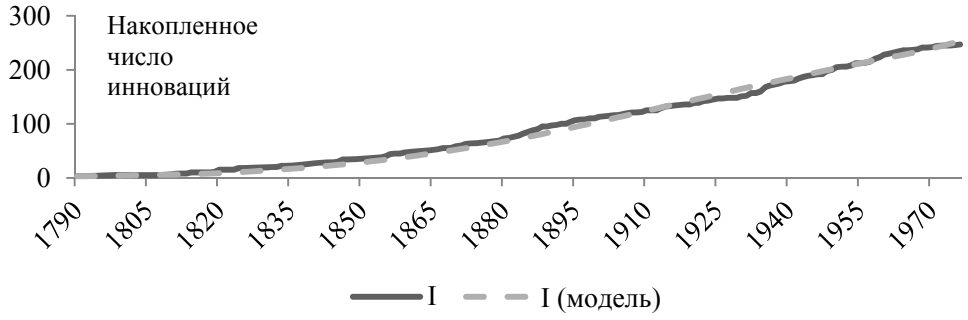


Рис. 1. Фактическое и смоделированное накопленное число базисных инноваций

По результатам расчетов значения параметров ω и λ больше нуля. Таким образом, полученные результаты позволяют утверждать, что верна гипотеза 2 о положительной связи между числом базисных инноваций и ВВП.

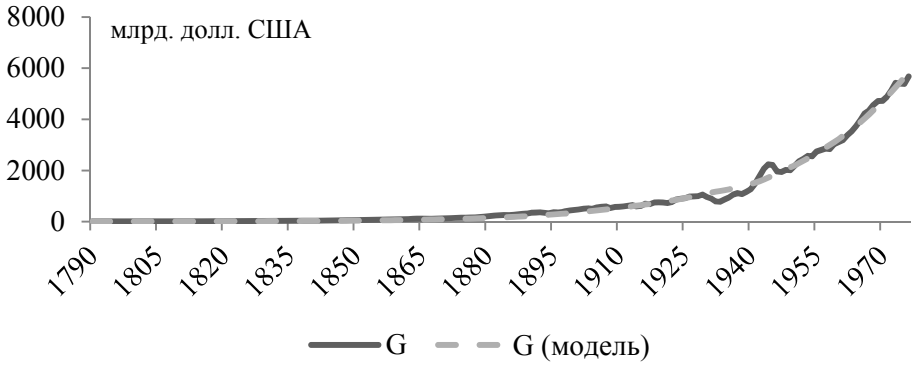


Рис. 2. Фактические и смоделированные значения реального ВВП США

Таким образом, в данной статье рассмотрены основные положения теории экономического развития, представленные различными учеными-экономистами. На основе анализа теоретической составляющей нами были выделены 3 гипотезы о взаимозависимости макроэкономических и технологических трендов. В результате исследования была доказана положительная корреляция между темпами роста реального ВВП и числом базисных инноваций. Таким образом, подтверждается утверждение М. Хироока о кластеризации инноваций вдоль повышательной фазы длинной экономической волны. Проведенное исследование можно назвать объективным, поскольку в нем использовались наработки многих авторов и различные методы анализа. Качество анализа подтверждается математически, а именно близостью прогнозных значений, полученных с помощью модели, к реальным данным по ВВП.

Работа выполнена на средства гранта 14-28-00065 Российского научного фонда «Структурно-циклическая парадигма экономического и технологического обновления макросоциальных систем (Мир и Россия в первой половине XXI века)»

ЛИТЕРАТУРА

1. *Clark J.A., Freeman C. G., Soete L.L.* Long Waves, Inventions and Innovations // Futures. 1981. Vol. 13 (4). P. 308-322.
2. *Haustein H.-D., Neuwirth E.* Long Waves in World Industrial Production, Energy Consumption, Innovations, Inventions and Patents and Their Identification by Spectral Analysis // Technological Forecasting and Social Change. 1982. Vol. 22. P. 53-89.
3. *Heger D.* The Link Between Firms' Innovation Decision and the Business Cycle: An Empirical Analysis. Mannheim, Germany: Centre for European Economic Research, 2004.
4. *Hirooka M.* Innovation Dynamism and Economic Growth. A Nonlinear Perspective. Cheltenham, UK – Northampton, MA: Edward Elgar, 2006.
5. *Johnston L., Williamson S.H.* What Was the U.S. GDP Then? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.measuringworth.org/usgdp (дата обращения 03.09.2016).
6. *Kleinknecht A.* Innovation Patterns in Crisis and Prosperity. Schumpeter's Long Cycle Reconsidered. Macmillan Press, 1987.
7. *Marchetti C., Mayer P.S., Ausubel J.H.* Human Population Dynamics Revised with the Logistic Model // Technological Forecasting and Social Change. 1996. Vol. 52. P. 1-30.
8. *Mensch G.* Stalemate in Technology – Innovations Overcome the Depression. New York: Ballinger Publishing Company, 1979.
9. *Perez C.* Structural Change and Assimilation of New Technologies in the Economic and Social System // Futures. 1983. Vol. 15 (4). P. 357-375.
10. *Schumpeter J.A.* Business Cycles. McGraw-Hill Book Co., N.Y. 1939. Vol. I. P. 207-209.
11. *Silverberg G.* Long Waves: Conceptual, Empirical and Modelling Issues // Forthcoming in The Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics; edited by H. Hanusch and A. Pyker. MERIT-Infonomics Research Memorandum series, August 2003.
12. *Van Duijn J.J.* The Long Wave in Economic Life. Routledge Library Editions: Economic History, 1983.

Прико П.А.

ДИВИДЕНДНАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПЕРЕД СОБСТВЕННИКАМИ

Аннотация. *В статье кратко обосновывается необходимость дивидендных выплат, предлагается модель принятия решения об определении доли прибыли, распределяемой между акционерами. Учитывается влияние дивидендов на цену акции и на доходность капитала инвестора. Приводится пример расчета распределяемой доли прибыли на материалах ПАО «Сбербанк России».*

Ключевые слова. *Дивидендная доходность, максимально достижимые темпы роста, формула Гордона, формула Уолтера, экономическая и социальная ответственность.*

Priko P.A.

DIVIDEND POLICY AS A FACTOR ECONOMIC RESPONSIBILITY TO THE OWNERS

Abstract*. The article briefly justifies the necessity of dividend payments, offers decision-making model of determining the share of profit to be distributed among the shareholders. The effect of dividends on the stock price, and hence the profitability of the investor's capital, is taken into account. An example of the calculation of the share to be distributed allocated to specific numbers using the information of PJSC "Sberbank of Russia".*

Keywords*. The dividend yield, the maximum achievable growth, the formula of Gordon, the formula of Walter, economic and social responsibility.*

Ответственность коммерческой организации включает в себя социальный и экономический аспекты. К первому относятся интересы работников, федерального (в меньшей степени – региональных) бюджета, природы в целом, третьих лиц. Правые либералы считают, что эти аспекты – прерогатива государства или отдельных индивидов, но никак не бизнеса. Основным аргументом против усиления социальной составляющей экономики служит угроза дефицита на потребительском рынке. Но экономический аспект ответственности – интересы собственников – как правило, признается либералами. Более левые экономисты могут пренебрегать интересами акционеров, но отстаивают социальный аспект ответственности. Если такую позицию и можно признать допустимой (хотя и не оптимальной), то только в условиях административно-командной экономики, когда объективно необходимый труд и объективно необходимое потребление определяются решениями Госплана и делятся примерно поровну между всеми жителями страны. Если же труд и потребление определяются субъективным произволом потребителя, и к тому же интересы трудящихся постоянно ущемляются предпринимателями, то у тех, кто не согласен менять социальные гарантии на полные прилавки, должна быть альтернатива экономической роли заработчика-сверхпотребителя: возможность жить на доходы не от труда, а от капитала.

У человека есть долг перед пенсионерами, не стремящимися к неумеренному потреблению, лицами, нуждающимися в дорогостоящем лечении, жертвами чрезвычайных ситуаций, но не может быть никакого долга перед иностранными инвесторами, средним классом, променявшим

ГРНТИ 06.73.65
© Прико П.А., 2016
Павел Александрович Прико – аспирант специализированной кафедры ПАО «Газпром» Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 921 592 93 14. E-mail: ppriko@yandex.ru.

«брежневский социализм» на полные прилавки, а равно и перед марксистами с их «постоянно возрастающими потребностями». Поэтому истинный капитализм обязан гарантировать распределение прибыли между акционерами в виде дивидендов. В связи с изложенным, цель нашего исследования – найти целевую функцию, отражающую ответственность перед собственником, и ограничения для нее.

Важнейший показатель экономической ответственности – дивидендная доходность. Однако, необходимо не только платить дивиденды, но и снижать риск банкротства компании, а также падения прибыли вследствие уменьшения доли рынка. Для этого необходим рост компании. Отсюда вытекает первая задача: найти баланс между долей прибыли, распределяемой между собственниками, и ростом компании. Кроме того, следует учитывать и тот факт, что увеличение дивидендных выплат может привести к росту цены на акции, а, следовательно, и к снижению дивидендной доходности. Таким образом, вторая задача – учесть это влияние.

Рассмотрим целевую функцию:

$$F = \omega D + (1-\omega)D\tau,$$

где ω – весовой коэффициент (от 0 до 1), отражающий значимость дивидендов по сравнению с темпами роста; D – дивидендная доходность; τ – максимально достижимые темпы роста.

Необходимо, чтобы D и τ были как можно выше. Если дивидендов нет, это недопустимо (существование компании не имеет смысла, инвесторам, в отличие от спекулянтов, такое не нужно). Следовательно, аддитивная форма целевой функции ($F = D + \tau$) нецелесообразна. Если рост не обеспечивается, это удовлетворительно, если корпорация уже достигла значительных масштабов. Значит, мультипликативная форма ($F = D\,\tau$) также не отвечает нашим требованиям. Весовой коэффициент ω является функцией от величины дивидендной доходности. Пока значение доходности низко, собственник стремится к получению большой доли, но также заинтересован и в росте. Если доходность средняя, для собственника на первое место выходит получение своей доли прибыли. Если доходность высока, значимость роста и развития компании снова увеличивается, а значимость распределения прибыли в виде дивидендов становится меньше. Следовательно, для определения ω допустима произвольная функция с областью значений от 0 до 1, возрастающая при низких значениях аргумента и убывающая в дальнейшем. Например, если предположить, что начиная с дивидендной доходности в 4% темпы роста начинают становиться для собственника важнее, можно считать, что:

$$\omega = 68\ D\ e^{-25D},$$

$$D = R\ (1\text{-}d)\ /P\ N,$$

где R – чистая прибыль; d – доля прибыли, распределяемая между собственниками; P – цена акции; N – количество акций.

$$\tau = (R\ (1 - d)\ (1 + Z/C)\ /\ B)\ /\ (A/B - (R\ (1 - d)\ (1 + Z/C)\ /\ B)),$$

где Z – заемный капитал, C – собственный капитал, B – выручка, A – активы. Отметим, что эта формула взята нами из [1, с. 209].

Следует выбрать такое D, при котором целевая функция F принимает максимальное значение. Конкретный расчет по данной методике проведем на примере данных ПАО «Сбербанк России». Для решения второй задачи нами проведен регрессионный анализ зависимости цены на акцию от дивидендов на акцию. Коэффициент корреляции между этими величинами равен 0,56, то есть имеется слабая положительная корреляция.

При этом ни формула Гордона, ни формула Уолтера не отражают адекватно эту зависимость (см. рис.). Поэтому предложим другую формулу аппроксимации зависимости:

$$P = -\ 1\ 100\ 000\ 000/\ ((R\ d/N + 4{,}22)^{11{,}38}) + 92{,}19.$$

Для этого уравнения $R^2 = 49\%$, то есть дисперсия цены на акции на 49% определяется этой формулой. Средняя цена на акцию Pcp = 58,44 руб. Будем считать, что:

$$P = Pcp + 0{,}49\ (92{,}19 - 1\ 100\ 000\ 000/((R\ d/N + 4{,}22)^{11{,}38}) - Pcp).$$

Решим в Excel задачу максимизации целевой функции F при ограничении $0{,}25 \le d \le 1$. Такое ограничение обусловлено рекомендацией Правительства РФ для госкомпаний в 2012 году [2] (более современное, но и более жесткое требование о распределении между собственниками 50% прибыли госкомпаний применять пока не будем). Как видно из таблицы, данная модель рекомендует распределить между акционерами 59% прибыли.

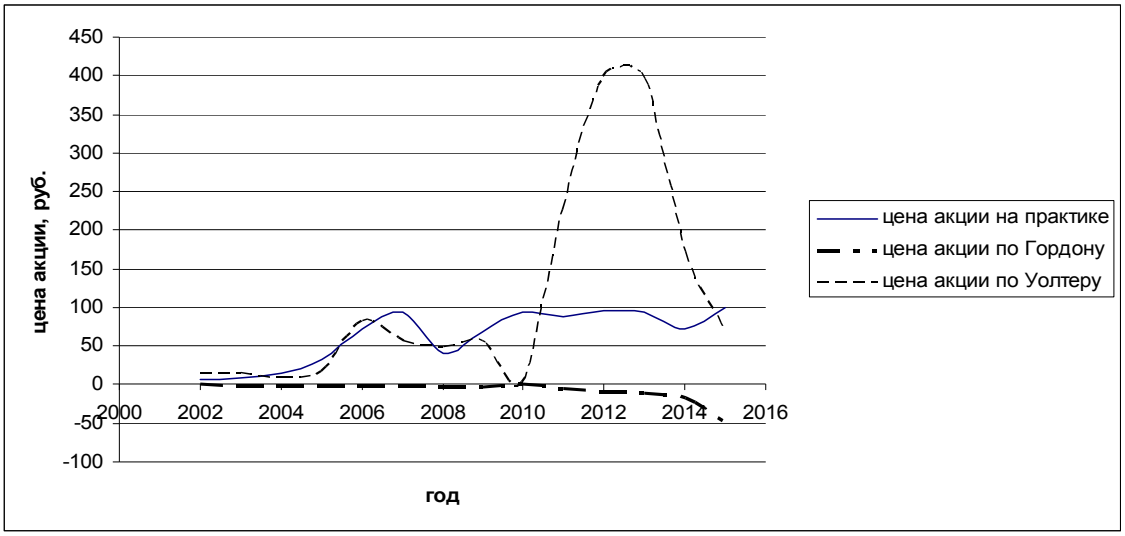


Рис. Цены на акции на практике, по Гордону и Уолтеру

Таблица

Расчет оптимальной доли прибыли, распределяемой между собственниками

Показатель	Значение	Числитель формулы для τ	Темп роста	Целевая функция	Весовой коэффициент
Чистая рентабельность	0,233500943	1,092979	0,0396845	0,05973686	0,7235746
Выручка	954 600 000 000,00				
Активы	27 334 700 000 000,00				
Капитал	2 372 800 000 000,00				
	14 416 500 000 000,00				
Чистая прибыль	222 900 000 000,00				
Доля дивидендов в чистой прибыли	0,593678156				
Собственный капитал	2 372 800 000 000,00				
Заемный капитал	24 961 900 000 000,00				
	12 918 200 000 000,00				
Аппроксимация цены акции	92,18469896				
Число акций	21 703 056 769,00				
Дивидендная доходность	0,08				
Прибыль на акцию	10,27				
Цена акции	74,97				
E*25	67,95704571				

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ван Хорн Дж.К.* Основы управления финансами. М.: Финансы и статистика, 1999.
2. Минимум отчисления дивидендов для госкомпаний установлен в 25% прибыли. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ria.ru/economy/20121116/910980687.html#ixzz2QXTB8xqe (дата обращения 15.04.2016).

Торосян Н.Н.

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ГОСПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПРИ ВЫХОДЕ НА ВНЕШНИЙ РЫНОК В АРМЕНИИ

Аннотация. *Малые и средние предприятия (МСП) при выходе на зарубежные рынки сталкиваются с целым рядом препятствий и, в отличие от крупных предприятий, не в силах решать проблемы собственными средствами. При таких обстоятельствах, главную роль в поддержке МСП играет государство. Меры, принимаемые государством по поддержке внешнеэкономической деятельности МСП Армении, неэффективны и не дают конкретных результатов, а инфраструктура этой поддержки пока что находится на стадии становления.*

Ключевые слова. *Малые и средние предприятия, государственная поддержка, внешнеэкономическая деятельность, проблемы МСП, выход на внешний рынок, зарубежный опыт.*

Torosyan N.N.

THE POSSIBILITY OF USING FOREIGN EXPERIENCE OF SME'S STATE SUPPORT WHEN ENTERING THE FOREIGN MARKET IN ARMENIA

Abstract*. Small and medium-sized enterprises (SMEs) in entering the overseas market face a number of obstacles and, unlike large enterprises, unable to solve the problems of their own means. In such circumstances, the state plays a major role in supporting SMEs. Measures taken by the State to support the foreign trade activities of SMEs in Armenia, are inefficient and do not give concrete results, and the infrastructure that support yet in its infancy.*

Keywords. *Small and medium-sized enterprises, state support, foreign economic activity, problems of SMEs, access to foreign markets, foreign experience.*

Субъекты МСП Армении в настоящее время ориентированы в основном только на внутренний рынок, так как не могут удовлетворять требования внешнего рынка. Малые и средние предприятия в Армении в основном используют экспорт товаров при выходе на зарубежные рынки. Мировая практика показывает, что это самый простой способ проникновения для МСП, несмотря на такие недостатки как низкий уровень подготовки к условиям рынка страны проникновения, нехватка информации и финансовых ресурсов, а также низкий уровень защищенности. При таких обстоятельствах, главную роль в поддержке МСП получает государство.

Анализ возможностей внедрения опыта развитых стран и стран БРИКС по господдержке МСП при выходе на внешние рынки в Армении является актуальным, так как меры в этом направлении, принимаемые государством, пока что неэффективны и не дают конкретных результатов из-за недостаточной развитости общей инфраструктуры поддержки бизнеса. В Армении существуют много факторов, которые ограничивают доступ МСП к тем программам, которые предоставляет государство, а также влияют на принятие решения о выходе на внешний рынок. Среди них можно отметить типовые проблемы, с которыми сталкивается и Россия тоже. Рассмотрим их ниже:

ГРНТИ 06.51.02
© Торосян Н.Н., 2016
Нарек Наириевич Торосян – аспирант кафедры мировой экономики и международных экономических отношений Санкт-Петербургского государственного экономического университета.
Контактные данные для связи с автором: 190000, Санкт-Петербург, пр. Косыгина, 19/2 (Russia, St. Petersburg, Kosygina av., 19/2). Тел.: +7 911 15-16-771. E-mail: narek.torosyan1991@gmail.com.

1. Индекс восприятия коррупции в Армении составляет 35, в то время как в России этот индекс – 29, а в Украине – 27 [1]. Коррумпированность препятствует зарождению новых предприятий. Очень часто предприятия не подают заявки для использования преимуществ государственных программ поддержки, так как считают, что скорее всего их заявка будет отклонена в пользу крупных компаний. Высокая степень коррупции привела к тому, что, как и в России, в Армении тоже есть определенное недоверие к государству, из-за чего конечно же все программы поддержки теряют эффективность.

2. Существует нехватка информации для МСП о возможностях, которые государство предоставляет им для выхода на внешний рынок. Некоторые предприятия даже не знают, что существуют такие программы, так как они плохо освещаются в СМИ.

3. В Армении у малых и средних предприятий низкая доля в государственных закупках. Проблема тут не только в том, что незначительная доля государственных закупок приходится на МСП, а также и в том, что данный процесс высоко коррумпирован, ведь государство выделяет на это огромные средства из госбюджета.

4. Как показывает практика, у МСП Армении недостаточно финансовых ресурсов и недостаточно знаний для того, чтобы выйти на зарубежный рынок. Центр Национального Развития (ЦНР) МСП Армении предоставляет заемные средства для развития МСП, не учитывая их экспортную деятельности. Малым и средним предприятиям, которые хотят интернационализировать свою деятельность, предоставляются только информационные и административные услуги. Армения, как член ВТО, конечно же тоже обязана не предоставлять прямые финансовые субсидии отечественным предприятиям, которые хотят проникнуть на зарубежные рынки, но практика показывает, что почти все страны обеспечивают свои предприятия субсидиями косвенными методами. Как представляется, в Армении тоже нужно поддерживать свои предприятия таким образом.

5. В Армении все обязанности по поддержке МСП осуществляет один-единственный орган, уже упомянутый выше ЦНР, что не совсем эффективно, так как в данной поддержке должны участвовать и другие государственные и общественные органы страны.

6. Недостаточно в стране организована защита интеллектуальной собственности.

7. Среди основных недостатков господдержки МСП в Армении следует особо отметить ее структурный характер. Почти во всех странах, которые мы рассмотрели, существуют специальные торговые департаменты, прикрепленные к посольствам своих стран. Эти торговые департаменты подчиняются специальному государственному органу власти и ответственны за помощь отечественным предприятиям в предоставлении информации, а также разных видов других услуг в стране пребывания. Данная инфраструктура важна тем, что торговые представительства владеют информацией об особенностях ведения бизнеса в странах своего пребывания и отсюда могут оказывать помощь отечественным предпринимателям. К сожалению, следует отметить тот факт, что пока на посольства Армении не возложены даже такие обязанности, как предоставление информации о зарубежных компаниях, поиск потенциальных партнеров или оказание помощи в проведении двусторонних бизнес-встреч. Внедрение такой инфраструктуры поддержки является необходимым, для этого существуют все необходимые условия.

В целом можно отметить, что государственная поддержки МСП для выхода на внешние рынки в стране осуществляется на весьма низком уровне. Правда, несмотря на все отмеченные автором проблемы, нужно также отметить и положительные сдвиги. Например, стоит отметить создание в 2013 году Агентства страхования экспорта (АСЭ). Основной функцией данного агентства является страхование экспортера или финансирующего его банка от риска неплатежа со стороны покупателя [2], а также оно страхует и от политических рисков.

На основе анализа опыта развитых стран и стран БРИКС, структуры, целей, методов реализации государственных программ по поддержке МСП на различных уровнях, можно сделать вывод, что в Армении зарубежный опыт поддержки внешнеэкономической деятельности МСП можно использовать по следующим направлениям:

1. Программы Фонда Развития Армении должны быть направлены на решение общих проблем МСП, возникающих в процессе их интернационализации вне зависимости от уровня их разработки и реализации. В частности, могут возникнуть проблемы с нехваткой финансовых ресурсов, страхованием экспорта и экспортных кредитов, развитием инфраструктуры поддержки, а также с имущественной поддержкой, консультированием, юридической помощью и обучением [3].

2. Нужно использовать косвенные методы для предоставления субсидий экспортно-ориентированным малым и средним предприятиям, в частности можно создать такую государственную организацию, как OSEO во Франции и, таким образом, обеспечить отечественные предприятия финансовыми ресурсами.

3. Способы предоставления информации об экспортных возможностях и программах нужно диверсифицировать.

4. Необходима реорганизация защиты интеллектуальной собственности.

5. Принятие закона о предоставлении определенной доли государственных контрактов субъектам МСП. По опыту США создать отдел, который будет заниматься только этим вопросом, что даст возможность повысить надзор и снизить административные барьеры. С помощью этого закона, малые и средние предприятия получат приток финансовых средств, что укрепит их и станет стимулом для продвижения товаров на зарубежных рынках.

6. Нужно разработать комплекс мер для повышения доверия к государству и снижения административных барьеров.

7. Организация страхования экспортера от риска колебания валютных курсов за счет государственных гарантий, используя опыт Бразилии. Например, многие армянские предприятия, которые экспортируют свою продукцию в Россию, претерпели серьезные финансовые потери от колебания курса рубля.

8. Нужно создать структуры, центры или организации, которые по отдельным направлениям предоставят поддержку малым и средним предприятиям.

9. Государственное противодействие торговому протекционизму. Например, в китайских деловых кругах принято различать защиту своей внешней торговли и протекционизм. По их мнению, в условиях экономического кризиса страна имеет право на защиту своих экспортеров на мировом рынке, но строго в соответствии с правилами ВТО. В противном случае, это считается протекционизмом [4].

10. Финансирование деловых поездок предпринимателей, а также их содержание за рубежом на срок до одного года, используя опыт Бразилии. Также предлагается финансирование открытия торговых представительств, участия в выставках и других мероприятиях.

11. Нужно освободить МСП от уплаты налогов на экспорт и на прибыль от экспортной деятельности (бразильский опыт).

12. Предоставление государством экспортёрам гарантий в обеспечении выполнения своих обязательств по оплате в установленный экспортным контрактом срок.

13. Предоставление государственных гарантий по обеспечению непрерывной транспортной связи со странами-партнерами. Например, в июне 2016 года из-за обвалов был закрыт КПП «Верхний Ларс», который находится на границе России и Грузии и является единственным сухопутным переходом, по которому можно экспортировать товары из Армении в Россию. Из-за этого многие экспортеры, в частности – экспортеры скоропортящихся товаров (например, абрикосов), претерпели серьезные потери.

14. Создание единого информационного портала для малых и средних предприятий. В портале малые и средние предприятия найдут полную информация о возможностях выхода на внешние рынки, в частности предлагается иметь на портале следующие разделы: перспективы и процедура открытия своих филиалов и представительств; источники финансовых средств; поиск партнеров; система налогообложения и бухучета; таможенные процедуры; сертификация и стандартизация; выставки и ярмарки в зарубежных странах; исследования рынка страны проникновения; информация о кредитоспособности и надежности зарубежных покупателей; информация об организациях, которые реализуют проекты интернационализации и т.д. Каждая структура будет отдельно отвечать за сбор, размещение и обновление информации. Как представляется, в портале также должны быть интерактивные инструменты, возможности для онлайн-обучения, форумы, и т.д. За сбор информации должны отвечать торговые представительства, все государственные структуры (Центр Национального Развития МСП Армении, Фонд Развития Армении, торгово-промышленная палата) поддержки МСП по выходу на внешний рынок, бизнес-ассоциации, а также – на добровольной основе – предприниматели, которые уже смогли занять свое место на внешнем рынке. Нужно отметить, что согласно «Стратегии Поддержки МСП» тоже предлагается создавать такую неформальную местную сеть [5].

15. Предлагается создать зарубежные торговые представительства, которые будут предоставлять информационные и консультационные услуги тем малым и средним предприятиям, которые хотят

выйти на зарубежные рынки. В связи с отсутствием возможности получения таких услуг от торговых представительств Армении, автор предлагает на первых стадиях в рамках межгосударственного соглашения с Россией осуществить предоставление этих услуг армянским предприятиям российскими торговыми представительствами на платной основе, соответствующие расходы должно покрывать государство. Сложившиеся дружеские отношения, отсутствие языковых барьеров, а также развитость сети российских торговых представительств являются основными причинами выбора в пользу России. С учетом этих факторов можно сказать, что Россия является идеальным партнером для осуществления данной программы. Как представляется, Россия тоже извлечет для себя пользу от этого (получая доход от оказания услуг, а также формируя более тесные экономические связи с армянскими МСП).

Возможности внедрения зарубежного опыта по вышеперечисленным направлениям очень высоки, так как в Армении есть все предпосылки для этого. Но понятно, что нужны дополнительные финансовые ресурсы, структурные изменения, а также изменения в законодательной базе для их осуществления. Только при поддержке МСП на внешнем рынке можно повысить экономическую активность в стране [7]. Правда, правительство Армении пока не принимает активное участие в стимулировании внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий. Но, по нашему мнению, это необходимо делать, в том числе с учетом изложенных в статье авторских рекомендаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Corruption Perceptions Index 2015. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.iaca.int/images/news/2016/Corruption_Perceptions_Index_2015_report.pdf (дата обращения 09.08.2016).
2. Агентство страхования экспорта. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.eia.am (дата обращения 05.10.2015).
3. *Торосян Н.Н.* Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий в республике Армения // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 3 (99).
4. *Мардашев А.А*. Эффективность, способы и методы китайской экономической дипломатии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mirec.ru/2009-03-04/effektivnost-sposoby-i-metody-kitajskoj-ekonomicheskoj-diplomatii (дата обращения 09.08.2016).
5. Государственная программа «Стратегия поддержки МСП 2015-2017 гг.». Ереван, 2014. 81 с.
6. *Сырцов Д.* Современная система государственной поддержки экспорта: использование международного опыта в российских условиях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.imepi-eurasia.ru/baner/Syrtsov_dissertation.pdf (дата обращения 09.08.2016).
7. *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.

Макеева Е.С., Миэринь Л.А.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ – В ФОКУСЕ ПРОБЛЕМ (ПО МАТЕРИАЛАМ V МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ «ДЕЛОВАЯ ЭТИКА И НАЦИОНАЛЬНЫЕ МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ»)

Аннотация. *В статье содержится обзор докладов, представленных на Пятой международной конференции «Деловая этика и национальные модели поведения: экономическая наука и образование – в фокусе проблем», проходившей в СПбГЭУ 25-26 апреля 2016 года.*

Ключевые слова. *Деловая этика, экономическая наука, высшее образование, СПбГЭУ.*

Makeeva E.S., Mierin L.A.

ECONOMIC SCIENCE AND EDUCATION – IN THE FOCUS OF PROBLEMS (OVERVIEW OF THE V INTERNATIONAL CONFERENCE «BUSINESS ETHICS AND NATIONAL PATTERNS OF BEHAVIOR»)

Abstract. *The article provides an overview of the reports delivered at the V International Conference «Business Ethics and National Patterns of Behavior: Economic Science and Education – In the Focus of Problems» (UNECON, St. Petersburg, 25-26 April 2016).*

Keywords. *Business ethics, economic science, higher education, UNECON.*

25 и 26 апреля 2016 года в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете (СПбГЭУ) состоялась Пятая международная конференция «Деловая этика и национальные модели поведения: экономическая наука и образование – в фокусе проблем».Неизменными организаторами данного мероприятия выступили Уортонская школа Университета Пенсильвании (США) и такие подразделения СПбГЭУ, как Управление международного сотрудничества, Центр перспективных исследований и Кафедра экономической теории и экономической политики (ныне – Кафедра национальной экономики).

Конференция, проводимая с 2011 года и уже ставшая традиционной [1, 2], в этот раз была посвящена вопросам выработки моделей профессионального поведения в науке и системе высшего образования (в первую очередь, применительно к экономической профессии и к обществоведению в целом). Предметом обсуждения участников стали следующие блоки тем: специфика российской научной и образовательной традиции, ее сильные и слабые стороны, международные сопоставления; предмет экономической науки: российские реалии и современная экономическая теория; институциональные механизмы российской экономической науки и образования: традиции и реформы.

ГРНТИ 06.01.13

© Макеева Е.С., Миэринь Л.А., 2016

Елена Сергеевна Макеева – кандидат экономических наук, доцент кафедры национальной экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Лариса Александровна Миэринь – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой национальной экономики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Миэринь Л.А.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (812) 339-04-25. E-mail: mierin.l@unecon.ru.

Программа конференции включала в себя:

- 25 апреля – презентацию монографии д.э.н., PhD В.М. Ефимова (Женева) «Экономическая наука под вопросом: иные методологии, история и исследовательские практики» и ее обсуждение в форме публичного диспута;
- 26 апреля – пленарное заседание, доклады в рамках перечисленных выше блоков тем и круглый стол по проблемам международного научного и образовательного сотрудничества.

В первый день работы конференции центральным докладчиком стал д.э.н., PhD В.М. Ефимов, озаглавивший свое выступление как «Экономическая наука и философия: прагматистский подход» и посвятивший его так называемому исходному институционализму (от англ. original institutionalism) – направлению, существовавшему в Германии и США между двумя мировыми войнами и иначе именуемому в некоторых источниках «старым институционализмом». По признанию самого автора, термин «прагматистский», вероятно, не вполне корректен с точки зрения русского языка, однако он был употреблен им намеренно, чтобы подчеркнуть важность применения научного аппарата философии прагматизма для лучшего понимания сути исходного институционализма. При этом основной акцент был сделан на концепцию Д. Дьюи (1859-1952), в которой В.М. Ефимов выделил три ключевые черты: экспериментирование, изучение индивидуальных событий и использование знаний для осуществления социальных изменений как воплощение деятельностного подхода.

Докладчик отметил, что у Д. Дьюи человек предстает не как максимизатор функции полезности, а как актор, который сначала идентифицирует ситуации на основе наличных «верований-убеждений», затем выбирает «правила-привычки» на базе «продумывания-обсуждения» и применяет их на практике, а в конце сравнивает последствия реализации принятых решений с ожидаемыми результатами. Помимо общей теоретической характеристики данной схемы в выступлении были озвучены рекомендации по ее использованию отечественными экономистами (в частности, при изучении связи между темпами инфляции и величиной учетной ставки Банка России).

Докладчик также подробно рассмотрел особенности научной методологии различных экономических школ. При этом он высоко оценил подход П. Буагильбера (1646-1714) и У. Петти (1623-1687) (непосредственное общение с действительностью, полевые исследования в виде бесед с пахарями и богатыми негоциантами) и, напротив, подверг критике подходы Ф. Кенэ (1694-1774) и экономистов-неоклассиков (идея laissez-faire, абстрактный метод познания, игнорирование истории и пр.). Живой интерес у аудитории вызвала проведенная докладчиком аналогия между спорами о методах Р. Бойля – Т. Гоббса (1663) и Г. Шмоллера – К. Менгера (1883). В завершение выступления В.М. Ефимов подчеркнул, что ни в коем случае нельзя вводить новые правила взаимодействий рывком, без учета предшествующего пути развития. Необходимо заниматься институциональным мониторингом и детально изучать реальность, прежде чем формулировать предложения по экономической политике.

В публичном обсуждении монографии и доклада В.М. Ефимова приняли участие: заведующий кафедрой общей экономической теории и истории экономической мысли СПбГЭУ д.э.н., проф. Д.Ю. Миропольский; заведующий кафедрой экономической теории Санкт-Петербургского горного университета д.э.н., проф. М.М. Хайкин; профессор кафедры менеджмента и предпринимательской деятельности КазНИТУ (г. Казань) д.э.н., проф. Г.В. Семенов; главный научный сотрудник ФГБУН «ИЭ РАН» д.э.н., проф. П.А. Ореховский; профессор кафедры математической лингвистики СПбГУ д.филол.н., проф. С.В. Чебанов; профессор кафедры национальной экономики СПбГЭУ к.ф.-м.н., проф. В.М. Широнин; профессор кафедры экономики и стратегического менеджмента Университета ИТМО (г. Санкт-Петербург) д.э.н., проф. Н.А. Шапиро; профессор кафедры национальной экономики СПбГЭУ д.э.н., проф. Н.Г. Привалов.

Проф. Д.Ю. Миропольский назвал В.М. Ефимова ярким и неординарным ученым и дал высокую положительную оценку обсуждавшейся монографии. В его выступлении были критически проанализированы взгляды докладчика на позитивность и нормативность в экономической науке, качественный и количественный анализ, роль априорных установок в формировании позиций исследователей, место идеологической составляющей в теории, значимость речевых актов и текстов как первоисточников информации, необходимой для проведения изысканий.

Проф. М.М. Хайкин назвал свое выступление «размышлениями после первопрочтения монографии». В нем было уточнено соотношение понятий «экономическая теория», «экономическая наука» и

«конструктивистская институциональная экономика», поставлены вопросы о том, должна ли экономическая теория как наука и учебная дисциплина все в большей степени приобретать практико-ориентированную направленность, какой вклад в устранение недостатков общества вносит преподавание экономики. М.М. Хайкин также заметил, что значительное внимание в книге, особенно в первых двух главах, уделено вопросу дискурсов, однако универсальность дискурсивного метода требует дополнительного обоснования.

Проф. Г.В. Семенов подчеркнул, что сегодня рамки экономической науки становятся слишком тесными, чтобы всесторонне объяснять происходящие экономические процессы, и в этом смысле основательной критике подвергается экономическая теория. Одновременно исчерпывают себя традиционные представления об индустриальной экономике.

Критически проанализировав предыдущие выступления, проф. П.А. Ореховский отметил, что «пафос» работы В.М. Ефимова заключается в «переходе от теоретизирования к практике, включении в экономическую науку этики, требовании определенных моральных императивов» и, кроме того, высказал свою точку зрения на взаимосвязь темпов инфляции и величины учетной ставки Банка России.

Проф. С.В. Чебанов уточнил отличие опыта от эксперимента и подчеркнул, что «эмпирический материал – это очень странная материя для размышления о принципах», его корректное описание всегда предполагает указание автора, так как у разных ученых могут быть полярные взгляды на одно и то же явление.

Проф. В.М. Широнин отметил, что книга В.М. Ефимова относится к числу относительно немногочисленных трудов, в которых экономическая наука рассматривается как институт. Она основана на богатом личном опыте практических институциональных инноваций и написана как результат поиска адекватного концептуального инструментария. При этом прагматизм есть «адекватный методологический инструментарий для проведения институциональных преобразований на микроуровне», а дискурсивный анализ – «один из самых полезных, но недооцененных методов исследования, в т.ч. в экономике», хотя «не все способы социальной организации отражаются в дискурсе».

Проф. Н.А. Шапиро назвала «научным подвигом» попытку В.М. Ефимова написать книгу, затрагивающую методологию экономической науки. По ее словам, методологические основания любой науки разделяются на две части – онтологию и гносеологию. Обсуждение касалось, в основном, гносеологии, однако онтология также очень важна. В обобщенном виде Н.А. Шапиро отметила, что современная онтология ассоциируется с тремя картинами мира – миром богатства, миром хозяйствующего субъекта и миром хозяйственной культуры. Каждая онтология обладает своей гносеологией, без учета этого в науке возникает хаос (так, например, для изучения взаимодействий капиталиста и наемного рабочего в мире богатства совершенно не подходит инструментарий мира хозяйствующего субъекта – предельный анализ).

Проф. Н.Г. Привалов задался вопросом: вышел ли В.М. Ефимов в своих изысканиях за рамки парадигмы позитивизма. Он также обратил внимание на неизбежную зависимость любой экономической теории от понимания ее автором человека. При этом сам Н.Г. Привалов представил аудитории весьма интересную комплексную трактовку человека как существа биологического, социального и духовного.

Во второй день работы конференции были заслушаны следующие доклады:

- «The Goals and Structure of the Business Curriculum in North America: For Comparison» проф. Ф. Николса (Уортонская школа Университета Пенсильвании);
- «Проблемы экономической модели и научной теории в условиях кризиса» проф. М.Л. Хазина (г. Москва);
- «Концепт «образования» и «науки» в различных дискурсах и современные российские реформы» д.э.н., проф. П.А. Ореховского (ФГБУН «ИЭ РАН»);
- «Три пути реализации профессиональной подготовки» д.филол.н., проф. С.В. Чебанова и д.г.-м.н., проф. Т.Г. Петрова (СПбГУ, ООО «Соколов»);
- доклад о многоуровневой системе экономики д.э.н., проф. Н.А. Горелова (СПбГЭУ);
- «Институциональная модернизация системы экономического образования: долгосрочный тренд» д.э.н., проф. О.С. Белокрыловой (ЮФУ, г. Ростов-на-Дону);
- «Проектный подход к экономическому образованию: европейский и российский опыт» д.э.н., проф. Е.Е. Шарафановой (СПбГЭУ);

- «Сопоставимость российской научной и образовательной традиции и зарубежной практики» д.э.н., проф. П.М. Лукичева (СПбГИК);
- «Объясняющие структуры» и структурные типы их значений в развитии науки и образования» д.э.н., проф. Г.В. Семенова (КазНИТУ, г. Казань);
- «Национальные модели математической подготовки России, США и стран Азиатско-Тихоокеанского региона» доц. О.А. Сорокиной, к.ф.-м.н., доц. Ж.В. Соколовой и к.т.н., доц. М.Ю. Калинушкиной (СПбГЭУ);
- «Организационный механизм защиты прав интеллектуальной собственности в вузе» д.э.н., проф. С.А. Дятлова (СПбГЭУ);
- «Когнитивный аспект принятия решений в вузе» д.э.н., проф. Л.А. Миэринь (СПбГЭУ).

Доклад проф. Ф. Николса был посвящен рассмотрению целей бизнес-образования в США, к которым относятся передача студентам профессионального опыта, привитие им лидерских качеств, стандартов деловой этики, особых навыков критического и творческого мышления, умения работать в команде, грамотной письменной и устной речи, способности функционировать в условиях мультикультурализма. Будущим бизнесменам рекомендуется изучение не только экономики, но также литературы, искусства, истории, физики, химии, компьютерных технологий, иностранных языков. Однако перед разработчиками учебных планов по-прежнему стоит задача обеспечения более тесных связей между дисциплинами (например, между этикой и менеджментом, бухгалтерским учетом и правом). Проф. Ф. Николс также обратил внимание на то, что бизнес не всегда считается профессией (в отличие, например, от медицины или права), однако, по его мнению, если уважительно относиться к бизнесу, он станет восприниматься как благородное дело и сделает общество богатым.

Проф. М.Л. Хазин в своем докладе сравнил предпринимательские способности со способностями к математике, которые либо есть у человека, либо нет, однако одновременно подчеркнул, что в современном мире существует целая отрасль, которая учит людей бизнесу в силу его престижности, даже если слушатели к этому совершенно не приспособлены. По утверждению М.Л. Хазина, важное преимущество США перед другими странами заключается в их школе менеджмента, в рамках которой были созданы гениальные управленческие модели, не требующие обладания навыками сверх какого-то набора, которому можно обучить. Индивиды, реализующие данные модели на практике, не пытаются переделать их «под себя» и зачастую взаимозаменяемы. Тем не менее, докладчик спрогнозировал скорое изменение схем управления, поскольку «невозможно выйти из кризиса, описывая его на языке, на котором была написана экономическая модель, которая к этому кризису привела. Нужно придумывать новый язык».

В докладе проф. П.А. Ореховского были рассмотрены такие блоки вопросов, как развитие науки и образования в классическую эпоху, периоды модерна и постмодерна; формирование и распад корпоративной этики; специфика экономического образования и науки в эпоху постмодерна; реформа образования и науки: доминирующий и альтернативные дискурсы; безальтернативность «неолиберальной реальности» для экономистов.

Проф. С.В. Чебанов и проф. Т.Г. Петров в своем докладе проанализировали проблему дисфункции существующей в России системы подготовки профессионалов, подняли вопрос о том, что есть профессия, зачем она нужна и нужна ли она вообще, привели атрибуты профессионализма (профессиональная подготовка, квалификационные испытания, включенность в сообщество профессионалов, основной источник дохода, маркер социального статуса), равно как и его парадоксы (главный парадокс, по мнению исследователей, заключается в том, что срок жизни некоторых профессий зачастую короче периода времени, необходимого для их освоения).

Проф. Н.А. Горелов посвятил свой доклад описанию многоуровневой системы экономики, включающей, во-первых, реальную экономику (производство экономического продукта), во-вторых, виртуальную экономику («царство изворотливости и право сильного», по словам Ф. Броделя), в-третьих, экономическую политику и, наконец, в-четвертых, мировую экономику. Ученый задался вопросом о том, как заставить данную систему работать на благо страны, а также заметил, что в обсуждавшейся накануне монографии В.М. Ефимова есть несколько интересных идей, представляющих особую полезность для научной теории. К ним он отнес, прежде всего, развитие методологии институционализма в исследовании экономических процессов и контекстуализацию этих исследований.

Проф. О.С. Белокрылова вынесла на обсуждение такие вопросы, как новая образовательная политика вузов, их реорганизация и включение в авторитетные мировые и российские рейтинги, объединение дисциплин, укрупнение учебных групп, увеличение количества часов, отводимых студентам на самостоятельную работу, рост спроса на практико-ориентированные направления со стороны абитуриентов.

Проф. Е.Е. Шарафанова в своем докладе изложила опыт заключения предприятиями хозяйственных договоров со студентами СПбГЭУ при подготовке последними дипломных проектов в области туризма и гостиничного бизнеса. Эксперимент длился два года, из более чем 1 500 студентов договоры были заключены с 17 студентами. По мнению исследователя, это все же неплохой результат с учетом того, какой процент населения России, согласно статистическим оценкам, обладает предпринимательскими способностями (от 2 до 5%).

Проф. П.М. Лукичев рассмотрел российские образовательные традиции, обозначив два главных вызова, стоящих перед отечественной системой высшего образования – существование в рыночной среде и массовость. По утверждению ученого, эти вызовы пока что не получили должного ответа. Лекция перестала быть единственным источником информации для студентов. Семинары как форма устного общения студентов с преподавателями потеряли свое значение ввиду возросшей массовости высшего образования.

Проф. Г.В. Семенов познакомил аудиторию с критериями результативности национальных инновационных систем Штерна. Это четыре группы показателей, на базе которых была сконструирована объясняющая структура из четырех элементов (численность ученых, инженеров и, в целом, работников сферы НИОКР; отношение государства и людей к инновациям; степень встроенности предприятий в инновационные кластеры; развитость инновационной инфраструктуры – вузов, технопарков, инжиниринговых и реинжиниринговых центров и пр.).

Доц. О.А. Сорокина, доц. Ж.В. Соколова и доц. М.Ю. Калинушкина рассказали слушателям о специфике математического образования в разных странах (в т.ч. поощряется ли индивидуальность в классах, как школьники предпочитают организовывать свое взаимодействие с учителями, как на преподавание математики влияет ментальность).

Проф. С.А. Дятлов в своем докладе охарактеризовал принципиальные отличия современной эпохи от XIX, XX веков и даже от первого десятилетия XXI века и подчеркнул, что с помощью традиционного economics невозможно объяснить положительно современные экономические процессы.

Проф. Л.А. Миэринь в своем докладе затронула проблему сложности обеспечения связи вузов с «внешним миром». По утверждению ученого, в настоящее время каждый вуз живет по своим законам, конструирует свои нормы; знания прирастают с катастрофической скоростью, однако не успевают в полной мере осознаваться и перерабатываться. Члены вузовского сообщества оперируют западными понятиями («зачетная единица», «кредит», «академический бакалавр», «прикладной бакалавр» и пр.), но зачастую наделяют их разным содержанием, поэтому нарастает смысловое непонимание.

Завершил работу конференции проф. В.М. Широнин. Он поблагодарил всех участников за интереснейшие доклады и выступил модератором итоговой дискуссии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Миэринь Л.А., Широнин В.М., Макеева Е.С.* Деловая этика и национальные модели поведения: трансформация подходов к анализу // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 5. С. 164-168.
2. *Миэринь Л.А., Макеева Е.С.* Проблема внедрения этических стандартов в деятельность хозяйствующих субъектов: взгляд научно-экспертного сообщества // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 6. С. 185-188.

Багров Н.М., Плотников В.А.

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (СТАТИСТИЧЕСКИЙ ОБЗОР)

Аннотация. *В статье, на материалах официальной российской статистики, выполнен анализ уровня развития, структурных пропорций и направлений развития промышленности России в современных условиях.*

Ключевые слова. *Промышленность; экономика России; отраслевая структура промышленности.*

Bagrov N.M., Plotnikov V.A.

STATE AND DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN INDUSTRY (STATISTICAL REVIEW)

Abstract. *The authors studied the materials of the official Russian statistics. On this basis, they performed the analysis of the level of development, structural proportions and directions of Russian industry development in the modern conditions.*

Keywords. *Industry; Russia's economy; sectoral structure of industry.*

Анализ современных экономических тенденций (особенно после кризиса 2008-2009 гг.) показывает, что представление о последовательном характере развития структуры экономики не всегда является правильным. Мы имеем в виду теорию экономического развития Колина Кларка [1], согласно которой в экономике последовательно формируются первичный, вторичный, третичный и т.д. сектора. Они последовательно сменяют друг друга в экономической структуре. Преобладание того или иного сектора определяет тип экономической модели (аграрная, индустриальная, постиндустриальная экономика).

Принято считать, что современная экономика перешла в постиндустриальную фазу развития. В постиндустриальном обществе преобладает третичная экономическая активность. Она реализуется деятельностью в сфере услуг. Однако это вовсе не означает, что промышленный сектор изжил себя. По нашему мнению, динамика развития промышленного сектора более сложная. Стадия деиндустриализации может смениться стадией реиндустриализации. Причем таких циклов может быть несколько. Конечно, при реиндустриализации не происходит простого наращивания объема выпуска традиционных отраслей промышленности (вторичного сектора). В промышленности происходят качественные изменения. Они связаны с появлением новых технологий и инновациями. В то же время, количество занятых и относительная доля других экономических ресурсов, привлекаемых во вторичный сектор, возрастают. Увеличивается также доля вторичного сектора в ВВП.

ГРНТИ 83.31.00
© 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.

Таким образом, одной из ключевых задач современной экономической политики многих стран мира становится проведение «новой индустриализации» или реиндустриализации. Для ее проведения важно не только верно сформулировать цели развития промышленного сектора, чему посвящено достаточно большое число исследований [2-6 и др.], но и корректно спозиционировать экономику в системе мирохозяйственного индустриального развития, оценить ее потенциал и стартовые возможности для осуществления структурных трансформаций. Именно этим проблемам посвящена данная статья.

Современная промышленность России представлена множеством отраслей, в этой связи не будет преувеличением сказать, что Россия является одной из немногих стран мира, способных производить промышленные товары практически любого типа. Эта комплексность в развитии промышленности была сформирована в советский период. Причем, несмотря на справедливость мнения о «структурной утяжеленности» промышленности, обрабатывающие производства в экономике нашей страны достаточно высоко развиты.

По объему выпускаемой продукции первое место в структуре товаров обрабатывающего производства России занимает производство кокса и нефтепродуктов (22% от общего объема), второе – производство пищевых продуктов (18%) и третье – металлургическое производство (16%). На рисунке 1 приведены данные о месте в структуре выпуска и других обрабатывающих производств. Кроме того, на нем приведена структура выпуска добывающих производств. В ней доминирует топливно-энергетический комплекс.

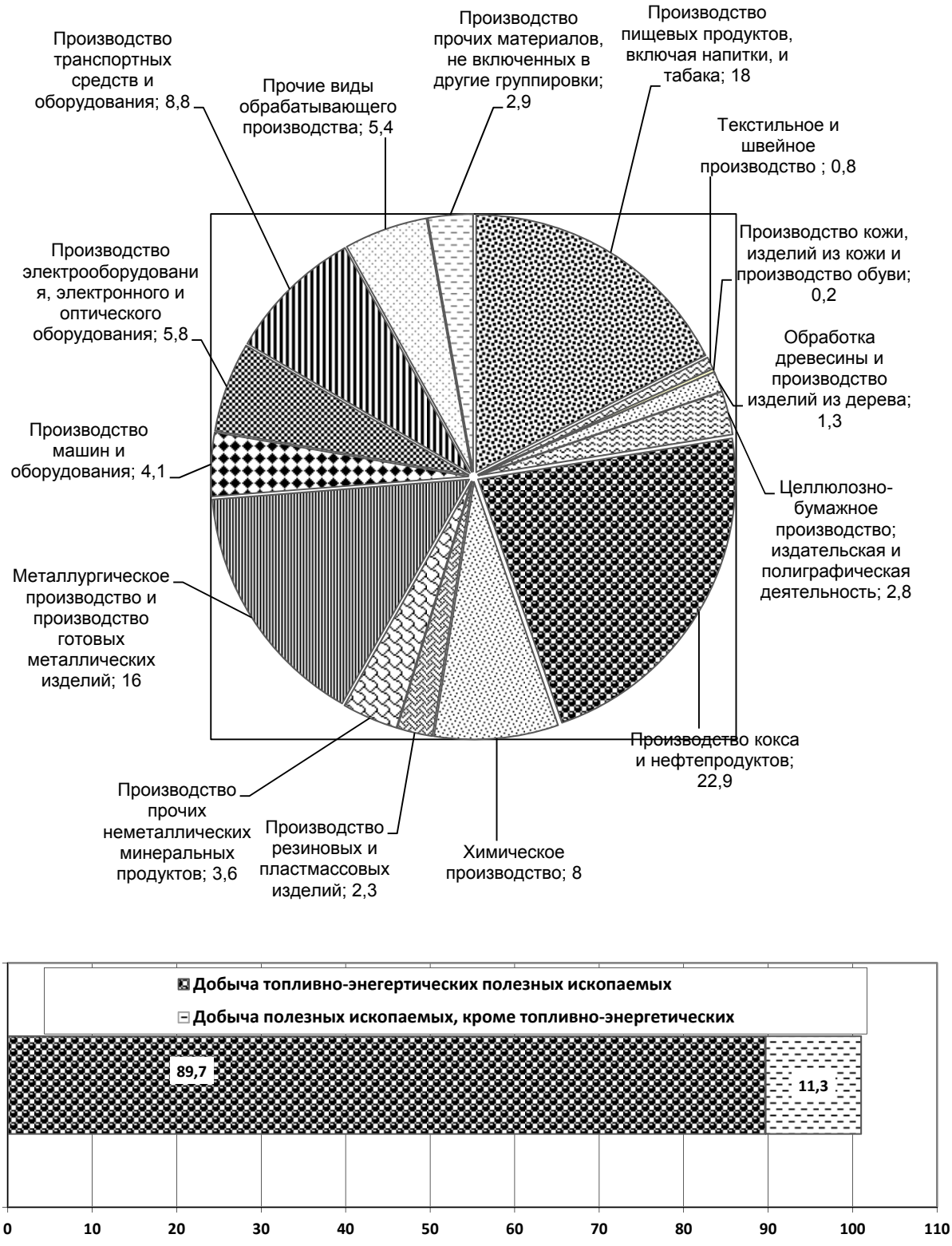
Обращает на себя внимание неравномерность развития отраслей российской промышленности. В результате неодинаковости темпов их спада/роста, в российской промышленности в последние десятилетия происходили интенсивные структурные изменения. Так, в процессе реформ начала 1990-х гг. упало производство многих видов промышленных товаров, но затем оно стало восстанавливаться, и в 2015 г. выпуск отдельных товаров (резиновые и пластмассовые изделия, химическая продукция, бумага и др.) превысил уровень, характерный для 1990-х годов (рис. 2). В то же время, так и не преодолен спад в легкой промышленности, машиностроении и ряде других важных индустриальных отраслей.

Совсем иная динамика характерна для производства топливно-энергетических ресурсов и черных металлов (рис. 3, 4, 5). Их выпуск если и снизился, то незначительно, в основном под влиянием колебаний цен на них на мировом рынке. В результате, за годы постсоветского развития произошла серьезная деформация отечественной промышленности. В её выпуске существенно сократилась доля товаров с высокой добавленной стоимостью, что привело к ослаблению международной конкурентоспособности РФ, росту ее зависимости от иностранных производителей готовой промышленной продукции.

Особенно сложная ситуация складывается с выпуском машиностроительной продукции. Очевидно, что производство машин и оборудования определяет уровень и темпы технологического развития промышленности. Недоразвитие национального машиностроения – предпосылка недостижения амбициозных целей инновационного развития России, которые сформулированы в соответствующей стратегии [8]. Очевидно, что строить государственную инновационную политику с опорой на заимствованные технологические ресурсы – недальновидно, особенно в условиях обострения военно-политического и геоэкономического противостояния России и технологически развитых стран Запада.

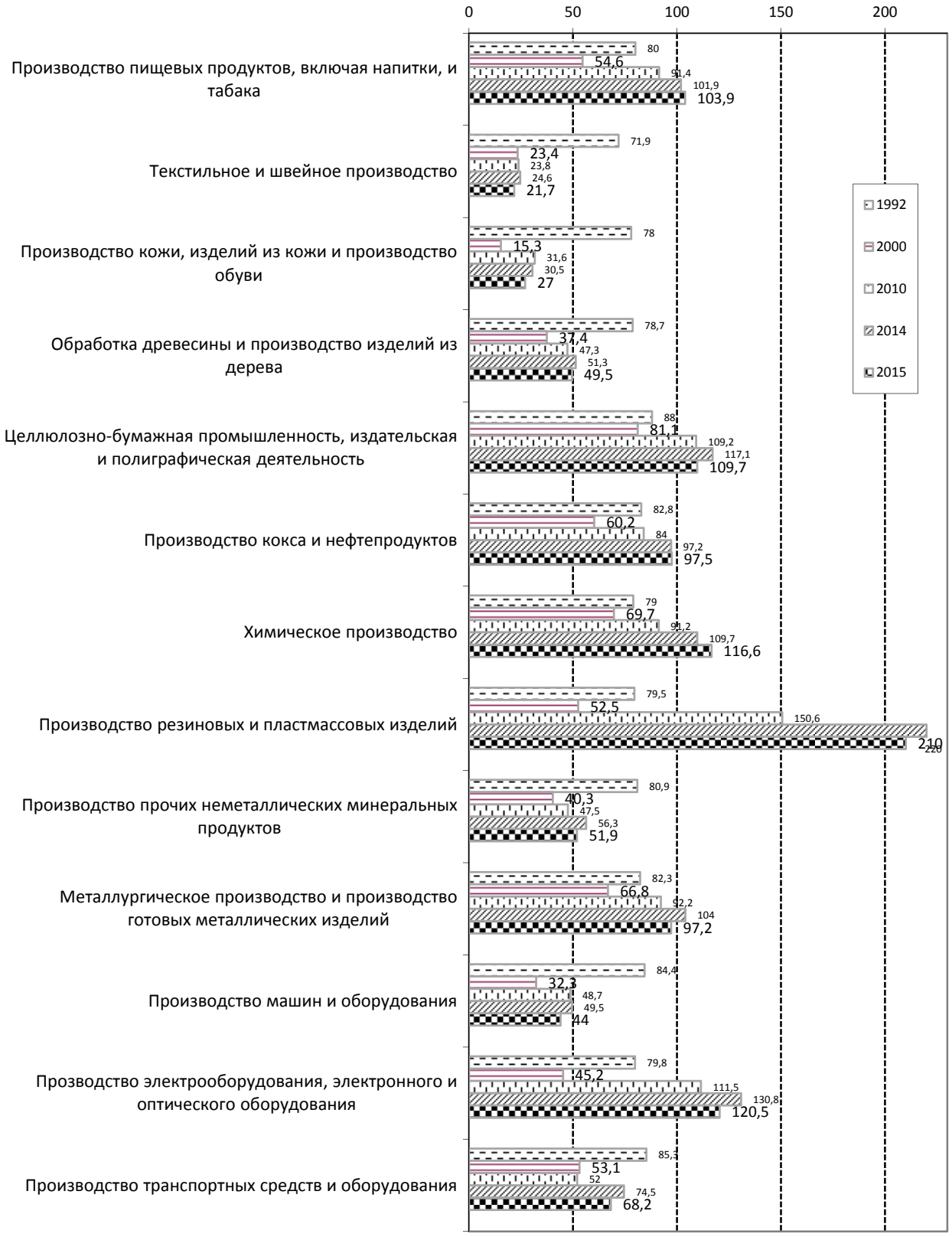
На рисунке 6 приведены темпы роста выпуска транспортных средств в РФ. Они колеблются, но в целом носят положительный характер. На рисунке 7 показана динамика объемов выпуска других технически сложных товаров. Она носит неоднозначный характер. Легко заметить, что по некоторым видам товаров выпуск не достиг уровня 1990-х гг. Например, выпуск машин и оборудования в 2015 г. составил 44% от уровня 1991 г., производство транспортных средств и оборудования – 68,2% и т.д. В целом индекс производства обрабатывающей промышленности в 2015 г., по данным Росстата, составил лишь 85,7% от уровня 1991 г. [7, с. 240-251].

Представленные данные показывают, что в России проблема реиндустриализации является весьма актуальной. Причем если в развитых странах мира при проведении «новой индустриализации» ставится задача, прежде всего, технологического обновления производства, перевода его на инновационный путь развития, то в России ситуация несколько иная. Из-за тяжелого трансформационного спада, пережитого национальной промышленностью, в рамках реиндустриализации стоит нетипичная для стран Запада задача количественного наращивания объемов выпуска даже в традиционных отраслях обрабатывающей промышленности.



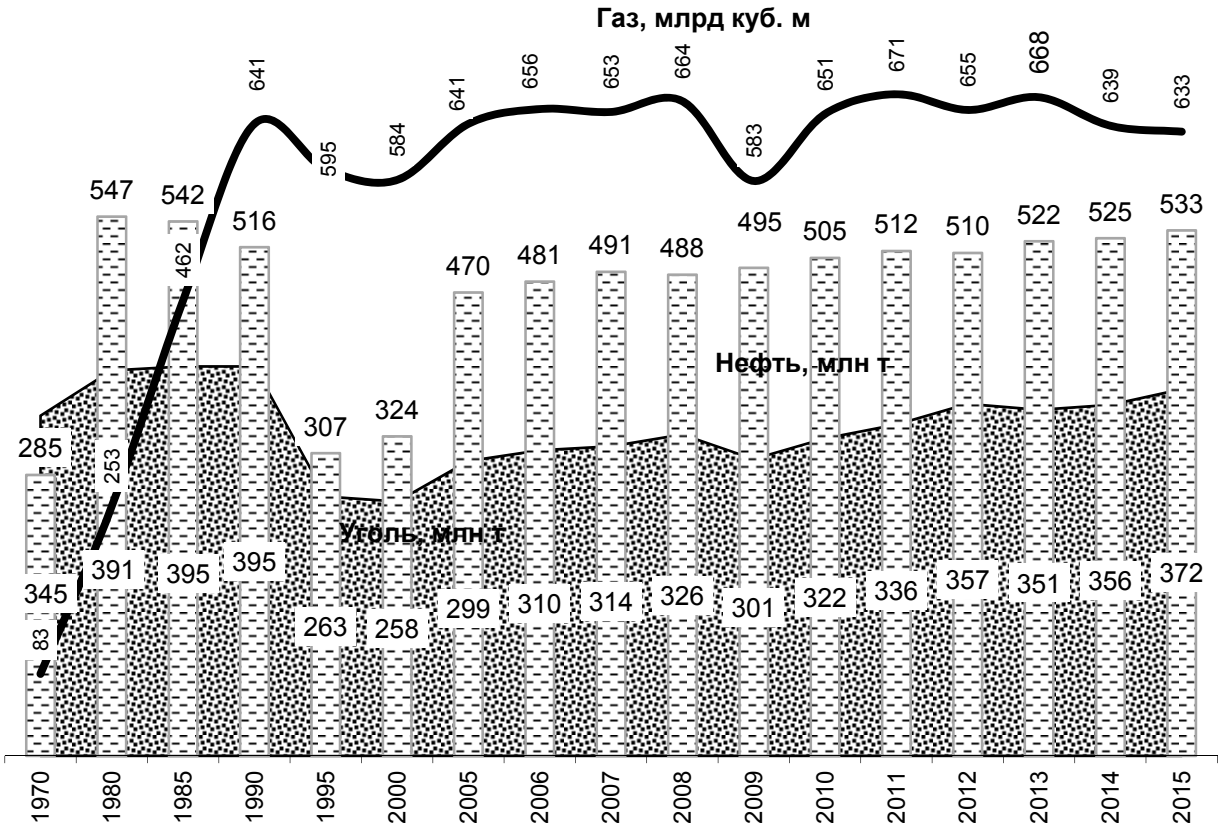
Источник [7, с. 238-239].

Рис. 1. Структура объема отгруженных товаров собственного производства по видам экономической деятельности в секторе «Обрабатывающие производства» (верхний рисунок) и в секторе «Добыча полезных ископаемых» (нижний рисунок) в 2015 г., %



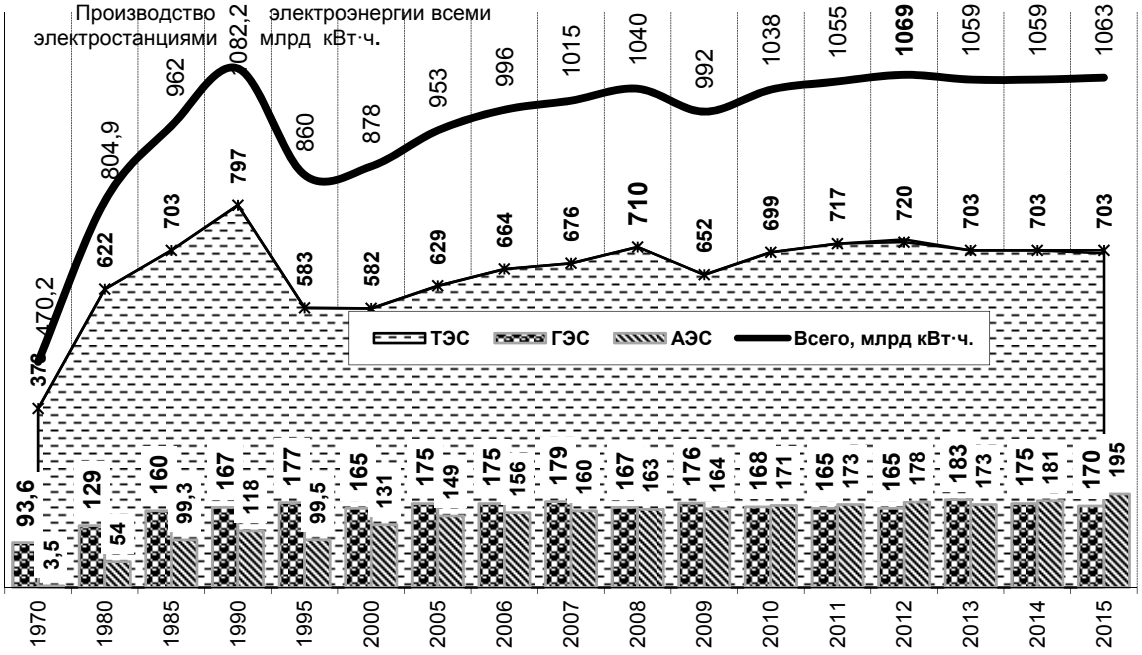
Источник [7, с. 240-241].

Рис. 2. Индексы производства товаров по видам экономической деятельности (1991 = 100%)



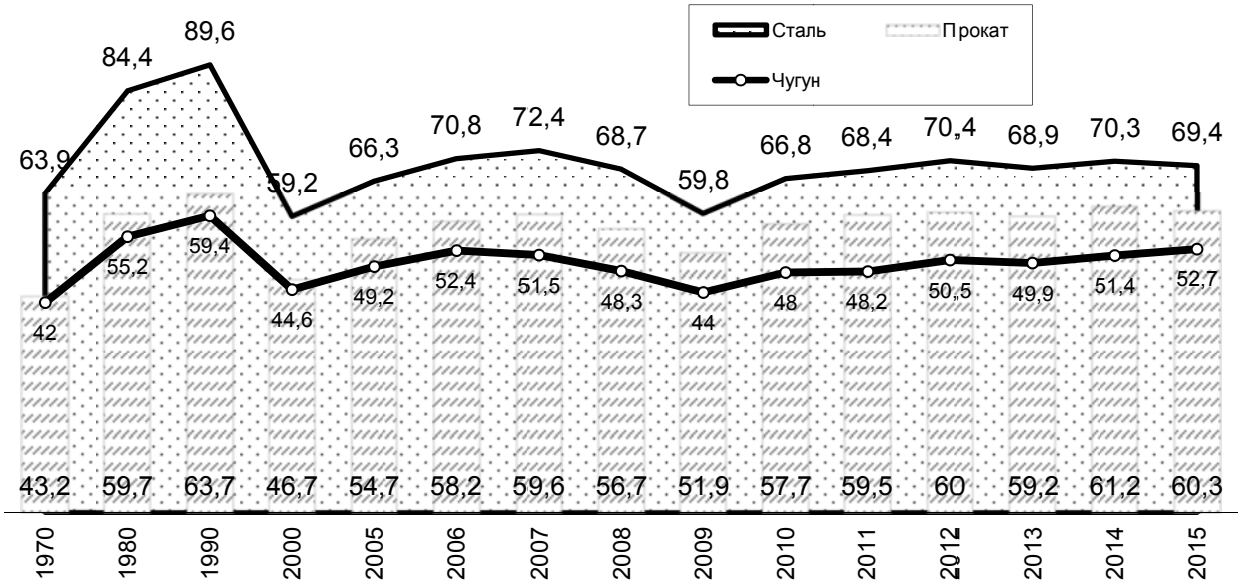
Источник: здесь и далее использованы данные Госкомстата РСФСР – РФ и Росстата, в том числе сборников «Российский статистический ежегодник», «Россия в цифрах» за соответствующие годы.

Рис. 3. Динамика развития топливного комплекса России (и РСФСР) в 1970-2015 гг.



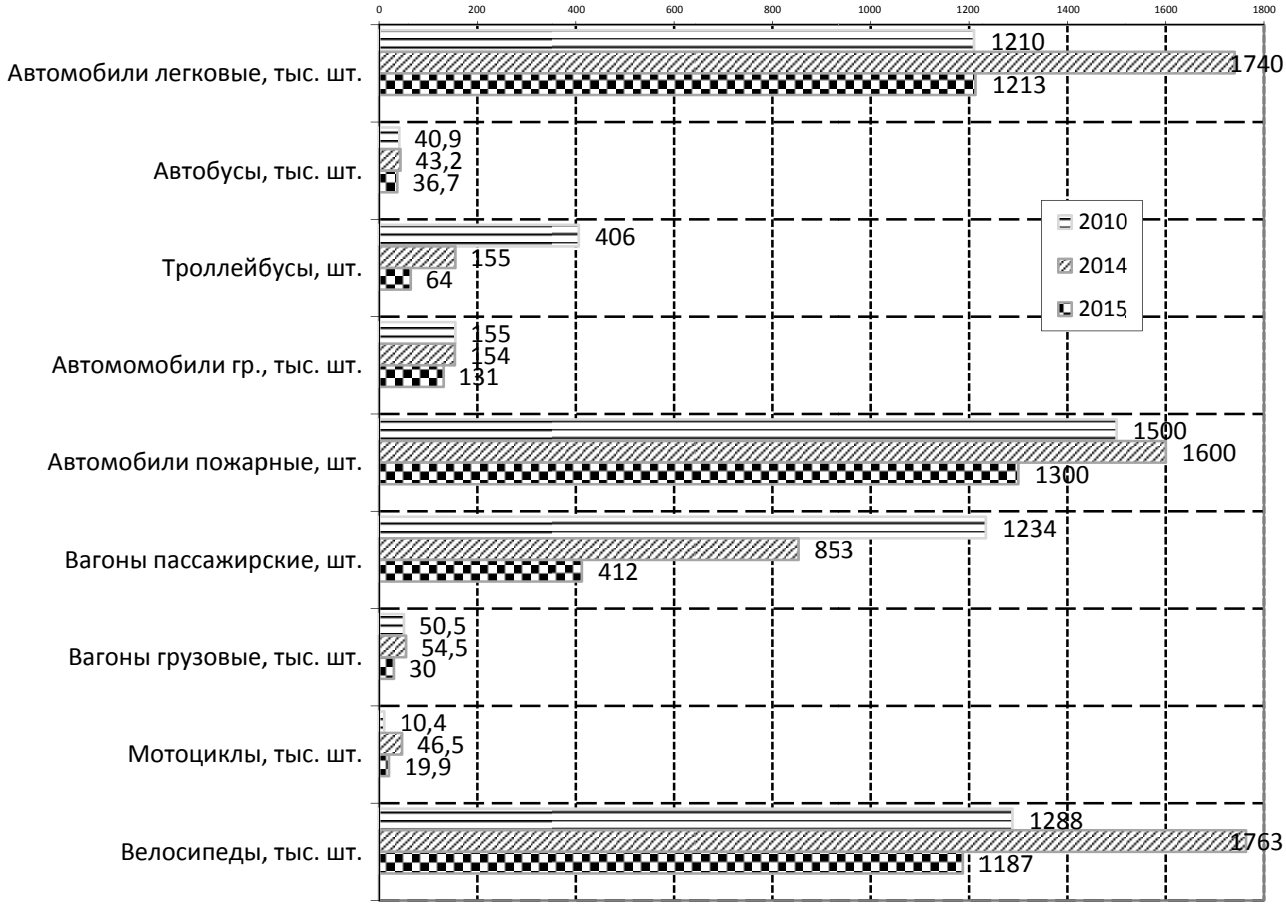
Источник тот же.

Рис. 4. Динамика производства электроэнергии в России (и РСФСР) в 1970-2015 гг., млрд. кВт-ч.



Источник тот же.

Рис. 5. Динамика производства черных металлов в 1970-2015 гг. (РСФСР, РФ)



Источник [7, с. 268].

Рис. 6. Производство основных видов транспортных средств и оборудования

Источник [7, с. 264-265].

Рис. 7. Производство основных видов машин и оборудования в 2010-2015 гг.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Clark C.* The Conditions of Economic Progress. London: Macmillan, 1940. 504 p.
2. *Lower M.D.* The Reindustrialization of America // Journal of Economic Issues. 1982. № 16 (2). P. 629-636.
3. *Tregenna F.* Manufacturing Productivity, Deindustrialization, and Reindustrialization. U.N. University Working Paper # 2011/57, 2011.
4. *Vertakova Y., Plotnikov V.* Innovative and industrial development: specifics of interconnection // The Economic Annals-XXI. 2016. № 156 (1-2). P. 37-40.
5. Пропульсивные кластеры: сущность и роль в управлении прогрессивными структурными преобразованиями региональных социально-экономических систем: монография / под ред. Ю.В. Вертаковой. М.: ИНФРА-М, 2016. 262 с.
6. *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.
7. Россия в цифрах, 2016: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2016.
8. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.

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. X.» (где X – номер рисунка), наклонным шрифтом. Затем приводится наименование рисунка, без точки в конце. До и после наименования рисунка пропускается одна пустая строка, рисунок сверху от текста также отделяется одной пустой строкой.

15. Таблицы должны быть представлены в виде (формате), позволяющем их редактирование при подготовке журнала к выпуску. Все таблицы должны быть пронумерованы, если таблица в статье одна, то она не нумеруется. Размер шрифта таблиц 10 пт, начертание обычное. В тексте статьи таблицы подписываются сверху, без абзацного отступа. Таблица отделяется от текста сверху и снизу пустой строкой. Над таблицей с выравниванием по правому краю, размер шрифта 10 пт, начертание наклонное пишется: «Таблица X» (где X – номер таблицы). Затем приводится наименование таблицы, без точки в конце (выравнивание по центру без абзацного отступа, шрифт 10 пт, начертание полужирное).

16. Рекомендуется в таблицах и рисунках указывать источник информации.

17. Формулы оформляются с использованием встроенного средства оформления формул программы текстового редактора.

18. Список литературы оформляется в конце статьи. Сначала оформляется его заголовочная часть (выравнивание по центру, без абзацного отступа, шрифт 11 пт, начертание обычное): пустая строка; слово «ЛИТЕРАТУРА»; пустая строка. Затем в виде нумерованного списка приводится сам список литературы (шрифт 10 пт), выравнивание абзаца – по ширине.

19. Сведения об авторах приводятся в обязательной сноске внизу первой страницы. Они оформляются шрифтом 10 пт, начертание обычное; выравнивание абзаца – по ширине, без абзацного отступа. Эти сведения содержат (каждая позиция с новой строки):

- код ГРНТИ статьи, который указывается без точки в конце. Например: «ГРНТИ 06.81.12»;
- авторский знак, затем через запятую фамилии и инициалы соавторов, затем год публикации. Например: «© Попович А.А., Янгелова Е.А., 2016»;
- сведения об авторах (каждый автор – с новой строки), включающие имя, фамилию, отчество и, после тире, ученую степень (при наличии), ученое звание (при наличии), наименование должности и организации (для высших учебных заведений и других организаций не рекомендуется использовать без крайней необходимости сокращенное обозначение организационно-правовой формы, например не рекомендуется использовать аббревиатуру «ФГБОУ ВО»), если из наименования организации неочевидно, в каком 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. Трубкиной*

Подписано в печать 01.11.16 г. Формат 60 × 84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 22,75. Уч.-изд. л. 22,75. Тираж 1000 экз. Заказ 1658.

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.