САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ИЗВЕСТИЯ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Периодический научный журнал

№ 2 (92)



САНКТ-ПЕТЕРБУРГ 2015

Главный редактор

Л.С. Тарасевич, д-р экон. наук, проф.

Редакционная коллегия

```
Г.Л. Багиев, д-р экон. наук, проф.; В.И. Григорьев, д-р пед. наук, проф.; И.И. Елисеева, д-р экон. наук, проф., член-корр. РАН; А.Е. Карлик, д-р экон. наук, проф. (первый заместитель главного редактора); С.Г. Ковалев, д-р экон. наук, проф.; А.А. Ливеровский, д-р юрид. наук, проф.; И.А. Максимцев, д-р экон. наук, проф.; Д.Ю. Миропольский, д-р экон. наук, проф.; Л.А. Миэринь, д-р экон. наук, проф.; А.Н. Петров, д-р экон. наук, проф.; В.А. Плотников, д-р экон. наук, проф.; (заместитель главного редактора); В.М. Разумовский, д-р геогр. наук, проф.; И.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», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Сигова М.В., Шашина И.А. Формирование механизма развития программ кредитования малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге	7
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ	
Фирова И.П., Ковалев Н.В. Повышение эффективности государственного регулирования инновационной и научно-технической сферы	15
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ	
Степанов В.Е., Багинова В.М. Механизм использования и развития минерально-сырьевого потенциала региона	20
Цыренов Д.Д., Слепнева Л.Р. Рейтинг регионов в зависимости от уровня развития экономики знаний	
МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ	
Горяинова Т.П., Курач А.Е. Роль процедур управления знаниями в инновационной деятельности предприятия	29
Хлутков А.Д. Роль службы безопасности предприятия в обеспечении экономической безопасности бизнеса	34
Кулагина Н.А., Козлова Е.М. К вопросу об оценке экономической эффективности мероприятий по повышению уровня инновационного потенциала субъектов бизнеса	41
Корелин В.В. Управление эффективностью предприятия на основе максимизации стоимости Ерпылов А.А. Особенности управления учреждениями здравоохранения Москвы и Московской области (на примере наркологических клиник)	46 52
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ	
Быстрянцев С.Б. Ведущая роль теории в процессе изучения общественных дисциплин	56
ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ	
Федоров Д.А. Феномен полисемии слов в прото-лингвистическом учении Цицерона	62
ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ	
Анисимов Д.Г. Механизмы повышения качества услуг	67 72
Болгова М.А. Лидер реорганизации как социальный менеджер	76

Власов М.С. Роль международного финансового центра в развитии национального финансового	
рынка: социальный аспект	79
Галкин В.Ю. Совершенствование механизма проведения торгов в системе государственных закупок для малых предприятий	83
Даниелян А.А. Российско-армянская промышленная интеграция: оценка состояния и перспективы развития	88
Кадочкина Ю.А. Развитие новых организа-ционно-экономических форм хозяйствования в сфере спортивно-оздоровительных услуг	
Кунина Е.В. Анализ внутрифирменных факторов формирования стабильного конкурентного преимущества	
Левин Е.А. Футбол как феномен общественно-политической жизни в современном мире	
Пашигоров В.С. Повышение экономической эффективности энергетической системы России	102
Радаев А.Н. Технологические уклады как фактор генезиса и эволюции внутреннего контроля	106
Санжанов А.И. Оценка качества региональной инновационной политики	111
Стром П. Эффективность регионального законодательства по стимулированию инвестиционной	
деятельности в Российской Федерации	
Тароян В.М. Инновации в управлении человеческими ресурсами	
Трофимов С.Е. Российский арктический шельф и новые геополитические вызовы	123
Чжу Пэй. Модель риск-ориентированного подхода к организации бухгалтерского учета, внутреннего	4.00
контроля в дочерних и материнском обществах транснациональных групп	128
Чхотуа И.З. Организация системы контроллинга на предприятиях индустрии туризма с учетом	
специфики функционирования рынка и особенностей объекта управления	
Шуров А.А. Партия на «рынке политических услуг»: теория рационального выбора в действии	137
УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ	
Дятлов С.А., Миропольский Д.Ю., Плотников В.А. Механизмы взаимодействия государства и	142
рынка в условиях глобальной нестабильности	142

CONTENTS

FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Sigova M.V., Shashina I.A. The formation mechanism of the development programs of crediting of small and medium business in St. Petersburg
STATE REGULATION OF ECONOMY
Firova I.P., Kovalev N.V. Increase of efficiency of state regulation of innovative, scientific and technical spheres
ECONOMY OF ENTERPRISES, REGIONS AND BRANCHES
Stepanov V.E., Baginova V.M. The mechanism of the use and development
of mineral potential of the region
MANAGEMENT
Goryainova T.P., Kurath A.E. The role of knowledge management procedures in innovative activities of an enterprise
Khlutkov A.D. The role of the security service of enterprises in ensuring the economic security of the business.
Kulagina N.A., Kozlova E.M. On the estimate of the cost-effectiveness of measures to improve the innovative capacity of business entities
Korelin V.V. Enterprise performance management based on maximizing the value Erpilov A.A. Features control health care institutions in Moscow and the Moscow region (for example, narcological clinics)
SOCIOLOGICAL ASPECTS OF MANAGEMENT AND ECONOMY
Bystriantsev S.B. The leading role of theory in the process of learning social sciences
PROBLEMS OF LINGUISTICS AND COMMUNICATIONS THEORY
Fedorov D.A. The phenomenon of the polysemy of words in the proto-linguistic teaching of Cicero
YONG RESEARCHERS' WORKS
Anisimov D.G. Mechanisms to improve the quality of services
Babaeva R.F. Stress — testing as part of the internal control in a bank risk-management system

Vlasov M.S. The role of international financial centre in the development of the national financial market:	70
social aspects	
Danielian A.A. Russian-Armenian industrial integration: assessment and prospects of development	
Kadochkina U.A. Development of new organizational and economic forms of management	00
in the field of sports and recreational services	91
Kunina E.V. Analysis of intra-corporate factors that from the stable competitive advantage	
Levin E.A. Football as a phenomenon of social and political life	7 4
in the modern world	08
Pashigorov V.S. Increase of economic efficiency of a power system of Russia	
Radaev A.N. Technological mode as a factor genesis and evolution of the internal control	
Sanzhanov A.I. Assessment of the quality of regional innovation policy	111
Strom P. The efficiency of regional legislation on stimulation of investment activity in the Russian Federation	116
Taroyan V.M. Innovations in human resource management	
Trofimov S.E. Russian arctic shelf and new geopolitical calls	123
Chu Pey. Risk oriented organization model for accounting, internal control in subsidiaries	120
and parent companies in transnational groups	128
Chkhotua I.Z. The organization of the controlling system at the enterprises of the tourism industry-specific	122
market and the characteristics of the control object	
Shurov A.A. Parties at the «market of political services»: the theory of rational choice in action	137
UNIVERSITY INFORMATION	
Dyatlov S.A., Miropolsky D.Y., Plotnikov V.A. The interaction mechanism between the state	
and the market in the conditions of global instability	142

Сигова М.В., Шашина И.А.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ПРОГРАММ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Аннотация. В статье исследованы динамика развития малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге и роль банковских кредитов в его финансировании; выделены проблемы, препятствующие развитию кредитования малого и среднего бизнеса, и охарактеризованы пути их решения с учетом реализуемых Администрацией Санкт-Петербурга программ развития предпринимательства.

Ключевые слова. Малый и средний бизнес, кредитование малого и среднего бизнеса, проблемы предпринимательства, стимулирование развития малого бизнеса.

Sigova M.V., Shashina I.A.

THE FORMATION MECHANISM OF THE DEVELOPMENT PROGRAMS OF CREDITING OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN ST. PETERSBURG

Abstract. This paper investigates the dynamics of the development of small and medium-sized businesses in St. Petersburg and the role of bank loans in its funding; highlighted obstacles for development of lending to small and medium businesses, and described ways to solve them, considering enterprise development programs of Administration of St. Petersburg.

Key words. Small and medium-sized business, lending to small and medium-sized businesses, the problems of entrepreneurship, stimulating the development of small business.



Необходимость развития предпринимательства, а особенно малого и среднего бизнеса, неоднократно подчеркивалась в различных стратегических документах, как федерального, так и регионального значения. В частности, в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [8] в рамках направлений перехода к инновационному социально ориентированному типу экономического развития предполагается стимулирование развития малого

ГРНТИ 06.71.51

© Сигова М.В., Шашина И.А., 2015

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

Ирина Александровна Шашина — кандидат экономических наук, заведующая кафедрой банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий Международного банковского института (г. Санкт-Петербург).

Контактные данные для связи с авторами (Сигова М.В.): 191023, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60 (Russia, St. Petersburg, Nevski pr., 60). Тел.: (812) 570-55-05. E-mail: sigovamv@ibispb.ru.

Статья поступила в редакцию 22.02.2014 г.

Для ссылок: Сигова М.В., Шашина И.А. Формирование механизма развития программ кредитования малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 7–14.

бизнеса, постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 30 июня 2014 г. № 554 утверждена Государственная программа Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015—2020 годы [7]. В числе факторов, обусловливающих важность развития таких организаций, можно назвать обеспечение самозанятости населения, создание условий для формирования и развития среднего класса, а также более высокие возможности по адаптации к изменению ситуации на рынке и др.

В настоящее время количество организаций, относящихся к малому и среднему бизнесу, нельзя назвать значительным, особенно по сравнению с развитыми странами. При этом, несмотря на декларируемую и проводимую политику благоприятствования развитию малого бизнеса, их количество в целом сокращается. Безусловно, существенную роль в этой тенденции играет неблагоприятная экономическая ситуация, неопределенность дальнейших перспектив развития, в том числе с точки зрения регулирования. Кроме того, малому бизнесу объективно сложно конкурировать с крупными организациями с точки зрения доступа к факторам производства и каналам продвижения товаров и услуг.

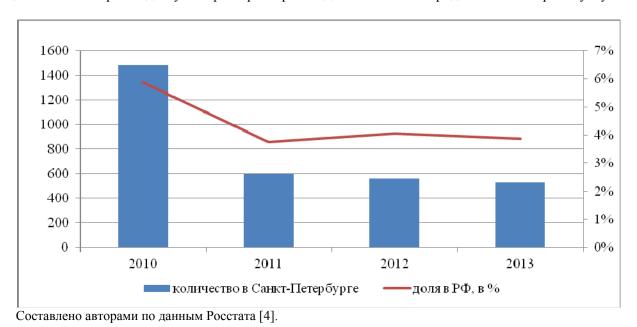


Рис. 1. Количество средних предприятий в Санкт-Петербурге

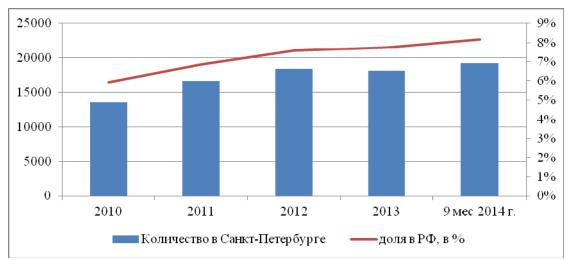
Количество средних предприятий в г. Санкт-Петербурге сокращается, что обусловлено целым рядом факторов, в том числе проблемами в экономике страны в целом, ужесточением налоговой политики и т. д. Значимым является тот факт, что доля средних предприятий Санкт-Петербурга в их общем количестве в РФ также сокращается (см. рис. 1). На этом фоне более оптимистичной выглядит динамика количества малых предприятий в городе (см. рис. 2, 3), но следует отметить, что доля таких предприятий в городе по сравнению с Российской Федерацией в целом в 2013 г. также сокращается.

Необходимыми условиями развития бизнеса являются расширение масштабов деятельности и повышение качества продукции, а для этого требуются инвестиции. Соответственно, практически во всех программах в числе стратегических целевых ориентиров развития называется увеличение объемов инвестиций в основной капитал. Например в Государственной программе Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015—2020 годы, направленной на создание благоприятных условий для ведения предпринимательской деятельности, одним из мероприятий в рамках подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге» является повышение доступности финансовых ресурсов для субъектов малого и среднего предпринимательства.



Составлено авторами по данным Росстата [4].

Рис. 2. Количество малых предприятий в Санкт-Петербурге

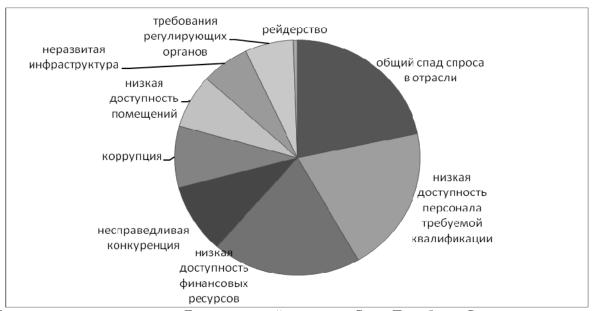


Составлено авторами по данным Росстата [4].

Puc. 3. Количество малых предприятий в Санкт-Петербурге (без учета микропредприятий)

По итогам 9 месяцев 2014 г. объем капитальных вложений организаций Санкт-Петербурга вырос до 262,8 млрд руб. и составил 34,2 % объема инвестиций в основной капитал по Северо-Западному федеральному округу и 3,2 % по Российской Федерации. За 9 месяцев 2014 г. почти половина (47,3 %) капитальных вложений крупных и средних организаций были профинансированы за счет собственных средств. Доля бюджетных средств составила 20,3 % (в том числе доля средств федерального бюджета — 6,6 %). Доля инвестиций из-за рубежа в этот период незначительна (0,1 %).

За счет услуг кредитных организаций за 9 месяцев 2014 г. профинансировано только 8,7 % объема инвестиций в основной капитал (в предыдущем году — 11,5 %, удельный вес банковских кредитов как источника капитальных вложений снизился на 2,8 п.п.). При этом наиболее значительный объем банковских кредитов юридическим лицам в Санкт-Петербурге традиционно был предоставлен заемщикам, видом деятельности которых является «Торговля и ремонт» (21,5 %), их доля в объеме капитальных вложений — 5,9 %. Ограниченная доступность долгосрочных заемных средств для реального инвестирования в производственные и инфраструктурные объекты экономики города, соответственно, затрудняет их дальнейшее развитие [2].

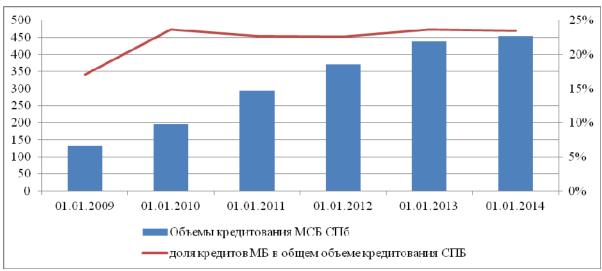


Составлено авторами по данным Государственной программы Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015–2020 годы [7].

Рис. 4. Основные препятствия для развития по мнению субъектов малого и среднего предпринимательства в Санкт-Петербурге

Данная проблема подтверждается и представителями малого и среднего предпринимательства, которые в качестве основных проблем, препятствующих развитию бизнеса, называют сложность доступа к кредитным ресурсам (см. рис. 4).

Несмотря на то, что объемы кредитования малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге в целом увеличиваются, их все еще недостаточно для эффективного развития предпринимательства (см. рис. 5). Следует отметить, что объем кредитов, предоставленных крупнейшими банками региона малому и среднему бизнесу, не покрывает его потребностей в полном объеме. Например, у «Северо-Западного банка Сбербанка РФ» на 01.07.2014 г. ссудная задолженность по кредитам малому и среднему бизнесу составила 148,8 млрд руб., у банков «Банк «Санкт-Петербург» — 59,9 млрд руб. и ОАО «АБ «РОССИЯ» — 39,4 млрд руб. [6]



Составлено авторами по данным ЦБ РФ [3].

Рис. 5. Объемы кредитования малого и среднего бизнеса в Санкт-Петербурге, млрд руб.

Положительное влияние на осуществление банками программ кредитования малого и среднего бизнеса оказала успешная работа Фонда содействия кредитованию малого бизнеса, созданного Администрацией Санкт-Петербурга. Всего в программе предоставления поручительств в 2014 г. участвовало 58 банков (в 2013 г. — 45 банков). За весь период деятельности Фонда выдано поручительств по банковским кредитам субъектам малого предпринимательства на сумму 9910 млн руб. (за полугодие 2014 г. — на сумму 1011 млн руб.). Всего на этой основе привлечено кредитов на сумму 25 089 млн руб. [9] Несомненно, предпринятые меры способствовали развитию малого бизнеса, тем не менее, необходимо продолжать и развивать работу по стимулированию кредитования малого бизнеса.

Следует отметить, что объемы кредитования индивидуальных предпринимателей в Санкт-Петербурге начали снижаться в 2014 г. и их доля в общем объеме кредитов, предоставленных банками, также стала сокращаться, хотя и до этого ее нельзя было назвать значительной (см. рис. 6). Конечно, это обусловлено меньшей потребностью в кредитных ресурсах по сравнению с запросами малого и тем более среднего бизнеса. Кроме того, следует учитывать, что индивидуальные предприниматели обладают гораздо меньшими возможностями по сравнению с юридическими лицами и им сложнее подготовить документы для банка. Поэтому на практике при недостатке собственных средств они, как правило, выбирают оформление в банке потребительского кредита без указания цели — с точки зрения экономии времени и вероятности одобрения такие кредиты являются более привлекательными для индивидуальных предпринимателей.

Необходимо также отметить снижающиеся темпы прироста объемов кредитования, обусловленные комплексом причин. Прежде всего, высокие темпы прироста сразу после 2008 г. объясняются посткризисным восстановлением экономики, которое постепенно замедляется (см. рис. 7). Кроме того, в последние годы активно развивалось потребительское кредитование, на которое, соответственно, и направлялась значительная часть ресурсов банков, что объективно обусловлено большей рентабельностью данного направления деятельности банков. При этом политическая ситуация усложняет получение зарубежных ресурсов для российских банков, что, в свою очередь, сокращает объемы кредитования и увеличивает его стоимость для заемщиков.

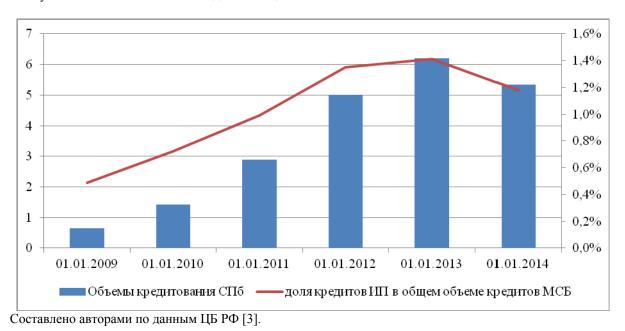
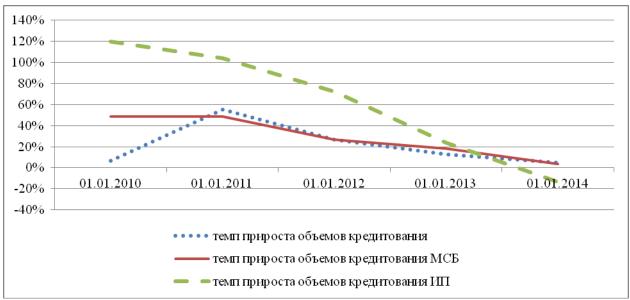


Рис. 6. Объемы кредитования индивидуальных предпринимателей в Санкт-Петербурге, млрд руб.

Следует заметить, что наиболее охотно малый и средний бизнес готовы кредитовать небольшие банки, так как они, с одной стороны, не могут заинтересовать крупный бизнес в силу масштабов деятельности, а с другой — нацелены на активное развитие бизнеса и расширение клиентской базы. Однако, учитывая тенденцию к сокращению количества банков в связи с отзывом лицензий ЦБ РФ, а также увеличение требований к собственному капиталу банков, сложности с кредитованием малого

бизнеса в перспективе возрастают. В то же время темпы роста потребительского кредитования замедляются в связи с закредитованностью населения, и, соответственно, российским банкам необходимы новые сферы деятельности для расширения бизнеса, с этой точки зрения привлекательность малого и среднего бизнеса как потенциального заемщика повышается.



Рассчитано авторами по данным Росстата [4].

Рис. 7. Темпы прироста объемов кредитования в Санкт-Петербурге

В качестве основных препятствий развития программ кредитования представители малого бизнеса называют высокую стоимость кредитов и требования банков к потенциальному заемщику (см. рис. 8). С одной стороны, это объективно обусловлено стремлением банков снизить риски, а с другой — далеко не всегда условия кредитования учитывают специфику деятельности малого бизнеса.

Таким образом, ключевой проблемой, обусловливающей высокую стоимость кредита и трудновыполнимые для малого бизнеса условия кредитования, является высокий уровень риска. Соответственно, способствовать развитию кредитования малого и среднего бизнеса можно двумя путями: необходимо субсидирование кредитования малого бизнеса, так как для большинства его представителей процентная ставка по кредитам является неподъемной, а органам власти следует создавать условия для снижения рисков кредитования у банков, начиная с предоставления гарантий и создания условий для повышения прозрачности бизнеса. Но здесь тоже кроются подводные камни, так как в случае возникновения проблем в экономике велика вероятность роста просроченной задолженности по кредитам малого бизнеса, который не обладает достаточным запасом финансовых ресурсов, чтобы пережить сложные времена, и, как следствие, выданные гарантии станут дополнительным бременем для бюджета, объем расходов которого в кризисных условиях увеличится, а размер доходов вполне вероятно сократится. Что касается повышения прозрачности, то это, конечно, необходимый, но достаточно сложный путь, начиная от налоговой политики и заканчивая развитием корпоративного права, в том числе в сфере социальной ответственности бизнеса. На наш взгляд, в современных условиях недооцененной является сфера повышения финансовой, и в первую очередь кредитной, грамотности руководителей малого и среднего бизнеса.

В целях развития малого предпринимательства Государственной программой Санкт-Петербурга «Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге» на 2015–2020 годы предусмотрен целый ряд мероприятий, в том числе направленных на обеспечение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам (специальные программы «Приобретение основных средств в лизинг», «Бизнес-инкубатор», субсдирование соответствующих фондов). Всего объем финансирования из бюджета Санкт-Петербурга запланирован в размере 1 408 579 тыс. руб.

В целях реализации данного направления в Санкт-Петербурге предусмотрена специальная программа «Кредитование коммерческими банками субъектов малого и среднего предпринимательства». В рамках данной программы в 2014 г. осуществлялось субсидирование процентной ставки по кредитам, выданным субъектам малого и среднего предпринимательства не ранее 01.01.2010 г. на строительство (реконструкцию) для собственных нужд производственных зданий, строений, сооружений и (или) приобретение оборудования в целях создания и (или) развития, и (или) модернизации производства товаров за счет и в пределах бюджетных ассигнований, предусмотренных на их предоставление Комитету в бюджете Санкт-Петербурга на соответствующий финансовый год.

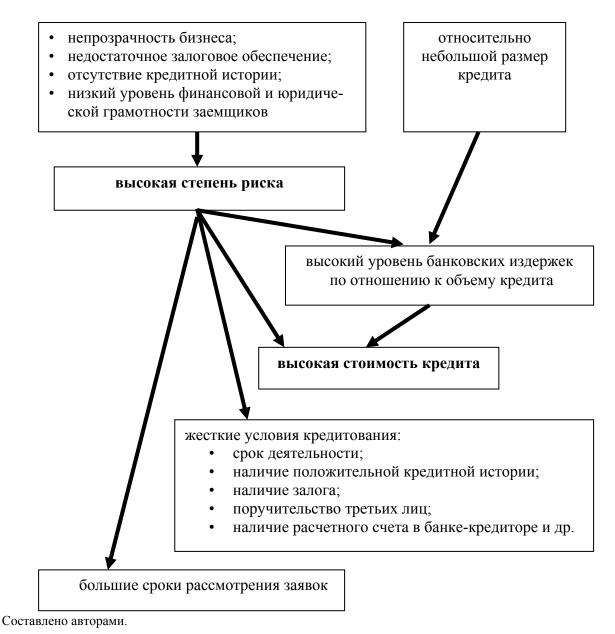


Рис. 8. Основные проблемы, препятствующие развитию кредитования малого бизнеса

Такие субсидии предоставляются субъектам малого и среднего предпринимательства на конкурсной основе из расчета не более двух третьих ставки рефинансирования ЦБ РФ от фактически произведенных субъектом малого и среднего предпринимательства затрат на уплату процентов по кредитам по кредитным договорам, действующим на момент подачи заявки субъектом малого и среднего пред-

принимательства, в соответствии с которыми сумма привлеченного кредита составляет более 2000 тыс. руб., текущие обязательства по которым исполнены в сроки и в объемах, установленных графиком погашения кредита. В рамках 2014-го финансового года максимальный объем субсидии составлял не более 2 млн руб. на одного получателя поддержки. На реализацию данной программы в 2015–2020 гг. запланировано 331,25 млн руб., тем не менее, этих средств недостаточно для удовлетворения потребностей малого и среднего бизнеса в финансировании.

На наш взгляд, также необходимо обучение руководителей малого и среднего бизнеса основам взаимодействия с банками, в том числе в рамках направления «Развитие кадрового потенциала субъектов малого и среднего предпринимательства», при реализации специальной программы «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность». По нашему мнению, необходимо проводить обучение представителей малого и среднего бизнеса, которые будут взаимодействовать с банками, в первую очередь, при оценке банками кредитоспособности заемщиков. Особое внимание следует уделять показателям, которые используют банки, чтобы предприниматели могли учитывать их при формировании бизнес-плана и осуществлении деятельности. Также необходимо обучать представителей малого бизнеса подготовке пакета документов для получения кредита, что позволит сократить время подачи и рассмотрения заявки, а также повысит вероятность ее одобрения. Помимо этого, на наш взгляд, необходимо повысить информированность предпринимателей о способах начисления и выплаты процентов, тонкостях условий кредитного договора, чтобы, с одной стороны, предприниматели могли выбрать банк, предлагающий наиболее привлекательные для них условия, а с другой — объективно оценить свои возможности по погашению кредита.

Полагаем, что расширение предусмотренного комплекса мероприятий с позиции обучения представителей малого бизнеса основам взаимодействия с банками будет способствовать увеличению объемов и сроков кредитования малого бизнеса, что, в свою очередь, будет стимулировать его активное развитие как необходимое условие экономического роста в России.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Бизнес информ: информационный бюллетень Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты. 2014. № 4(47). URL: http://spbtpp.ru/files/pdf/TPP 47-web.pdf
- 2. Инвестиционная деятельность в Санкт-Петербурге в январе-сентябре 2014 г. // Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. URL: http://gov.spb.ru/
- 3. Официальный сайт Банка России. URL: http://cbr.ru/
- 4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/
- 5. Официальный сайт Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты. URL: http://spbtpp.ru/
- 6. Официальный сайт Ассоциации банков Северо-Запада. URL: http://www.nwab.ru/
- 7. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 30 июня 2014 г. № 554 «О Государственной программе Санкт-Петербурга "Развитие предпринимательства и потребительского рынка в Санкт-Петербурге" на 2015—2020 годы» // Официальный сайт Администрации Санкт-Петербурга. URL: http://gov.spb.ru/
- 8. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «О Концепция долгосрочного социальноэкономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // СПС «КонсультантПлюс».
- 9. Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса. URL: http://www.credit-fond.ru/

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Фирова И.П., Ковалёв Н.В.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ СФЕРЫ

Аннотация. В статье представлен анализ результатов реформирования в сфере науки и техники, а также дана оценка состояния научно-технического и инновационного потенциала в России и уровня ресурсного обеспечения в современных условиях экономической нестабильности; раскрыты основные организационно-экономические проблемы в сфере инноваций и обоснованы направления повышения эффективности государственного регулирования инновационной и научно-технической сферы.

Ключевые слова. Научно-техническая сфера, финансовая поддержка НИОКР, технологический уровень, инновационная активность, сфера науки, структурное реформирование.

Firova I.P., Kovalev N.V.

INCREASE OF EFFICIENCY OF STATE REGULATION OF INNOVATIVE, SCIENTIFIC AND TECHNICAL SPHERES

Abstract. In article the analysis of results of reforming in sphere of a science and technics is presented, and also the estimation is given a condition of scientific and technical and innovative potential in Russia and to level of resource maintenance in modern conditions of economic instability, the basic organizational-economic problems in sphere of innovations are opened and directions of increase of efficiency of state regulation of innovative and scientific and technical sphere are proved.

Keywords. Scientific and technical sphere, financial support of research and development, technological level, innovative activity, sphere of a science, structural reforming.



Сложная динамика социально-экономического развития России последних лет крайне негативно отразилась на научно-технической сфере. Соответственно, и цели реформы в этой области стали все более и более труднодостижимыми. При этом меры по организационно-правовому обеспечению, введению налоговых и других льгот со стороны государства оказались недостаточными для поддержания ис-

Ирина Павловна Фирова — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики и менеджмента Российского государственного гидрометеорологического университета (г. Санкт-Петербург).

Николай Владимирович Ковалёв — соискатель кафедры экономики и управления предприятием Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Фирова И.П.): 195196, Россия, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., 98 (Russia, St. Petersburg, Maloohtinskiy av., 98). E-mail: irinafirova@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 28.02.2015 г.

Для ссылок: Фирова И.П., Ковалёв Н.В. Повышение эффективности государственного регулирования инновационной и научно-технической сферы // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 15-19.

ГРНТИ 06.54.31

[©] Фирова И.П., Ковалёв Н.В., 2015

следовательских и конструкторских организаций России в активном, работоспособном состоянии. Многими специалистами отмечается тенденция к деградации, разрушению научно-технического потенциала страны и отдельных отраслей.

К тому же, в условиях экономической нестабильности и международных санкций, несовершенства организационно-правовых мер по координации государственной политики в научно-технической и инновационной сфере, все более ощутимые масштабы в России приобретает фактически бесконтрольная утечка за рубеж научно-технических достижений и промышленных технологий, являющихся национальным достоянием страны и призванных обеспечить ее долговременную конкурентоспособность в сфере науки и техники. При этом в научно-технической сфере складывается несколько противоречивая ситуация, определяемая невозможностью государства обеспечить ресурсами полноценный исследовательский процесс, невостребованными результатами многих НИОКР внутри страны и объективной необходимостью развития международного научно-технического сотрудничества и обмена информацией.

Основными задачами, решаемыми в инновационной и научно-технической сферах в среднесрочной перспективе, должны, по мнению авторов, стать разработка нормативно-правовой базы, необходимой для предотвращения несанкционированной утечки за рубеж ценной научно-технической информации о высокоэффективных отечественных технологиях и результатах НИОКР, формирование современных технологических укладов в стратегически важных секторах экономики и отраслях промышленности, стабилизация ситуации в сфере науки и её структурное реформирование. При этом требуется привести уровень государственной поддержки научно-технической сферы в соответствие с потребностями реорганизации без разрушительных последствий. В условиях острого бюджетного дефицита проводимые мероприятия достигнут цели лишь при более жесткой концентрации ресурсов на государственных приоритетах и повышении эффективности их использования, что требует расширения практики использования программно-целевых методов управления и активизации внедрения в рассматриваемую сферу методик бюджетирования, ориентированного на результат [2, 3, 6, 8 и др.].

Меры государственного регулирования должны быть нацелены на структурную перестройку организации научных исследований; усиление организационных и экономических мер (совершенствование института ГНЦ, обновление ГНТП, налоговое стимулирование); развитие фундаментальных исследований по перспективным направлениям, поддержку инициативных проектов за счет средств фондов; концентрацию средств федерального бюджета, привлечение средств из иных источников для развития приоритетных направлений науки и техники; увеличение доли расходов федерального бюджета, направляемых на финансирование НИОКР гражданского назначения до 4%; создание условий для активизации инновационной деятельности, развитие инфраструктуры, становление системы экономических льгот, проведение структурных преобразований научно-технической сферы; углубление международного сотрудничества на взаимовыгодной и не дискриминационной основе, привлечение иностранных инвестиций в сферу науки и техники; совершенствование нормативно-правовой базы исследований и разработок; развитие научной инфраструктуры и систем научно-технической информации.

Вместе с тем, на наш взгляд, важно различать технологический уровень и инновационную активность. С одной стороны, уровень используемых компаниями технологий и производственного оборудования может быть высоким, однако внедрение инновационных продуктов и модернизация технологических процессов может происходить сравнительно редко [1]. С другой стороны, высокая инновационная активность не всегда соответствует современному уровню технологического развития [4]. При этом стимулы для инноваций в отраслях хозяйства должны быть связаны с интенсивностью конкуренции, повышением спроса на высокое качество товаров и услуг со стороны потребителей, защиту интеллектуальной собственности. В свою очередь, в целях формирования ресурсов для инновационной активности необходимо обеспечить доступность финансовых и трудовых ресурсов для инновационной деятельности, соответствующий технологический уровень оборудования и комплектующих, возможности для выполнения и реализации (внедрения) результатов НИОКР.

В целях наиболее эффективного развития инновационной и научно-технической сферы необходимо сконцентрироваться на развитии инновационного потенциала в России, включающего процессные, базовые и прорывные инновации. Уточним используемые в этой области термины.

Процессные инновации – это технологии, являющиеся чаще всего частью, а не конечной целью производственного процесса, направленные на его оптимизацию, повышение эффективности в

рамках сложившихся систем и технологических комплексов. Такие технологии обычно позволяют повышать эффективность в экономическом (снижение эксплуатационных или капитальных затрат) и технологическом (повышение энергоэффективности, мощности, точности отображения данных и т.п.) плане.

Базовые инновации можно считать основополагающими инновационными технологическими направлениями, наиболее эффективными на данный момент времени и являющимися основой для совершенствования существующих и для разработки новых модифицированных технологий в рамках современных условий развития.

Прорывные инновации – технологии, ранее не реализуемые, или реализуемые на недостаточном уровне. Они обладают уникальными характеристиками, которые способны качественно улучшить условия производства, тем самым обеспечивая наиболее значимые конкурентные преимущества. Отметим, что именно прорывные инновации являются наиболее затратными по причине, например, уникальной эффективности технологий в области экологической составляющей, получения доступа к неосвоенным крупным ресурсам (углеводородным – например, Арктические шельфы, или возобновляемым – например, оффшорная энергетика).

Отметим, что на фоне прогрессирующего сокращения научно-технической деятельности наиболее быстрыми темпами падают объемы прикладных исследований и крупномасштабных разработок. Складывается, таким образом, устойчивая тенденция к сокращению перспективных заделов, которые призваны обеспечивать развитие высокотехнологичных и наукоемких производств в будущем (на ее преодоление потребуются не годы, а десятилетия). В связи с сокращением объемов финансирования НИОКР обострились социальные проблемы в тех городах (по сути – научных моногородах), в которых отрасль «Наука и научное обслуживание» является ведущей отраслью местной экономики. К тому же, проведенная без учета специфики науки в 1990-е гг. приватизация привела к многочисленным фактам выделения из состава научных организаций опытно-экспериментальных производств.

В результате научные исследования не завершаются технологическими разработками, а отсутствие валютных средств делает невозможным закупку за рубежом не только научного оборудования, но и научной литературы, нет возможности для широкомасштабного информационного обмена. Кроме того, существующие нормативные ограничения не дают возможности научным организациям использовать в хозяйственном обороте закрепленное за ними федеральное имущество для формирования дополнительных источников самофинансирования научно-технической деятельности. Между тем, в мировой практике известны случаи, когда предоставление науке широких льгот и прав в этой сфере придавали мощный импульс ее развитию. В российских условиях селективное использование такого опыта было бы весьма полезным. Тем более, что в сфере академической науки для этого имеются организационные предпосылки (создание Федерального агентства научных организаций и объединение в рамках РАН трёх ране существовавших государственных научных академий).

В настоящее время не существует комплексных программ по организации крупномасштабного притока ресурсов за счет коммерциализации научной деятельности и одновременно развеяны патерналистские ожидания научного сообщества на действенную государственную поддержку. Практика показывает, что в обозримом будущем без принятия соответствующих решений ситуация вряд ли будет исправлена в силу объективных причин, состоящих в том, что государство не располагает достаточными ресурсами для эффективного обеспечения научно-технической деятельности; в силу самого характера происходящих экономических преобразований российский бизнес ориентирован на извлечение быстрых доходов в финансовой сфере и торговле, а не на долгосрочные промышленные инвестиции; особая политическая и экономическая значимость научно-технической сферы не позволяет рассчитывать на крупные зарубежные инвестиции (никто не намерен взращивать потенциально мощного конкурента в экономике и политике, тем более в современных условиях обострения военно-политической обстановки).

Безусловно, научная деятельность, особенно в фундаментальных направлениях, требует значительных ресурсных затрат, в первую очередь бюджетных. Поэтому лишь немногие страны имеют возможность вести научные разработки по широкому фронту направлений, а большинство стран концентрируются на достаточно узком спектре исследований. Вместе с тем, широта фронта проводимых исследований дает дополнительный эффект за счет «синергии» между разными направлениями и поиска новых открытий «на стыках» разных направлений [9].

Таким образом, для того, чтобы иметь конкурентоспособную на мировом уровне науку, стране необходимо обладать определенной критической массой ресурсов, используемых для проведения НИОКР. Россия в настоящее время не обладает такой «критической массой». Так, уровень государственных затрат на НИОКР, несмотря на существенное увеличение в последние годы, все равно далек даже от уровня, необходимого для поддержки научных исследований. С одной стороны, для поддержания «критической массы» научных исследований и развития потенциала научной и образовательной системы необходим определенный критический уровень затрат. С другой стороны, не всякое увеличение финансирования способно привести к соответственному увеличению результатов. Более того, если процесс деградации в сфере образования принимает необратимый характер, после определенной критической точки, даже значительное увеличение финансирования не будет давать положительных результатов. Наука и инновационная сфера просто-напросто могут лишиться притока квалифицированных кадров для выполнения разработок. К тому же результаты инновационной деятельности в ряде секторов российской экономики за последние годы являются достаточно низкими.

К сожалению, государственное финансирование, в целом, распределяется неэффективно. Так, вместо того, чтобы поддерживать те направления и те научные школы, в которых Россия еще конкурентоспособна, финансирование зачастую распределяется «равномерно мало» на сохранившиеся и сохраняемые научные организации. Т.е. не в полной мере учитывается программно-целевой принцип организации научных исследований. К тому же, применяется практика распределения финансовых средств между научными коллективами в значительной степени зависима от личных предпочтений конкретных лиц, осуществляющих распределение финансовых ресурсов, что, безусловно, подразумевает и коррупцию, и поддержку непродуктивных организаций и коллективов, и иные негативные явления [5].

В качестве ключевых мер по стимулированию инноваций в экономике России со стороны государства необходимы, в первую очередь, финансовая поддержка НИОКР в компаниях (например, через налоговые стимулы и государственно-частное партнерство); развитие инженерного и естественнона-учного образования, способного стимулировать инновации; увеличение финансирования исследований, проводимых в НИИ и университетах; государственная поддержка коммерциализации инноваций через систему грантов; реформа существующей системы государственных НИР с целью повышения их эффективности; усиление законодательства в области регулирования оборота интеллектуальной собственности; разработка стандартов отраслевого регулирования; развитие современной инфраструктуры научных исследований в России.

Для повышения эффективности государственного регулирования инновационной и научнотехнической сферы необходимо разработать современный инструментарий, усиливающий такие функции как получение информации о внешней среде и внутреннем состоянии хозяйствующих субъектов инновационной и научно-технической сферы, построение модели объекта и его состояния, проверки влияния управленческих решений на все компоненты сложного объекта, каковым, без сомнения, является научно-техническая и инновационная сфера.

Таким образом, дальнейшее повышение эффективности работы научно-технического комплекса страны требует серьезного реформирования. Стратегическая задача — преобразовать научно-технический и образовательный потенциал страны в мобильную, динамично развивающуюся систему [7], отвечающую реальным ресурсным возможностям и способную противодействовать возникающим угрозам безопасности России. При этом необходима новая концепция, направленная на создание в ближайшие 2-3 года благоприятных организационно-правовых условий и реальных экономических возможностей для последовательного перехода от практики принятия частных решений, связанных с выживанием науки, к реализации государственной стратегии перспективного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Азимина Е.В.* Роль инноваций в управлении долгосрочной эффективностью бизнеса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 6. С. 107-113.

- 2. *Бринк И.Ю., Колбачев Е.Б., Сироткин А.Ю.* Управление модернизацией производственных систем промышленных предприятий // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочер-касского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. 2010. № 4. С. 4-17.
- 3. *Васильев Н.М.* Компании спин-офф и их роль в коммерциализации научно-технического трансфера // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2010. № 1. С. 71-73.
- 4. *Глазов М.М., Фирова И.П.* Управление развитием инновационной восприимчивости организаций в условиях рынка // Ученые записки Российского государственного гидрометеорологического университета. 2010. № 16. С. 151-162.
- 5. *Кирсанов С.К.* Инновационный менеджмент в формировании научно-технической политики России // Российский экономический журнал. 2013. № 1. С. 14-23.
- 6. *Ковалёв Н.В.* Проблемы и перспективы развития российской обрабатывающей промышленности (на материалах радиоэлектронной промышленности) // Экономическое возрождение России. 2015. № 1. С. 151-156.
- 7. *Пашкус Н.А., Пашкус В.Ю*. Активные маркетинговые стратегии на рынке образовательных услуг: стратегия прорывного позиционирования при продвижении инноваций вуза // Маркетинг МВА. Маркетинговое управление предприятием. 2013. Т. 6. № 1. С. 84-100.
- 8. Плотников В.А. Инновационная активность российских промышленных предприятий как фактор экономической безопасности // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: История. Политология. Экономика. Информатика. 2012. Т. 23. № 13-1. С. 5-10.
- 9. *Серов В.Д.* Глобализационные тенденции движения и эволюции науки в современном мире // Экономическая безопасность и внешнеэкономические связи России. 2014. № 3. С. 44-59.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ, РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ

Степанов В.Е., Багинова В.М.

МЕХАНИЗМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Аннотация. В статье рассмотрен механизм использования и развития минерально-сырьевого потенциала региона, построенный на основе комплексного интеграционно-инновационного подхода. Раскрыты основные этапы механизма, а также принципы его реализации. Стратегические изменения минеральносырьевого потенциала основываются на применении предложенных в статье инструментов.

Ключевые слова. Минерально-сырьевой потенциал, механизм использования, интеграция, инновации, компенсирующие проекты, инструменты реализации, государственно-частное партнерство.

Stepanov V.E., Baginova V.M.

THE MECHANISM OF THE USE AND DEVELOPMENT OF MINERAL POTENTIAL OF THE REGION

Abstract. The article describes the mechanism of the use and development of mineral potential of the region. The author proposes to build it on the basis of a comprehensive integration and innovation. Outlines the main steps of the mechanism, as well as the principles of its implementation. Strategic changes of mineral potential based on the application of the proposed article tools.

Key words. Mineral resource potential, mechanism for the use, integration, innovation, compensating projects, implementation tools, public-private partnership.



Существующий в настоящее время механизм использования минерально-сырьевого потенциала (МСП) регионов основан на разделении ответственности за недра между федеральными органами государственного управления (по рудным и иным ресурсам федеральной значимости) и региональными органами управления и, соответственно, реализации МСП региона согласно стратегиям обоих уровней управления. При этом зачастую наблюдается несогласованность приоритетов освоения недр и действий по реализации МСП.

Механизм повышения эффективности использования МСП региона, предлагаемый авторами, приведен на рисунке. В основе экономической части существующего механизма лежат изъятия в пользу

ГРНТИ 06.61.23

© Степанов В.Е., Багинова В.М., 2015

Владимир Евгеньевич Степанов — аспирант кафедры финансов и кредита Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления (г. Улан-Удэ).

Виктория Матвеевна Багинова — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой финансов и кредита Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления (г. Улан-Удэ).

Контактные данные для связи с авторами (Багинова В.М.): 670013, г. Улан-Удэ, ул. Ключевская, д. 40В (Russia, Ulan-Ude, Klyuchevskaya str., 40V). Тел.: (3012)21-14-00. E-mail: baginova_v@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 29.01.2015 г.

Для ссылок: Степанов В.Е., Багинова В.М. Механизм использования и развития минерально-сырьевого потенциала региона // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 20-23.

государства, при этом средства от реализации МСП возвращаются в отрасль в недостаточно полном объеме. Наблюдается диспропорция в развитии инфраструктурной части и иных составляющих МСП. Также отсутствуют региональные механизмы формирования компенсирующих проектов, позволяющих обеспечить утрату МСП. Это приводит к нестыковке стратегии использования МСП с общей стратегией социально-экономического развития региона.

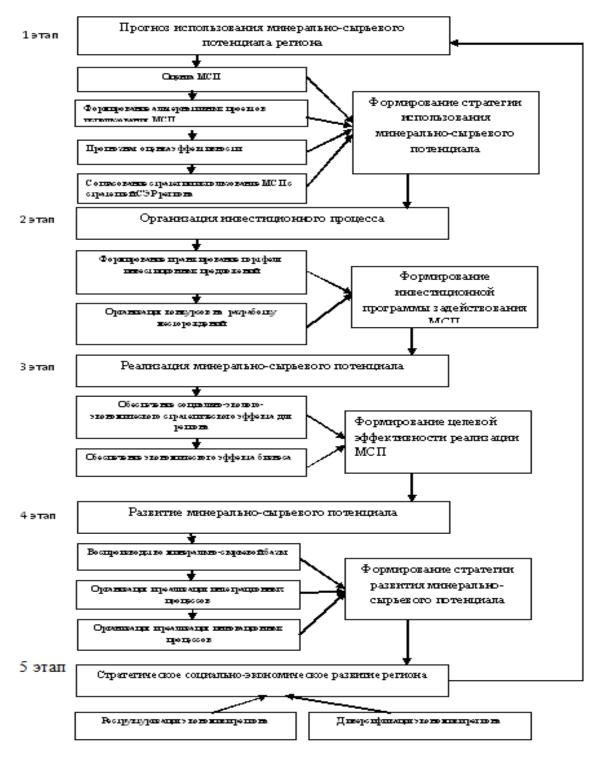


Рис. Механизм использования МСП региона

В рамках задачи совершенствования механизма использования МСП региона авторы предлагают строить его на основе интеграционно-инновационного подхода, включающего в себя процессы закрепления углубленной переработки за территорией региона, замещения ресурсов путем качественного развития производственных систем, формирования бережливого производства в регионе на основе ресурсосберегающей модели хозяйствования, процессы реструктуризации и диверсификации экономики региона, что позволяет обеспечить стратегическое развитие региона. Предлагаемый механизм содержит этапы формирования стратегии использования МСП, инвестиционной программы развития отрасли, целевой стратегической эффективности использования МСП, стратегии развития МСП и согласования ее со стратегическим социально-экономическим развитием региона.

К ключевым принципам реализации данного механизма автор относит: консолидированную ответственность за развитие МСП субъектов всех уровней социально-экономической системы; преактивное управление использованием и развитием МСП в условиях инновационных изменений; целевую адаптацию к интеграционным тенденциям; направленность на формирование стратегического социально-эколого-экономического эффекта; формирование конкурентоспособной экономики региона. Таким образом, реализация предлагаемого механизма позволит повысить эффективность управления использованием МСП региона.

Стратегическое использование и развитие МСП региона направлено на обеспечение реализации интересов развития всех субъектов региона и формирование долгосрочно-ориентированной конкурентоспособной экономики региона в условиях нарастания интеграционных и инновационных процессов глобального характера. В связи с этим можно предложить комплекс стратегий использования основных видов ресурсов, входящих в МСП региона, в рамках предлагаемого подхода и в зависимости от степени влияния интересов участников бизнеса (см. табл. 1).

Стратегии использования МСП региона

Таблица 1

Виды	Компенсационный	Инновационный	Интеграционный подход	
ресурсов	подход	подход		
Цветные, редкие и ред-	ц- Взаимодействие с ре- Совершенствование		Формирование вертикально-	
коземельные металлы	гиональной властью и	производства интегрированных структур		
Благородные металлы	местным сообществом			
Топливно-	Ценовая политика на	Ресурсосбережение	Формирование региональных	
энергетическое сырье	локальных рынках ре-		энергетических комплексов и	
	гиона		межрегиональных энергетиче-	
			ских зон	
Неметаллы	Восстановление земель	Трансфер продукто-	Формирование региональных	
	и воспроизводство ре-	вых и технологиче-	ресурсно-промышлен-ных ком-	
	сурсной базы	ских инноваций в ре-	плексов	
		ГИОН		

Стратегические изменения МСП требуют разработки инструментов, позволяющих определить и реализовать стратегические направления развития МСП. Предложенные авторами инструменты развития МСП региона и мероприятия в рамках их реализации способствуют получению стратегического эффекта для МСП и региона в целом (см. табл. 2).

Минерально-сырьевая ориентация развития России и ряда ее регионов, определяющая место в мировом и межрегиональном разделении труда, еще долго будет оставаться главным направлением развития экономики. Переход к полноценной информационной высокотехнологичной экономике наталкивается на жесткое конкурентное противодействие. В этой ситуации регионы должны инициировать процессы развития глубокой переработки сырья на своей территории, что будет способствовать увеличению региональной добавленной стоимости. Одним из способов решения данной задачи являются интеграционные и инновационные процессы [1]. В рамках горизонтальной интеграции предлагается совместное освоение крупных месторождений рядом институциональных участников (например, через формирование обществ). В рамках вертикальной интеграции должен быть рассмотрен вопрос объединения с перерабатывающими предприятиями при условии размещения ряда производств на территории региона [2].

Таблица 2

Наибольшие перспективы здесь у нерудных месторождений по выработке удобрений, изделий из кварца, строительных материалов и т. д.

Эффективность реализации инструментов развития МСП

Инструменты развития МСП Ожидаемый эффект от реализации мероприятий по развитию МСП Организационные Формирование регионального горноруд-Развитие горнопромышленных (металлургических) комплексов, ного кластера развитие образовательной и научной инфраструктуры Формирование вертикально-интегриро-Производство конечного продукта в регионе (радиоэлектроника, ванных структур ювелирная промышленность и т. д.) Формирование региональных ресурсно-Производство и использование конечного продукта в регионе промышленных комплексов (строительство, сельское хозяйство и т. д.) Региональная сырьевая биржа Координация действий по развитию некоторых ресурсов Экономические Развитие транспортной и энергетической инфраструктуры [3] Развитие многоуровневого государственно-частного партнерства Создание регионального (муниципально-Поддержка инновационных проектов углубленной переработки сырьевых ресурсов и развития сопутствующих видов бизнеса го) фонда компенсирующих проектов Формирование региональных зон опере-Создание условий для формирования производств с углубленной жающего развития ресурсно-промышленпереработкой ного типа Совершенствование системы внекорпо-Развитие внебюджетной составляющей в социальной инфраративной социальной ответственности структуре, реализация социальных обязательств перед местным сообществом Правовые Совершенствование системы региональ-Реализация интересов местного сообщества и включение компенсирующих выплат экологического, экономического и социного лицензирования ального характера Развитие системы концессионных согла-Расширение форм взаимодействия государства и бизнеса Формирование саморегулирующих орга-Учет интересов бизнес-сообщества, формирование результатов низаций деятельности Развитие нормативно-правового регули-Развитие республиканского законодательства в области добычи полезных ископаемых рования

Сущностью инновационных процессов является их направленность на ресурсосбережение и ресурсозамещение, что вносит значительные коррективы в ресурсопотребление общества. МСП должен преактивно реагировать на данные изменения и иметь инструменты адаптации к ним.

Авторами сделан прогноз развития отрасли добычи полезных ископаемых. Исходя из реализации предложенного механизма и инструментов, потребность в инвестициях в развитие МСП до 2020 г. составляет около 350 млрд руб. (в том числе 200 млрд в инфраструктурную составляющую). При этом объем выпуска продукции отрасли добычи полезных ископаемых составит в варианте ускоренного роста 65 млрд руб. (в 2020 г.), т. е. 18,5 % от ВРП республики.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Беломестнов В.Г.* Принципы инновационного развития региона // Вестник Бурятского государственного университета. 2011. № 2. С. 60–62.
- 2. *Дашицыренов Ч.Д., Беломестнов В.Г.* Территориальные организационно-экономические ресурсы развития социально-экономических систем региона // Вестник ВСГУТУ. 2013. № 5 (44). С. 158–162.
- 3. *Цветков В.А., Медков А.А.* Перспективы государственно-частного партнерства при строительстве и реконструкции железнодорожной инфраструктуры // Журнал экономической теории. 2008. № 1. С. 170–182.

РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Аннотация. В статье рассматривается рейтингование регионов по уровню развития экономики знаний. В основу методики положена оценка когнитивного потенциала региона, включающая производство, распространение, хранение и использование знаний. Авторами выявлен слабый вектор повышения активности развития экономики знаний в Сибирском федеральном округе.

Ключевые слова. Экономика знаний, когнитивный потенциал, рейтинг регионов.

Tsyrenov D.D., Slepneva L.R.

REGION'S RATING DEPENDING ON THE LEVEL OF KNOWLEDGE ECONOMY'S DEVELOPMENT

Abstract. The article discusses the ratings of regions in terms of the development of the knowledge economy. The methodology on an assessment of the cognitive potential of the region, which includes the production, distribution, storage and use of knowledge. The authors identified a weak vector activity increase the knowledge economy in the Siberian Federal District.

Key words. Knowledge economy, cognitive capacity, ranking regions.



Глобальные изменения в производственных и информационных технологиях, широкое практическое использование накопленного опыта и достижений передовой науки предопределяют знание как основной ресурс развития. Концептуальной стороной экономики, основанной на знаниях, или знаниевой экономики, является создание, распространение, накопление и использование знания для последующего роста и повышения конкурентоспособности [2]. Ядром этого хозяйственного уклада служит интеллектуальная деятельность, а главным результатом — ее приложение ко всем отраслям и сферам человеческой жизнедеятельности.

Россия имеет значительные возможности адаптироваться к новым условиям, что обусловлено высоким уровнем накопленного человеческого капитала, существенной материально-технической базой для последующего инновационного развития. Вместе с тем существуют определенные факторы, пре-

ГРНТИ 06.61.33

[©] Цыренов Д.Д., Слепнева Л.Р., 2015

Даши Дашанимаевич Цыренов — кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики Бурятского государственного университета (г. Улан-Удэ).

Людмила Романовна Слепнева — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой налогов и налогообложения Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления (г. Улан-Удэ). Контактные данные для связи с авторами (Цыренов Д.Д.): 670000, Улан-Удэ, Смолина ул., д. 24a (Russia, Ulan-Ude, Smolina str., 24a). Тел.: 8(3012) 21-37-44. E-mail: dashi555@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 10.03.2015 г.

Для ссылок: Цыренов Д.Д., Слепнева Л.Р. Рейтинг регионов в зависимости от уровня развития экономики знаний // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 24-28.

пятствующие дальнейшему расширению границ знаниевой экономики, к числу которых следует отнести низкую эффективность государственного управления и регулирования на региональном уровне в связи с высокой дифференциацией социально-экономического развития субъектов РФ [1].

В практике управления не выработаны подходы к оценке результативности государственной политики в области экономики знаний на региональном уровне, что приводит к настоятельной необходимости разработки эффективных инструментов ее оценки. Выход из сложившейся ситуации состоит в разработке методологии формирования экономики знаний в регионах, а поиском рациональных путей использования их когнитивного потенциала служит рейтингование. Учитывая многофакторный характер процессов и явлений, рейтинги позволяют осуществить количественную оценку качественного состояния изучаемого объекта исследования [3].

Построение рейтинга в целях нашего исследования основано на комплексе параметров, учитываемых государственной статистикой. Обработка данных производилась с применением пакета прикладных программ Statistica 6.0.

Используемые в рейтинге показатели оценки когнитивного потенциала разделены на четыре группы: производство знаний, распространение знаний, хранение знаний, использование знаний. Производство знаний осуществляется академической и вузовской наукой, распространение знаний закреплено за системой образования, хранением знаний занимается сеть библиотек и архивов, использование знаний осуществляется в реальном секторе экономики. Выделение указанных групп позволяет ранжировать регионы по совокупности стадий формирования и использования когнитивного потенциала.

В рамках методики рейтингования производство знаний оценивается на основе числа результатов интеллектуальной деятельности, получивших соответствующую государственную регистрацию и охрану авторских прав, в расчете на 10 тыс. человек населения региона (А1) и доли исследователей и ученых со степенями кандидата и доктора наук в структуре экономически активного населения (А2).

Распространение знаний оценивается с учетом числа студентов образовательных организаций высшего и среднего профессионального образования на 10 тыс. человек населения (В1) и удельного веса занятого населения, окончившего высшие учебные заведения и имеющего высшее профессиональное образование, в общей численности населения региона в трудоспособном возрасте (В2).

Оценка хранения знаний осуществляется на основе объема библиотечного и архивного фондов на 10 тыс. человек (C1) и количества посещений читальных залов библиотек и архивов на 10 тыс. человек (C2).

Четвертый блок, характеризующий использование знаний, включает в себя удельный вес в валовом региональном продукте затрат на научные исследования предприятий, функционирующих в реальном секторе экономики (D1), и производительность труда (D2).

Важным является использование относительных показателей, представляющих собой удельные веса, которые получены на основе абсолютных показателей. Такой подход отражает эффективность деятельности органов государственной власти субъектов РФ с позиции как процесса, так и результата.

Для каждого из введенных критериев оценки когнитивного потенциала выявляется субъект, имеющий максимальную величину показателя. Данное значение принимается за базу и соотносится со 100 %. Следующим этапом осуществляется пересчет по формуле показателей других регионов по отношению к базовому, которые также выражены в процентном отношении:

$$S_i = \frac{X_i}{X_{\text{max}}} * 100\%,$$

где i — номер региона;

 X_i — значение параметра, наблюдаемого у *i*-го региона;

 X_{max} — максимальное наблюдаемое значение параметра базового региона, взятого за 100 %;

 S_i — процентное отношение значения параметра в *i*-м регионе к базовому региону.

Процедура пересчета завершается массивом данных с показателями, соотнесенными с соответствующей базой, представленной регионом-лидером.

Следующим этапом осуществляется «свертка» относительных показателей в итоговые рейтинговые оценки, благодаря чему формируется рейтинг развития экономики знаний в регионах Сибирского

федерального округа (СФО). Важным допущением является равенство весовых коэффициентов всех показателей.

Расчет рейтинговых оценок развития экономики знаний осуществляется по формуле среднего арифметического:

$$R = \frac{S_1 + S_2 + S_3 + S_4 + S_5 + S_6 + S_7 + S_8}{8} \,,$$

где *R* — рейтинговая оценка развития когнитивного потенциала субъектов СФО;

 S_i — процентное отношение показателя оценки экономики знаний в экономике субъекта СФО к максимальному значению по совокупности для производства, распространения, хранения и использования знаний.

Таким образом, рейтинговая оценка уровня развития экономики знаний в субъектах СФО лежит в интервале от 0 до 100 %. Соответственно, чем выше значение R, тем выше место региона в рейтинге (см. табл. 1).

 $\it Tаблица~l$ Рейтинговая оценка регионов СФО по уровню развития экономики знаний

Регион Рейтинг 45 Республика Алтай Республика Бурятия 53 Республика Тыва 40 Республика Хакасия 35 51 Иркутская область Кемеровская область 42 Новосибирская область 88 Омская область 61 Томская область 84 Алтайский край 49 39 Забайкальский край Красноярский край 61

Последующая замена числовой шкалы на буквенный код позволяет значительно повысить наглядность рейтинговых оценок (см. табл. 2).

Таблица 2 Рейтинговые индексы развития экономики знаний субъектов СФО и их интерпретация

тентинговые индексы развития экономики знании суобсков СФО и их интерпретация				
Класс	Рейтинговый балл, %	Уровень развития экономики знаний		
Зона A — высокий уровень				
A++	91–100	Супервысокий		
A+	81–90	Очень высокий		
A	71–80	Высокий		
Зона В —	- средний уровень			
B++	61–70	Выше среднего		
B+	51–60	Средний		
В	41–50	Удовлетворительный		
Зона С —	Зона C — низкий уровень			
C++	31–40	Ниже среднего		
C+	21–30	Низкий		
С	11–20	Очень низкий		
Зона D — неудовлетворительный уровень				
D	0–10	Неудовлетворительный		

Итоговый рейтинг субъектов СФО по уровню развития экономики знаний позволяет выделить регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры (см. табл. 3). Очень высокий уровень развития экономики знаний наблюдается в Новосибирской и Томской областях. Уровень развития экономики знаний ниже среднего демонстрируют Забайкальский край, Республики Тыва и Хакасия.

Рейтинг субъектов СФО по уровню развития экономики знаний

Таблица 3

	*++	*+	*
A		Новосибирская область,	
		Томская область	
В	Омская область, Краснояр-	Республика Бурятия, Ир-	Республика Алтай, Алтайский
	ский край	кутская область	край, Кемеровская область
С	Республика Хакасия, За-		
	байкальский край, Респуб-		
	лика Тыва		
D			

В табл. 4 представлены данные о среднем уровне развития экономики знаний в Сибирском федеральном округе в целом за 2003 и 2013 гг. Можно отметить, что за 10 лет наблюдается незначительный рост в использовании когнитивного потенциала экономики. Необходимо отметить, что рейтинговые характеристики регионов по уровню развития экономики знаний построены на основе сравнительного анализа субъектов СФО между собой. Использование в качестве базы сравнения аналогичных показателей развитых стран существенно изменит рейтинговые позиции регионов.

Таблица 4 Рейтинговая динамика среднего уровня развития экономики знаний по регионам СФО

Параметр	Рейтингова	я оценка, %	Рейтинговый класс	
	2003 г.	2013 г.	2003 г.	2013 г.
Производство знаний	20	23	С	C+
Распространение знаний	73	76	A	A
Хранение знаний	62	66	B++	B++
Использование знаний	45	51	В	B+
Интегральная оценка	50	54	В	B+

Рейтинг развития экономики знаний на региональном уровне, составляемый на систематической основе, имеет несколько направлений использования его в рациональном использовании когнитивного потенциала региона.

- 1. С точки зрения развития экономики знаний в субъектах СФО до сих пор 2/3 федерального округа составляют регионы со средним уровнем развития экономики знаний.
- 2. По уровню использования когнитивного потенциала, выражающего развитие экономики знаний, в 2013 г. высокие места в рейтинге занимали 2 региона (Новосибирская и Томская области), в которых было произведено около четверти (25,4%) наукоемкой товарной продукции и на которые приходилось более половины (52,6%) совокупной величины внутренних затрат на научные исследования и прикладные разработки.
- 3. Рейтинг регионов СФО по уровню использования когнитивного потенциала выявил 3 региона с рейтинговыми оценками класса С, на долю которых в 2013 г. приходилось 7,65 % ВРП Сибирского федерального округа, 9,26 % от общей численности занятых, 0,54 % общих затрат на научные иссле-

дования и прикладные разработки, 0,18 % годового объема произведенных инновационных товаров и услуг. К ним относятся Забайкальский край, Республика Тыва, Республика Хакасия.

- 4. Анализ динамики рейтинговых оценок в 2003 и 2013 гг. показал, что в Сибирском федеральном округе обозначился слабый вектор повышения активности развития экономики знаний. Регионы не уделяют должного внимания вопросам рационального использования когнитивного потенциала. Только хозяйствующие субъекты, в силу жесткой рыночной конкуренции, осознают настоятельную необходимость реализации инновационного сценария развития за счет более интенсивного использования когнитивного потенциала, значительную часть в котором составляет интеллектуальная собственность.
- 5. Регулярно составляемый рейтинг развития экономики знаний на региональном уровне может быть использован при оценке результативности органов государственной власти и выработки политики дальнейшего развертывания шестого технологического уклада.

Работа выполнена в рамках гранта Бурятского государственного университета для молодых ученых на 2015 год.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Романовский М.В., Верхотурова Т.А.* Институциональное обеспечение инновационного развития России // Известия СПбГЭУ. 2012. № 1. С. 21–31.
- Сулейманкадиева А.Э. Оценка эффективности использования знаний в реальной экономике // Известия СПбГЭУ. 2012. № 4. С. 49–57.
- 3. *Цыренов Д.Д*. Оценка когнитивного потенциала региональной экономики в условиях развития экономики знаний // Фундаментальные исследования. 2014. № 3-4. С. 805–809.

МЕТОДОЛОГИЯ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ

Горяинова Т.П., Курач А.Е.

РОЛЬ ПРОЦЕДУР УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ*

Аннотация. В статье рассматриваются связи между такими объектами управления в современной организации, как знания и инновации. Предложена универсальная модель управления знаниями, на основании которой выявлены критические для инновационной деятельности процедуры и раскрыто их содержание.

Ключевые слова. Инновационная деятельность, управление знаниями, жизненный цикл, процедуры.

Goryainova T.P., Kurath A.E.

THE ROLE OF KNOWLEDGE MANAGEMENT PROCEDURES IN INNOVATIVE ACTIVITIES OF AN ENTERPRISE

Abstract. The purpose of this article is to identify the links between such objects of management in modern organizations as knowledge and innovation. The universal model of knowledge management was created on basis of which the critical for innovation procedures were identified and described.

Key words. Innovation activities, knowledge management, life cycle, procedures.



Достижение желаемого уровня конкурентоспособности хозяйствующего субъекта возможно путем использования ряда инструментов, среди которых особо следует выделить инновации, представляющие собой новый или улучшенный товар, технологию или набор управленческих воздействий (стратегию).

Непременными свойствами любой инновации являются рыночная применимость (востребованность) и новизна. Если первое свойство специалистами маркетинговой службы предприятия определяется однозначно как потенциальный спрос, то новизна как свойство инновации может быть рассмотрена с двух различных точек зрения. Прежде всего новизна понимается исключительно с научнотехнической точки зрения. Это означает, что новым может считаться, например, товар, в конструкции

^{*} ГРНТИ 06.39.41

[©] Горяинова Т.П., Курач А.Е., 2015

Татьяна Павловна Горяинова — главный специалист библиотеки Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Андрей Евгеньевич Курач — кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента организации и управления инновациями Псковского государственного университета, соискатель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Горяинова Т.П.): 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: tat-moreva@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 05.02.2015 г.

Для ссылок: Горяинова Т.П., Курач А.Е. Роль процедур управления знаниями в инновационной деятельности предприятия // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 29-33.

которого используются элементы, отличающиеся оригинальной с научных позиций конструкцией или применяемыми в их составе материалами.

В литературе [1; 3] встречается также точка зрения, в соответствии с которой в основе инноваций (и инновационных идей) могут лежать случайные события или же озарение (эврика). В качестве подтверждения собственной правоты учеными приводится ряд примеров, наиболее ярким из которых является открытие гравитации Ньютоном. Однако миф об открытии гравитации вовсе не доносит до нас информацию о том, что И. Ньютон получил блестящее образование в Кембриджском университете и на момент совершения своего открытия был признанным ученым с двадцатилетним стажем и массой публикаций в области физики и математики.

Поэтому источником инновации не может являться так называемая эврика. Иначе следовало бы говорить об инновациях как о чем-то случайном. В основе любой инновации лежат именно знания, под которыми мы понимаем «не только наличие отобранной в соответствии с требованием релевантности информации, но и глубокое ее осмысление, наряду со способностью превращать ее в эффективные действия» [2]. В связи с этим важно исследовать процедуры так называемой «знаниевой» активности. (Понятно, что в современных словарях русского языка данная лексическая единица не представлена, однако в ходе изучения литературных источников, посвященных вопросам управления знаниями и инновациями, нами было отмечено неоднократное применение современными учеными данного термина [4].)

Обзор научной литературы позволил выявить ряд подходов к определению содержания жизненного цикла знаний. Так, Ф.И. Перегудов и В.З. Ямпольский в одной из своих работ, посвященной проблемам систем управления, отмечают, что в рамках существования знания следует выделять такие этапы, как:

- выявление потребности в знаниях;
- производство знаний;
- потребление и утилизация знаний [5].

Модель жизненного цикла знаний, представленная на рис. 1, разработана М. Уорнером и М. Витцелем [6].



Рис. 1. Модель жизненного цикла знаний М. Уорнера, М. Витцеля

На этапе приобретения и создания знаний вся входящая информация собирается воедино. При этом для сбора информации организации используют различные подходы: исследуют внешнюю среду с целью выявления новых источников знаний или проводят внутренний анализ для поиска упущенной информации.

Второй этап жизненного цикла знаний — организация и хранение, по мнению М. Уорнера и М. Витцеля, связан с решением двух задач, к числу которых они относят, во-первых, определение того, какие знания и в каком виде следует хранить, и, во-вторых, придание формы и структуризацию хаотично представленных знаний для облегчения доступа сотрудников организации к знаниям в случае необходимости.

На последнем этапе жизненного цикла знаний по М. Уорнеру и М. Витцелю осуществляется их использование. При этом под использованием понимается их применение на практике с тем, чтобы человек или организация, в чьем распоряжении они находятся, получил в конечном счете определенную выгоду. Более развитой, по сравнению с ранее рассмотренными моделями, является модель жизненного цикла знаний, представленная в работе «Совершенство управления знаниями» (авторы — Дж. Харрингтон и Ф. Воул). Признать ее таковой можно в силу более детальной проработки процессов возникновения знаний. При этом, как отмечают сами разработчики, «данная модель является попыткой обобщения и "в простейшем виде" состоит из шести основных этапов» (см. рис. 2) [7, с. 75–77].

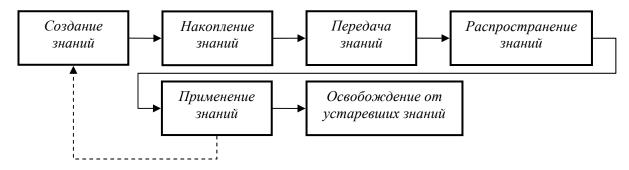


Рис. 2. Модель жизненного цикла знаний Дж. Харрингтона, Ф. Воула

На начальной стадии реализации данной модели осуществляется создание знаний. Как полагают разработчики модели, создание знаний может осуществляться не только в рамках границ организационной системы, но также и вне ее пределов. Такой подход во многом схож с точкой зрения М. Уорнера и М. Витцеля, рассмотренной выше. При этом знания, по мнению разработчиков, в данном случае выступают в качестве результата творческой деятельности отдельных людей в организации или же целых коллективов.

Вторая стадия связана с процессом накопления знаний. Любой организации, заинтересованной в совершенствовании своей деятельности и развитии возможностей (а они как раз и определяются теми знаниями, которыми она обладает), следует непрерывно заниматься накоплением потенциально необходимых ей знаний.

На третьей стадии жизненного цикла знаний, по мнению Дж. Харрингтона и Ф. Воула, осуществляется передача знаний. Ее цель заключается в том, чтобы обеспечить доступность знаний для передачи всем заинтересованным сторонам. Поэтому следует уделить внимание приведению к удобному для восприятия виду или же некоему стандартному формату.

Четвертая стадия связана с распространением ранее созданных и накопленных знаний. По мнению разработчиков модели, распространение знаний часто осуществляется при помощи корпоративных порталов. Кроме того, непременно следует учитывать не только технические, но и социальные стороны распространения знаний, к числу которых можно отнести общение при помощи средств телефонии, на различных собраниях и встречах, а также при помощи программных средств (*Internet*мессенджеры, социальные сети и т. д.).

На пятой стадии жизненного цикла знаний организация получает реальные выгоды от их использования. Кроме того, данная стадия предполагает возможность выработки новых знаний за счет использования уже имеющихся, что отражено на рис. 2.

На завершающей стадии жизненного цикла знаний, по мнению Дж. Харрингтона и Ф. Воула, организация осуществляет так называемое «освобождение». Применяется данная операция в отношении ненужных или уже устаревших знаний. Объясняется необходимость данной процедуры следующим: лишь при помощи новых идей возможно создавать современные методы работы.

Сторонником иного подхода к моделированию жизненного цикла знаний является М. Мак Элрой. В своей работе [8] он представляет модель, включающую в себя 3 этапа (см. рис. 3).

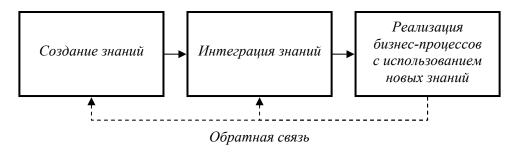


Рис. 3. Модель жизненного цикла знаний М. Мак Элроя

Создание знаний в соответствии с работой М. Мак Элроя осуществляется путем выработки так называемых новых «знаниевых утверждений» (от англ. learning claims). При этом некоторые из них будут признаны ошибочными при помощи процедуры верификации. Те же утверждения, которые будут оценены положительно, в будущем следует довести до всех структур, нуждающихся в этих знаниях. Именно в этом, по мнению М. Мак Элроя, и заключается сущность процесса интеграции знаний.

Содержание заключительного этапа жизненного цикла по М. Мак Элрою состоит в задействовании новых знаний в рамках осуществления бизнес-процессов, реализуемых в организации. Однако, как отмечает разработчик модели, на данном этапе могут возникать некоторые проблемы, обусловленные, например, качеством знаний. Именно поэтому в рамках данной модели и предусмотрена обратная связь. Ее наличие позволяет разрешить обозначенные выше проблемы.

Обобщение представленных подходов позволяет выделить следующие этапы жизненного цикла знаний:

- получение знаний;
- систематизация и хранение знаний, заключающиеся в формировании и актуализации базы знаний организации;
 - передача знаний, выполняемая путем осуществления обучения;
- валоризация знаний, в результате которой знаниям придается определенная ценность, воспринимаемая как человеком, так и организацией или обществом в целом;
- элиминирование, связанное с необходимостью устранения нерелевантных для организации знаний по причине затратности их хранения. Кроме того, значительный объем хранилища существенно снижает скорость работы с необходимыми знаниями.

С учетом представленных этапов жизненного цикла знаний считаем возможным сформировать универсальную модель жизненного цикла знаний (см. рис. 4).



Рис. 4. Универсальная модель жизненного цикла знаний

Универсальной данную модель можно считать по причине того, что она применима для различных субъектов национальной экономики. При этом осуществление определенных изменений (исключение нехарактерных для какого-либо субъекта этапов) позволяет применять данную модель, в том числе, и в отношении субъектов, занимающихся осуществлением инновационной деятельности.

По нашему мнению, приоритетными в части осуществления инновационной деятельности являются этапы получения и валоризации знаний. Специфика данных этапов применительно к инновационной деятельности заключается в следующем.

Получение знаний может быть осуществлено путем использования различных процедур, к числу которых мы относим генерацию, покупку и заимствование. Генерация знаний задействует инструментарий систематизированного и интуитивного поиска. В первом случае речь идет об использовании рассудка, формальной логики, научных методов исследования. Интуитивный поиск связан с креативностью отдельных личностей и творчеством.

Безусловно, рассудок и творчество не являются взаимоисключающими понятиями. Проведение исследовательских работ может и не быть лишено элемента креативности, вместе с тем, в рамках творческой работы могут быть использованы научные знания. Однако, по нашему мнению, приоритетное использование одного подхода к поиску идей и инноваций ведет к закономерному снижению участия другого подхода (см. рис. 5).

Процедура покупки подразумевает приобретение на возмездной основе новых для организации знаний у сторонних генераторов. Данная процедура осуществляется в строгом соответствии с требованиями патентного законодательства.



Рис. 5. Соотношение подходов к поиску идей

Заимствование представляет собой безвозмездное использование полученных сторонними организациями знаний и может приобретать различные формы, например осуществляться в виде промышленного шпионажа. Однако существуют и другие примеры, связанные с заимствованием из иных сфер деятельности. В частности, прообразом глобальной компьютерной сети *Internet* выступила компьютерная сеть американского министерства обороны *ArpaNet*, использовавшаяся для управления войсками.

Валоризация знаний, как уже отмечалось, заключается в придании знаниям определенной стоимости или же ценности. При этом в широком смысле под валоризацией также следует понимать использование знаний. В связи с этим процедура валоризации должна органично интегрироваться в цепочку создания ценности (стоимости), обеспечивая в зависимости от выбранной модели достижения конкурентоспособности низкие затраты, дифференцирующие характеристики или же оптимальное сочетание затрат и потребительских свойств потенциальной инновации.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Беркун С. Откуда берутся гениальные идеи? 10 мифов об инновации. СПб.: Питер, 2011. 208 с.
- 2. *Горяинова Т.П.* Знания как специфический объект управления в современном менеджменте // Известия СПбГЭУ. 2012. № 4. С. 79–81.
- 3. Друкер П. Бизнес и инновации. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. 432 с.
- 4. *Курач А.Е.* Конкурентоспособность и инновации. Псков: Псковский государственный университет, 2014. 136 с.
- 5. *Перегудов Ф.И., Ямпольский В.З.* Основы системного подхода. Томск: Изд-во Томского университета, 1976.
- 6. *Уорнер М., Витцель М.* Виртуальные организации. Новая форма ведения бизнеса в XXI веке. М.: Добрая книга, 2005. 296 с.
- 7. *Харрингтон Дж., Воул Ф.* Совершенство управления знаниями / пер. с англ. М.: РИА «Стандарты и качество», 2008. 272 с.
- 8. *McElroy M.W.* The new knowledge management: complexity, learning, and sustainable innovation. Butterworth-Heinemann, 2003.

РОЛЬ СЛУЖБЫ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация. В статье рассматриваются элементы структуры службы безопасности, необходимые для обеспечения экономической безопасности бизнеса, ее функции и задачи. Автором проводится подробный анализ экономической преступности за последние годы.

Ключевые слова. Экономическая безопасность, служба безопасности, экономическая преступность, бизнес.

Khlutkov A.D.

THE ROLE OF THE SECURITY SERVICE OF ENTERPRISES IN ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE BUSINESS

Abstract. The article discusses the elements of the structure of the security services necessary to ensure the economic security of the business, its structure, functions and tasks. The author conducts a detailed analysis of economic crime in recent years.

Key words. Economic safety, security, economic crime, business.



В условиях кризисных явлений, проявляющихся в мировой экономике, политической и социальноэкономической нестабильности, недобросовестности конкурентов и несовершенства законодательной базы российский бизнес вынужден вести поиск адекватных решений сложнейших проблем, заниматься разработкой и применением системного подхода к обеспечению своей безопасности.

Безопасность является системной категорией, построенной на принципах устойчивости, саморегуляции, целостности, и призвана защищать каждую составляющую охраняемой системы, так как разрушительное воздействие на любую из этих составляющих приведет к гибели системы в целом.

Принято считать, что понятие «безопасность» включает в себя оборонную, общественную, международную, экологическую, экономическую и информационную безопасность.

Каждая из данных составляющих оказывает различное влияние на развитие бизнеса. Хозяйствующие субъекты не в состоянии обеспечить оборонную, международную, экологическую безопасность, так как это является прерогативой государства. Поэтому в целях самозащиты от внешних и внутренних угроз, бизнес обязан уделять основное внимание экономической безопасности.

По мнению В.К. Сенчагова [6], сущность экономической безопасности можно определить как «такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, социально направленное развитие страны в целом, достаточный оборонный потенциал даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов».

ГРНТИ 06.52.01

© Хлутков А.Д., 2015

Андрей Драгомирович Хлутков — доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: (812) 339-04-25. E-mail: dept.ketme@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 12.02.2015 г.

Для ссылок: Хлутков А.Д. Роль службы безопасности предприятия в обеспечении экономической безопасности бизнеса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2(92). С. 34-40.

Структуру экономической безопасности можно представить в виде следующей схемы (см. рис. 1).

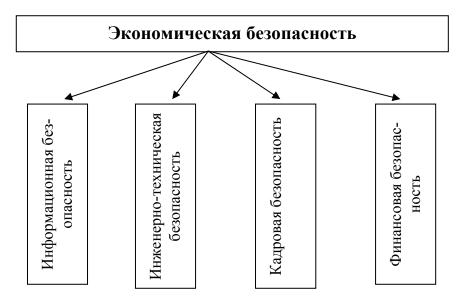


Рис. 1. Структура экономической безопасности бизнеса

Под информационной безопасностью понимаются меры по защите информации от несанкционированного доступа.

Кадровые элементы обеспечения экономической безопасности предприятия включают в себя работу с персоналом предприятия, нацеленную на предотвращение угроз негативного воздействия за счет недостаточной квалификации сотрудников, слабой организации системы управления персоналом, подбора, обучения и мотивации сотрудников предприятия [5].

Инженерно-техническая безопасность направлена на создание в хозяйствующем субъекте технологий, позволяющих предотвратить «утечку» конфиденциальной информации.

Финансовые элементы могут быть определены как совокупность работ по обеспечению максимально высокого уровня платежеспособности предприятия и ликвидности его активов, наиболее эффективной структуры капитала, повышению качества планирования и осуществления финансовохозяйственной деятельности предприятия [там же].

Поэтому под комплексной системой обеспечения экономической безопасности бизнеса следует понимать совокупность взаимосвязанных мероприятий организационно-правового характера, осуществляемых в целях защиты предпринимательской деятельности от действий, которые могут привести к существенным экономическим потерям.

Эффективное функционирование всех элементов экономической безопасности (в комплексе и по отдельности) возможно только при наличии на предприятии собственной высококвалифицированной службы безопасности.

Служба безопасности на предприятии — неотъемлемая часть предпринимательской деятельности в странах с развитой экономикой. Затраты зарубежных фирм только на охрану коммерческой тайны достигают 25 % всех расходов на производство.

Как показывает практика, отказ от использования на предприятии службы безопасности ведет к потере прибыли до 9 % [4]. Эти данные характеризуют лишь случаи умышленного нанесения ущерба собственными сотрудниками. Оценить реальные масштабы упущенной выгоды просто невозможно. Эффективная организация работы служб по управлению персоналом в обеспечении кадровой безопасности может почти на 60 % снизить прямые и предотвратить косвенные убытки компании, связанные с человеческим фактором [там же].

Следует помнить о важности противодействия промышленному шпионажу По экспертным оценкам, на долю экономического шпионажа приходится 60 % потерь от недобросовестной конкуренции [1]. По имеющимся данным, из фактов, которые подпадают под формулировку «промышленный шпи-

онаж», в Санкт-Петербурге около 20 % — профессионально проведенные мероприятия, преследующие чисто экономические цели, оставшиеся 80 % — это либо еще недостаточно профессиональные действия конкурентов, либо действия криминала [там же].

Согласно анализу статистики за 2013 г. в России было выявлено 141,2 тыс. преступлений экономической направленности. По данным Министерства внутренних дел РФ, наиболее распространенным видом экономических правонарушений, опередив мошенничество, стали преступления коррупционной направленности (41,5 тыс. случаев). Их доля в общей структуре экономической преступности достигла 29,4 %. Мошенничество, на которое приходится 24,6 % выявленных экономических преступлений, или 34,7 тыс. случаев, оказалось на втором месте [3].

Размер ущерба от преступлений в финансовой сфере в 2013 г. превысил 69 млрд руб. Структура экономической преступности в Российской Федерации за 2014 г. представлена на рис. 2.

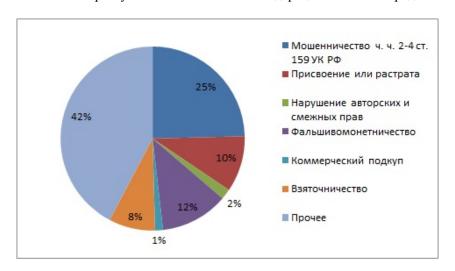


Рис. 2. Структура экономической преступности в 2014 г.

Если анализировать экономическую преступность по сферам деятельности, то наиболее распространенными остаются преступления в финансово-кредитной системе (27,9 % от общего числа преступлений). На втором месте — правонарушения на потребительском рынком (16,9 %), на третьем — на рынке недвижимости (6,2 %) (см. рис. 3).

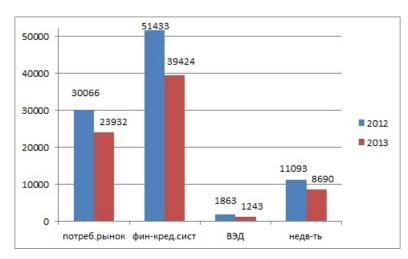


Рис. 3. Экономические преступления по сферам деятельности, млн руб.

Доля тяжких и особо тяжких преступлений, а также преступлений, совершенных в крупном, особо крупном размере или повлекших значительный ущерб, незначительно увеличилась (см. рис. 4).

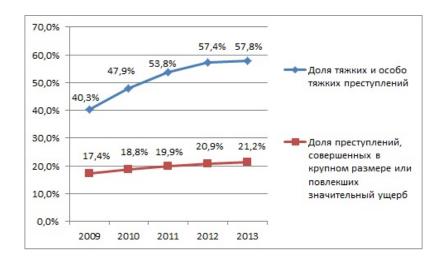


Рис. 4. Динамика тяжких преступлений, а также преступлений, совершенных в крупном размере

Доля преступлений, совершенных в крупном, особо крупном размере или повлекших значительный ущерб представлена на рис. 5.

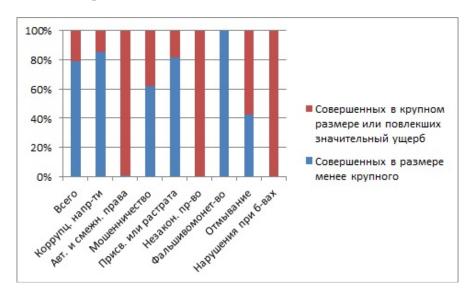


Рис. 5. Доля преступлений, совершенных в крупном, особо крупном размере или повлекших значительный ущерб

Вся приведенная статистическая информация свидетельствует о том, что каждое предприятие (каждый экономический субъект) должен создавать свою службу безопасности.

Основная цель службы безопасности — минимизация внешних и внутренних угроз экономическому состоянию субъекта предпринимательства, в том числе его финансовым, материальным, информационным, кадровым ресурсам, на основе разработанного и реализуемого комплекса мероприятий экономико-правового и организационного характера.

Правовой базой для создания службы безопасности являются:

Закон РФ «О безопасности» от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ, которым определены принципы обеспечения безопасности, правовая основа обеспечения безопасности, содержание деятельности по обеспечению безопасности;

Устав предприятия;

Положение о службе безопасности.

О структуре службы безопасности дает представление следующая схема (см. рис. 6).



Рис. 6. Структура службы безопасности предприятия

Для обеспечения нормального функционирования бизнеса подразделения службы безопасности должны выполнять следующие задачи:

• обеспечивать безопасность производственно-торговой деятельности;

- организовывать работы по правовой, организационной и инженерно-технической защите коммерческой тайны;
- организовывать безопасность специального делопроизводства, исключающего несанкционированное получение сведений, являющихся коммерческой тайной;
- предотвращать необоснованный доступ к сведениям и работам, составляющим коммерческую тайну;
 - выявлять и локализовывать возможные каналы утечки конфиденциальной информации;
- обеспечивать режим безопасности при проведении всех видов деятельности, включая различные встречи, связанные с деловым сотрудничеством;
 - обеспечивать охрану зданий, помещений;
 - обеспечивать личную безопасность руководства и ведущих сотрудников и специалистов;
- оценивать маркетинговые ситуации и неправомерные действия злоумышленников и конкурентов.

Исходя из определяемых задач, стоящих перед службой безопасности, все мероприятия, проводимые сотрудниками службы, можно подразделить на категории, определенные В.А. Гладышевым и О.Г. Поскочиновой [2]:

- прогнозирование возможных угроз;
- организация деятельности по предупреждению возможных угроз (превентивные меры);
- выявление, анализ и оценка возникших реальных угроз безопасности;
- принятие решений и организация деятельности по реагированию на возникшие угрозы;
- постоянное совершенствование системы обеспечения безопасности предприятия.

Для достижения максимального эффекта организация работы службы безопасности должна базироваться на следующих основных принципах (см. рис. 7).



Рис. 7. Основные принципы организации работы службы безопасности

Таким образом, служба безопасности на предприятии — это не излишество, а реальная необходимость, призванная на основе эффективного использования корпоративных ресурсов создавать условия для развития бизнеса, своевременно предупреждать возможные хозяйственные риски. А силы и элементы структуры службы безопасности должны быть достаточными для того, чтобы обеспечить экономическую безопасность бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336 с.
- 2. *Гладышев В.А., Поскочинова О.Г.* Классификация угроз экономической безопасности предприятия // Вестник Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://vestnik.igps.ru/wp-content/uploads/V32/6 (дата обращения 22.12.2014 г.).
- 3. Статистика экономической преступности за 2014 год (по данным МВД РФ). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://econcrime.ru/stat/9 (дата обращения 22.12.2014 г.).
- 4. *Чумарин И.* Персонал и безопасность компании // Менеджер по персоналу. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://hr-portal.ru/article/personal-i-bezopasnost-kompanii (дата обращения 22.12.2014 г.).
- 5. Шелендер П.Э. Безопасность жизнедеятельности. М., 2008. 304 с.
- 6. Экономическая безопасность России: общий курс / под ред. В.К. Сенчагова. М.: Дело, 2005. 896 с.

Кулагина Н.А., Козлова Е.М.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА

Аннотация. В статье раскрыта сущность научной дефиниции «инновационный потенциал», дана характеристика его составляющих, предложена интерпретация интегрального показателя оценки уровня инновационного потенциала с учетом комплексной оценки. Особое внимание уделено методическим аспектам оценки экономической эффективности и экономического эффекта от комплекса мер, направленных на повышение уровня инновационного потенциала.

Ключевые слова. Инновационный потенциал, расходы, уровень развития, эффект, эффективность.

Kulagina N.A., Kozlova E.M.

ON THE ESTIMATE OF THE COST-EFFECTIVENESS OF MEASURES TO IMPROVE THE INNOVATIVE CAPACITY OF BUSINESS ENTITIES

Abstract. The article reveals the essence of the scientific definition of "innovation potential", given the characteristics of its components, is proposed interpretation of the integral index assessing the level of innovation potential with the overall assessment. Particular attention is paid to the methodological aspects of the assessment of economic efficiency and economic benefits from the package of measures aimed at improving innovation potential.

Key words. Innovation potential, costs, level of development, the effect, efficiency.



Реалии рыночной экономики таковы, что обеспечение должного уровня конкурентоспособности связано с активной инновационной деятельностью как важнейшим источником экономического роста современных бизнес-структур, отдельных регионов, страны в целом.

Повышение устойчивости хозяйственных систем обеспечивается за счет эффективности использования инновационного потенциала, который трактуется современными учеными как: аспект научнотехнического потенциала предприятия [1; 6]; совокупность ресурсов, необходимых предприятию для ведения инновационной деятельности [7]; используемые и скрытые возможности предприятия в ин-

ГРНТИ 06.54.31

© Кулагина Н.А., Козлова Е.М., 2015

Наталья Александровна Кулагина — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики, организации производства, управления Брянского государственного технического университета.

Евгения Михайловна Козлова — аспирантка кафедры экономики, организации производства, управления Брянского государственного технического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Кулагина H.A): 241035, г. Брянск, бул. 50-летия Октября, д. 7 (Russia, Bryansk, bul. 50-anniversary of October, 7). Тел.: 8 (906) 697-53-47. E-mail: Kulagina05@rambler.ru. Статья поступила в редакцию 01.03.2015 г.

Для ссылок: Кулагина Н.А., Козлова Е.М. К вопросу об оценке экономической эффективности мероприятий по повышению уровня инновационного потенциала субъектов бизнеса // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 41-45.

новационной сфере [2; 5]; степень готовности предприятия к разработке и реализации стратегии инновационного развития [4; 8].

По нашему мнению, инновационный потенциал представляет собой состояние интегрированных внутренних потенциалов предприятия (кадрового, экологического, научного, финансово-инвестиционного, организационно-технического, маркетингового), дающих возможность разрабатывать и успешно реализовывать инновации во всех сферах деятельности конкретного субъекта бизнеса, осуществлять выбор стратегических альтернатив развития, исходя из факторов внешней среды.

Взаимодействие внутренних потенциалов в системе инновационного потенциала можно наглядно представить в виде следующей функциональной зависимости:

$$\mathcal{H} = f(\Pi_{\text{кадр}}, \Pi_{\text{науч}}, \Pi_{\text{орг}}, \Pi_{\text{марк}}, \Pi_{\text{эк}}, \Pi_{\phi \text{ин}}) \to \text{max}, \tag{1}$$

где $\Pi_{\text{кадр}}$ — кадровый потенциал предприятия;

 $\Pi_{\text{науч}}$ — научный потенциал предприятия;

 $\Pi_{\text{орг}}$ — организационно-технический потенциал предприятия;

Пмарк — маркетинговый потенциал предприятия;

 $\Pi_{\text{фин}}$ — финансово-инвестиционный потенциал предприятия.

Каждая из составляющих характеризуется системой 69 показателей, позволяющих сделать обоснованные выводы о качественном состоянии внутреннего потенциала.

Так, кадровый потенциал предприятия можно охарактеризовать функцией:

$$\Pi_{\text{кадр}} = f(\text{Б1, Б2, Б3, Б4, Б5}),$$
 (2)

где Б1 — блок гуманизации труда;

Б2 — блок условий труда;

Б3 — блок движения работников;

Б4 — блок социально-психологического состояния и дисциплины труда;

Б5 — блок расходов на персонал.

Например, для выведения итоговой оценки финансово-инвестиционной компоненты нами предлагается использование многофакторного экономического анализа для детализации коэффициента устойчивого роста:

$$KYP = \frac{HP\Pi}{CK} = \frac{OA}{KO} * \frac{CK}{A} * \frac{H\Pi P}{\Pi \Pi} * \frac{BA}{CK} * \frac{KO}{3K} * \frac{A}{3K} * \frac{B}{CK} * \frac{\Pi \Pi}{B} * \frac{3K}{OA} * \frac{CK}{BA} * \frac{3K}{CK}$$
(3)

где НРП — нераспределенная прибыль на конец анализируемого периода;

СК — величина собственного капитала предприятия на конец анализируемого периода;

ОА — размер оборотных активов предприятия на конец анализируемого периода;

КО — величина краткосрочных обязательств предприятия на конец анализируемого периода;

А — размер активов предприятия на конец анализируемого периода;

ЧП — размер чистой прибыли отчетного периода;

ВА — размер внеоборотных активов на конец анализируемого периода;

ЗК — размер заемного капитала на конец анализируемого периода;

В — выручка отчетного периода.

Расчет итогового интегрального показателя оценки уровня инновационного потенциала производится путем «свертки» индексов финансово-инвестиционной, экологической, кадровой, научной, маркетинговой и организационно-технической составляющих инновационного потенциала. Интерпретация полученного значения интегрального показателя оценки уровня инновационного потенциала производится по шкале, разработанной с использованием функции желательности Харрингтона (см. табл. 1).

В условиях региона предлагается осуществлять зонирование отдельных территорий по уровню инновационного потенциала с целью определения стратегических альтернатив развития. Для этих целей необходимо выделить сильные и слабые места каждой территории, определить комплекс мероприятий по повышению уровня инновационного потенциала и оценить их с позиции расходов.

Одной из важнейших проблем финансирования расходов, направленных на воспроизводство и обеспечение устойчивости инновационного потенциала, является оценка экономического эффекта и эффективности мероприятий. Поэтому нами предлагается следующий алгоритм оценки экономического эффекта от повышения уровня инновационного потенциала предприятия.

Таблица *I* Интерпретация интегрального показателя оценки уровня инновационного потенциала

Интерпретация интегрального показателя оценки уровня инновационного потенциала No Содержательное описание градаций Числовое значение 1 0,0-0,2Кризисный уровень инновационного потенциала. Характерен для таких хозяйствующих субъектов, которые не уделяют внимания инновационной деятельности, способствующей расширению стоимости бизнеса, а акцентируют внимание на достижении краткосрочных целей и задач, т. е. получении прибыли в текущем периоде. Необходимы кардинальные меры по развитию инновационной составляющей деятельности предприятия, которая будет являться важнейшей частью долгосрочных целей, направленных на повышение конкурентоспособности 0,2-0,37Стагнирующий инновационный потенциал, т. е. такое состояние элементов системы инновационного потенциала, которое не способно создать условия для успешного протекания инновационного процесса в связи с проблемами в производственной деятельности, кадрами, кризисным финансовым состоянием и т. д., которое влечет за собой нарушение принципов расширенного производства. Инновационный потенциал данного типа, с одной стороны, не обеспечивает в настоящий момент конкурентные преимущества предприятия, но, с другой стороны, при изменении политики собственников бизнеса может рассматриваться как важнейший элемент антикризисной стратегии организации, практическая реализация которой будет способствовать усилению конкурентной позиции организации на рынке 0.37 - 0.64Стабильный инновационный потенциал — это такое качественное состояние системы, при котором синергетический эффект от взаимодействий структурных элементов инновационного потенциала позволяет обеспечивать устойчивость уровня инновационного развития, дает возможность повышать уровень инновационности продукции (работ, услуг) и способствует повышению стоимости бизнеса, несмотря на влияние дестабилизирующих факторов макро- и микроокру-0.64 - 0.8Инновационный потенциал активного роста, при котором существует возможность быстрого наращивания конкурентных преимуществ, связанных с качественными изменениями в каждом структурном элементе системы инновационного потенциала. Для инновационного потенциала данного типа характерны положительная динамика показателей оценки его уровня развития и реализация стратегии «следования за лидером» и «роста бизнеса» 0.8 - 15 Высокий инновационный потенциал. Данный тип инновационного потенциала характерен для предприятий, которые являются ведущими игроками рынка, реализуют стратегию «лидерства в конкурентной борьбе», что способствует повышению эффективности от инновационной деятельности, в частности сокраще-

Полный экономический эффект можно рассчитать по формуле:

$$\mathfrak{I} = \sum_{i=1}^{n} \mathfrak{I}i, \tag{4}$$

где $\Im i$ — экономический эффект от повышения уровня i-ой составляющей инновационного потенциала;

нию периода с момента разработки до практической реализации инноваций

п — число составляющих инновационного потенциала.

Рассмотрим подробнее, в чем выражается экономический эффект по каждой выделенной нами составляющей инновационного потенциала.

- 1. Экономический эффект от повышения уровня экологического потенциала складывается из экономии за счет уменьшения забора воды, используемой на производственные цели, от снижения объемов мусора, вывозимых сторонними организациями, применения ресурсосберегающих технологий, снижения выбросов в атмосферу загрязняющих веществ, а также дополнительной прибыли от выпуска продукции с улучшенными экологическими показателями.
- 2. Экономический эффект от повышения уровня кадрового потенциала складывается из экономии от снижения уровня производственного травматизма и сокращения дней нетрудоспособности, вследствие улучшения условий труда, а также дополнительной прибыли в связи с ростом производительности труда и уменьшением затрат на подготовку и переподготовку кадров.
- 3. Экономический эффект от повышения уровня организационно-технического потенциала складывается из прироста прибыли в связи с модернизацией оборудования и автоматизацией производственного процесса, а также увеличения производственных мощностей, дополнительной прибыли за счет прироста инновационной продукции, экономии за счет оптимизации управленческих бизнеспроцессов и оперативного принятия управленческих решений.
- 4. Экономический эффект от повышения уровня маркетингового потенциала складывается из дополнительной прибыли вследствие изменения продуктовой, ценовой и сбытовой политики, в частности увеличения доли брендированной продукции, увеличения объема продаж за счет повышения эффективности маркетинговых мероприятий, а также повышения эффективности каналов сбыта.
- 5. Экономический эффект от повышения уровня финансово-инвестиционного потенциала складывается из экономии вследствие оптимизации управления основным и оборотными фондами, высвобождения финансовых ресурсов за счет увеличения деловой активности, а также прибыли, полученной от реализации инвестиционных проектов.
- 6. Экономический эффект от повышения уровня научного потенциала складывается за счет дополнительной прибыли от реализации научных проектов, а также повышения производительности труда.

Однако следует учитывать, что на практике не всегда есть возможность получения полной объективной информации, характеризующей уровень инновационного потенциала в краткосрочном периоде, поэтому предлагается упрощенная методика расчета экономического эффекта, включающая в себя три компоненты.

1. Экономический эффект за счет привлечения персонала, занятого в сфере исследований и разработок:

$$\pm ДВ_1 = \Delta Чи \times Vотг,$$
 (5)

где Δ Чи — изменение численности персонала, занятого в сфере исследований и разработок;

Vотг — объем отгруженной инновационной продукции в расчете на одного человека, занятого в исследованиях и разработках.

2. Экономический эффект за счет приобретения инновационного оборудования:

$$\pm \Pi B_{2} = \left(\frac{\Pi O_{1}}{O C_{1}} * \frac{B_{1}}{\Pi O_{1}} - \frac{\Pi O_{0}}{O C_{0}} * \frac{B_{0}}{\Pi O_{0}}\right) * \pm O C_{1}$$
(6)

где HO_0 , HO_1 — соответственно стоимость инновационного оборудования в отчетном и плановом годах;

 OC_0 , OC_1 — соответственно полная стоимость оборудования в отчетном и плановом годах;

 B_0, B_1 — соответственно выручка в отчетном и плановом годах.

3. Экономический эффект за счет увеличения объемов реализации инновационной продукции, а также продукции, выпущенной с использованием инновационных технологий рассчитывается аналогично. Но в качестве исходных данных используется объем продукции в натуральном выражении, выпущенной с использованием инновационной техники и технологий по каждому виду выпускаемой продукции, а также объем продукции в натуральном выражении, выпущенной до внедрения инновационной техники и технологий по каждому виду выпускаемой продукции, с учетом их цен.

Экономическая эффективность (Эип) рассчитывается по формуле:

Таблииа 2

Эип=
$$\frac{\sum ДВ}{\sum 3}$$
, (7)

где \sum ДВ— суммарный экономический эффект от повышения уровня инновационного потенциала;

 \sum 3 — затраты на мероприятия по повышению уровня инновационного потенциала.

Таким образом, финансирование мероприятий по повышению уровня инновационного потенциала должно быть обосновано с точки зрения достижения экономического эффекта и высокой экономической эффективности. Комплексную оценку результативности мероприятий отдельных территорий по уровню инновационного потенциала можно проводить сопоставляя фактически полученные результаты с плановыми данными (см. табл. 2).

Карта эффективности мероприятий по повышению уровня инновационного потенциала отдельных территорий

Терри-	Суммарные	План		Факт		Откло-
тория	затраты	Суммарный	Эффектив-	Суммарный	Эффек-	нение
		эффект	ность	эффект	тивность	

Преимущество предлагаемого методического подхода по оценке экономической эффективности мероприятий, направленных на повышение уровня инновационного потенциала, заключается в возможности использования, как при внутреннем, так и внешнем анализе, при разработке резервов повышения инновационного потенциала отдельных территорий.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Данько М. Инновационный потенциал в промышленности Украины // Экономист. 1999. № 10.
- 2. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. М.: Экзамен, 2001. 575 с.
- 3. *Кулагина Н.А., Козлова Е.М.* Методология оценки инновационного потенциала современных промышленных предприятий. Брянск: ООО «Новый проект», 2015. 131 с.
- 4. *Матвеева М.А.* Механизмы управления инновационной деятельностью в экономических системах // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2006. № 3 (06).
- 5. *Миронов Р.А.* Диагностика и оценка уровня инновационного развития организаций на основе анализа их инновационного потенциала и конкурентного статуса: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Н. Новгород, 2010.
- 6. Николаев А.И. Инновационное развитие и инновационная культура // Наука и наукознание. 2001. № 1.
- 7. *Трифилова А.А.* Оценка эффективности инновационного развития предприятия. М.: Финансы и статистика, 2005.
- 8. *Шаповалова Т.А.* Оценка инновационного потенциала организации и пути повышения эффективности его использования: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Белгород, 2010.

Корелин В.В.

УПРАВЛЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МАКСИМИЗАЦИИ СТОИМОСТИ

Аннотация. В статье предлагается новый научный подход к оценке и управлению эффективностью предприятия, когда текущая стоимость капитализированной прибыли предприятия (или просто стоимость предприятия) является лучшим критерием оценки деятельности предприятия с точки зрения его собственников. Таким образом, функция полезности собственников максимизируется.

Ключевые слова. Эффективность предприятия, стоимость компании, инвестиции, фонд потребления, реинвестирование.

Korelin V.V.

ENTERPRISE PERFORMANCE MANAGEMENT BASED ON MAXIMIZING THE VALUE

Abstract. In this paper we propose a new scientific approach to the assessment and management of enterprise performance, when the present value of capitalized profits of the enterprise (or enterprise value) is the best criterion for evaluating the activity of the enterprise in terms of its owners. Thus, the utility function is maximized with the owners.

Key words. Efficiency of enterprise, value of the company, investment, consumption fund reinvestment.

$$\diamond$$
 \diamond

Экономический рост влияет на рыночную стоимость предприятия. При этом характер и количественные аспекты этого влияния следует учитывать при реализации на практике базовых принципов управления стоимостью. Однако, для этого необходимы дополнительные исследования влияющих факторов. Инвестиции в реальные активы (ИРА) предприятия представляют собой чистые или нетточивестиции (НІ), в отношении которых принято считать, что они направлены на экономический рост. Численно они могут быть определены из условий баланса денежных потоков предприятия, в котором расходная часть (инвестиции и фонд потребления) уравновешивается источниками дохода (прибыль и амортизационные отчисления):

$$\Pi + A = I + \Phi \Pi \,, \tag{1}$$

где П — операционная прибыль предприятия;

А — амортизационные отчисления;

I — валовые (брутто) ИРА;

ГРНТИ 06.81.00

© Корелин В.В., 2015

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

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: 9251999@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 28.02.2015 г.

Для ссылок: Корелин В.В. Управление эффективностью предприятия на основе максимизации стоимости // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 46-51.

ФП — фонд потребления.

Это означает, что прибыль и амортизационные отчисления являются источниками средств для инвестиций и потребления. Здесь и далее при определении прибыли налогообложение не рассматривается. Преобразуя условия денежного баланса, получим:

$$\Pi - (I - A) = \Phi \Pi$$

где
$$(I - A) = HI$$
.

Разность между чистой прибылью и чистыми инвестициями отражает наличие у предприятия денежных ресурсов для целей потребления ($\Phi\Pi$). Это — очевидное условие, оно выражается в трех возможных альтернативах:

- если нетто-инвестиции отсутствуют (HI = 0), то вся прибыль направляется на цели потребления ($\Pi = \Phi \Pi$);
 - если вся прибыль направляется на инвестиции (HI = Π), то потребление отсутствует ($\Phi\Pi$ = 0);
 - если $HI > \Pi$, то $\Phi\Pi = 0$, а для инвестиций требуется внешнее финансирование.

Величина ФП эквивалентна нетто-остатку денежных средств, которым располагает предприятие после осуществления нетто-инвестиций (инвестиций в расширение). Отсюда следует вывод о том, что величина фонда потребления косвенно характеризует эффективность инвестиционной деятельности предприятия. Рассмотренный денежный баланс отражает использование так называемого косвенного метода определения денежного потока предприятия. Данный метод характеризуется использованием имеющейся информации из финансовой отчетности предприятия и не требует специальных подходов к учету.

Пусть на предприятии (Π) — операционная прибыль отчетного периода. В следующем периоде часть ее направляется на MPA:

$$HI = \Pi \times K$$

где K — коэффициент (норма) реинвестирования прибыли.

Если рентабельность ИРА на данном предприятии равна (\overline{r}), то предприятие получит в следующем периоде дополнительную прибыль: $\Pi \times K \times \overline{r}$. При продолжении инвестирования в последующие периоды темп роста прибыли предприятия (g) с учетом прибыли от ИРА для фиксированных значений K и \overline{r} равен:

$$g = \Pi * (K r \overline{r} + 1) / \Pi - 1 = K r \overline{r}$$
.

Согласно изложенному подходу к оценке рыночной стоимости предприятия как капитализированной прибыли от его деятельности без учета роста необходимо добавить текущую стоимость перспектив роста. Таким образом, стоимость предприятия (V) будет равна:

$$V = \frac{\Pi}{r} + \frac{\Pi r \ K r \ (\frac{\overline{r}}{r} - 1)}{r - \overline{r} r \ K} \ . \tag{2}$$

Поскольку при рассмотренной схеме финансирования ИРА ФП предприятия растет с постоянным темпом, можно определить его стоимость также при помощи известной «дивидендной» модели:

$$V = \frac{\Pi(1 \times K)}{r \times \overline{r} \times K}.$$
 (3)

Путем простых алгебраических преобразований можно убедиться, что выражения (2) и (3) тождественны.

Анализ стоимости предприятия, использующего инвестиции для достижения экономического роста, позволяет подтвердить ряд важных выводов и положений. Очевидно, что реинвестирование части прибыли увеличивает рыночную стоимость предприятия в том случае, если рентабельность инвестиционных проектов (ИП) выше, чем доходность на (ФР), иными словами, в том случае, если ИП эффективны. Рассмотрим изменение рыночной стоимости предприятия (формулы (2) и (3)) в зависимости от коэффициента реинвестирования прибыли.

$$\frac{d\vec{V}}{dK} = \frac{\prod \vec{r} \cdot (\vec{r} - r)}{(r - r\vec{r} \cdot K)^2}.$$

При анализе данного выражения возможны следующие альтернативы.

- 1. Если доходность ИП равна доходности $\Phi P (r=r)$, что соответствует предположению об «идеальном рынке», то выполняется условие Модильяни-Миллера [2] о нерелевантности дивидендной / инвестиционной политики на предприятии. Это означает, что инвестиционные решения на предприятии не влияют на его рыночную стоимость, определяемую по формуле (3). Математически это выражается в том, что изменение рыночной стоимости не зависит от коэффициента реинвестирования прибыли (K) и при r=r, $\frac{dV}{dK}=0$.
- 2. Доходность ИП меньше доходности ΦP ($r < \overline{r}$). Математически данная альтернатива состоит в необходимости установления наилучшей (оптимальной) величины коэффициента реинвестирования (K). Выражение (4) не определено (знаменатель равен 0) при $K = \frac{r}{=}$. При ($r < \overline{r}$) коэффициент реинвестирования (K > 1), находится за пределами области определения данного показателя ($0 \le K \le 1$), в которой $\frac{dV}{dK} < 0$, имеет наименьшее значение при K = 0 и наибольшее при K = 1, следовательно, при (K < r) наилучшее значение K = 0. Это очевидное решение, так как в этом случае инвестиционная политика предприятия не является нерелевантной и наилучшим решением будет отказ от инвестирования имеющихся ИП (K = 0). Это также очевидное решение. Отказ от инвестирования в неэффективные ИП обоснован. Инвестирование в такие проекты привело бы к уменьшению рыночной стоимости предприятия.
- 3. Если доходность ИП больше, чем на $\Phi P(r>r^-)$, т. е. все ИП эффективны, то прирост рыночной стоимости предприятия положителен и зависит от коэффициента реинвестирования K. Инвестиционная политика не является нерелевантной по отношению к рыночной стоимости. Математически это выражается в том, что прирост стоимости положителен во всей области изменения коэффициента реинвестирования, т. е. $\frac{dV}{dK}>0$ при $0 \le K \le 1$, однако в эту область попадают значения коэффициента реинвестирования, при которых величина $\frac{dV}{dK}$ не определена. Вопрос об оптимизации величины K в этом случае требует дополнительного исследования.

С точки зрения увеличения рыночной стоимости предприятия следует рассматривать и инвестиционные проекты, предусматривающие авансирование части ресурсов предприятия. Их экономическая эффективность с этой точки зрения не может быть подтверждена простым сопоставлением затрат и результатов, поскольку в качестве эффекта в рыночных условиях выступает прирост рыночной стоимости предприятия (РСП). К таким проектам, например, относится внедрение новых современных технологий и систем управления, преимуществам которых противостоит высокая стоимость их приобретения и использования предприятиями.

При условии, что определенная часть прибыли предприятия реинвестируется в инвестиционные проекты, важнейшие из факторов формирования РСП следующие: рентабельность инвестированного капитала; доля прибыли, инвестированной в развитие современных систем управления; темп роста прибыли от инвестиций; структура источников финансирования инвестиций и затраты на привлечение финансовых ресурсов из различных источников. Выделяя состав этих и прочих, влияющих на стоимость факторов, можно говорить не просто об увеличении РСП, а об управлении РСП, а значит, и эффективностью инвестиций.

Как было показано, инвестиции на предприятии, даже если они рентабельны, не обязательно создают дополнительную рыночную стоимость (PC). Как подчеркивалось ранее, в зависимости от темпов роста инвестиций и доли реинвестированной прибыли может происходить как рост, так и утрата PC. Для создания дополнительной PC предприятие должно обеспечить рентабельность использования инвестированного капитала большую, чем издержки привлечения капитала. С точки зрения управления PC важное значение имеет возможность трансформации операционных аналитических показателей, характеризующих текущую эффективность управления, в показатели стоимости.

ЭП характеризует стоимость предприятия, равную величине инвестированного капитала плюс надбавка, которая равна текущей приведенной стоимости, создаваемой в последующем периоде. Иначе ЭП характеризует дополнительную стоимость, создаваемую предприятием за любой период времени, или приращение стоимости инвестированного на предприятии капитала к концу определенного периода. Этот показатель представляет собой измененную форму показателя ЧДД. Согласно (1):

ЧДД =
$$\Pi r K r (\frac{r}{r} - 1) = \frac{\Pi K}{r} (\overline{r} - r) = PV H I r (\overline{r} - r),$$
 (5)

где PVHI — текущая приведенная стоимость HI при рассмотренной схеме финансирования.

Выражение (5) представляет элементарную форму показателя ЭП для идеального финансового рынка, когда привлечение любых источников финансирования инвестиций имеет одинаковую цену, равную процентной ставке, отражающей среднюю доходность финансового рынка (r). При использовании показателя ЭП необходимо учитывать, что текущая стоимость (PVЭП) эквивалентна текущей стоимости чистого денежного потока (PVЧДП) предприятия, в отсутствие инвестиций, равного текущей стоимости прибыли (PVП).

С изложенной точки зрения выражение (2) представляет собой текущую стоимость ЭП. Первые слагаемые — это текущая стоимость ЧДП в отсутствие инвестиций, а второе слагаемое — прирост стоимости вследствие доходов с инвестиций в последующий (бесконечный) период. В реальных условиях в качестве показателя издержек привлечения источников капитала на предприятие выступает не процентная ставка (r), а показатель средневзвешенной доходности (цены), т. е. известного из экономической теории показателя (WACC).

В отличие от бухгалтерской или операционной прибыли (БП), ЭП учитывает все издержки предприятия на привлечение капитала для инвестиций, включая и обязательства перед собственником предприятия. При этом поскольку БП учитывает в явном виде только платежи заемного финансирования, но не учитывает затраты предприятия, обусловленные использованием внутренних источников финансирования, ЭП учитывает не только расходы, фиксируемые в бухгалтерских счетах, но также и альтернативные издержки привлеченного капитала собственников предприятия. При определении величины ЭП для исключения повторного учета БП должна быть представлена в форме операционной прибыли (ОП) до финансовых расходов, т. е. БП должна быть увеличена на величину платежей процентов по заемным средствам. Поскольку принципиально ЭП предприятия неэквивалентна его БП, на предприятии с положительной БП может уменьшаться РС, поскольку его собственники могут при этом не получать требуемую доходность на свой вложенный капитал.

Таким образом, положительное значение ЭП свидетельствует об увеличении РС, тогда как отрицательное значение данного показателя свидетельствует об уменьшении РС. Показатель ЭП дает представление о результатах деятельности предприятия в каждом периоде, чего нельзя сказать о показателе чистого денежного потока, также применяемого для определения РСП. Аналитический показатель ЭП может быть рассчитан по следующей простой формуле:

$$\Im\Pi = (r - WACC) \times HI, \tag{7}$$

где r — рентабельность инвестированного предприятием капитала;

WACC — средневзвешенные издержки предприятия на привлечение капитала;

НІ — величина инвестированного капитала на предприятии (нетто-инвестиции).

Показатель ЭП предприятия может быть определен в каждом периоде времени. Если ЭП рассматривать как неизменную на бесконечную перспективу, то ее текущая (приведенная) или капитализированная стоимость (ТСЭП) равна:

$$TC\ni\Pi = \ni\Pi / WACC = HI \times (r / WACC - 1), \tag{8}$$

что соответствует величине чистого дисконтированного дохода с инвестиций, рассмотренного ранее. В качестве процентной ставки для дисконтирования в данном случае следует использовать вели-

чину WACC, поскольку показатель ЭП должен включать цену всех источников формирования капитала предприятия, включая собственные. Из формулы (8), в частности, следует, что если предприятие использует инвестиции, рентабельность которых меньше, чем цена их привлечения, то TCЭП — величина отрицательная (выражение в скобках меньше 1) и происходит «разрушение» инвестированного капитала.

Для определения РСП могут использоваться два подхода:

- 1) на основе модели ЭП;
- 2) РСП в форме дисконтированного денежного потока, получаемого предприятием с инвестированного капитала.

В первом случае к величине инвестированного капитала добавляется надбавка / скидка, равная приведенной величине прогнозируемой $Э\Pi$:

$$PC\Pi = HI + TC\Theta\Pi. \tag{9}$$

Во втором случае в качестве РСП принимается показатель текущей стоимости прогнозируемой величины чистого денежного потока с инвестированного капитала, дисконтированного за бесконечный период по ставке средневзвешенной доходности капитала WACC.

Оба подхода дают идентичный результат, что видно из следующей формулы:

$$PC\Pi = I + I \times (\overline{r} - WACC) / WACC = I \times \overline{r} / WACC = O\Pi / WACC.$$
 (10)

При постоянной рентабельности инвестированного капитала r ее произведение с величиной инвестированного капитала I представляет собой значение ОП. Показатель чистого денежного потока (ЧДП) с инвестированного капитала известен в экономической литературе как хозяйственный результат использования инвестиций на предприятии и определяется по следующей формуле:

$$\mathsf{ЧД}\Pi = \mathsf{O}\Pi + \mathsf{A} - \mathsf{I} = \mathsf{O}\Pi - (\mathsf{I} - \mathsf{A}) \,, \tag{11}$$

где А — амортизационные отчисления.

Последнее слагаемое в формуле — нетто-инвестиции, т. е. инвестиции только в расширение производства без учета возмещения износа капитала. Как подчеркивалось ранее, в те периоды, когда нетто-инвестиции не осуществляются, показатель ЧДП сводится к показателю ОП.

Таким образом, мы выяснили, что при определенных условиях текущие операционные показатели ОП, I, r трансформируются в аналитический показатель ЭП и далее — в показатель стоимости предприятия РСП. Стоимость предприятия (РСП) может определяться через операционные показатели прибыли, отражающие эффективность управления. Предложенная схема демонстрирует принципиальную возможность управления РСП через показатели его текущей деятельности. Обратные связи показывают пути увеличения маржинальной стоимости предприятия (МРСП):

- увеличение ОП от уже имеющихся производственных фондов (увеличение рентабельности ранее инвестированного капитала);
 - увеличение рентабельности новых инвестиций;
- увеличение темпов роста новых (маржинальных) инвестиций, в первую очередь за счет увеличения доли реинвестируемой прибыли;
 - сокращение затрат на привлечение источников финансирования маржинальных инвестиций.

Все эти меры приведут к увеличению операционных показателей, аналитического показателя ЭП и в конечном счете — к увеличению МРСП. Текущая стоимость капитализированной прибыли предприятия (или просто стоимость предприятия) является лучшим критерием оценки деятельности предприятия с точки зрения его собственников. Таким образом, функция полезности собственников при этом максимизируется.

Как показывают теоретические и практические исследования, увеличение выгоды собственников предприятия не противоречит долгосрочным интересам других заинтересованных сторон: потребителей, работников, государства (через выплачиваемые налоги), других источников капитала. Этот факт позволяет согласовывать подход, рассматривающий стоимость предприятия в качестве целевой функции, с теорией заинтересованных сторон. Так, например, предприятие, обеспечивающее своим сотрудникам достойный уровень заработной платы, формирует лучшие кадры; предприятие, устанавливающее приемлемый уровень цен, оказывается в лучшем конкурентном положении.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1997. 1088 с.
- 2. *Бригхем Ю., Гапенски Л.* Финансовый менеджмент: полный курс: в 2 т. / пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1997.
- 3. Экклз Р.Дж., Герц Р.Х., Киган Э.М., Филипс Д.М.Х. Революция в корпоративной отчетности: как разговаривать с рынком капитала на языке стоимости, а не прибыли / пер. с англ. Н. Барышниковой. М.: Олимп-Бизнес, 2002. 400 с.
- 4. *Clein B., Crawford F.G., Alchian A.A.* Vertical Integration, Appropriable Rents and the Competitive Contracting process // Journal of Law and Economics. 1978. Vol. 21.
- 5. Emmanuel C., Otley D. Readings in Accounting for Management Control. Chapmann and Hall, 1995.
- 6. Stewart T.A. Accounting Gets Radical // Fortune. 2001. Mondey, April 16.
- 7. *Reimann B.C.* Managing for The Shareholder: An Overview of Value-Based Planing // Planing Review. 1988. January-February. P. 10–22.
- 8. Stewart G.B. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers. New York: Harper Business, 1991.
- 9. *Tippet D.D., Hoekstra P.* Activity-Based Costing: A Manufacturing Management Decision-Making Aid // Engineering Management Journal. 1993. June. P. 37–42.
- 10. *Wallace J.S.* Adopting residual income-based compensation plans: Evidence of effects on management actions // Working paper. University of California, Irvine, 1997.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ УЧРЕЖДЕНИЯМИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ МОСКВЫ И МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ (НА ПРИМЕРЕ НАРКОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК)

Аннотация. В статье рассмотрены особенности, присущие управлению учреждениями здравоохранения. Прикладной анализ выполнен на примере государственных и частных наркологических клиник города Москвы и Московской области.

Ключевые слова. Управление, менеджмент, социальная сфера, здравоохранение, здоровье населения, региональное развитие.

Erpilov A.A.

FEATURES CONTROL HEALTH CARE INSTITUTIONS IN MOSCOW AND THE MOSCOW REGION (FOR EXAMPLE, NARCOLOGICAL CLINICS)

Abstract. The article describes the features inherent in the management of health institutions. Application analysis is performed on the example of public and private narcological clinics in Moscow and the Moscow region.

Keywords. Administration, management, social services, health care, public health, regional development.



В современных условиях качество и эффективность управления становятся определяющими факторами успешности развития организаций не только в промышленности и других секторах экономики [5], но и в социальной сфере. В полной мере относится это и к системе здравоохранения [1], деятельность которой ориентирована на достижение социально значимых целей в сфере формирования человеческого капитала, обеспечения высокого качества жизни и населения [6].

В контексте рассмотрения особенностей управления учреждениями здравоохранения, необходимо разграничить основные понятия: «управление» и «менеджмент», — относительно систем управления медицинскими организациями. Столяров С.А. справедливо отмечает, что в современных литературных источниках, посвященных проблемам управления и менеджмента, данные понятия постоянно смешиваются и четко не разделяются [7]. Стоит согласиться с мнением указанного автора по данному вопросу, который отстаивает позицию, что целесообразным является употребление понятия «управление», вбирающего в себя всю многоаспектность самого понятия, а «менеджмент» в большей степени соотносить с понятием управления в условиях рыночных отношений. Так как учреждения здраво-

ГРНТИ 06.71.47

© Ерпылов А.А., 2015

Александр Анатольевич Ерпылов — кандидат медицинских наук, региональный представитель фармацевтической компании «Астра Зенека» (Великобритания) в г. Москве.

Контактные данные для связи с автором: 125284, Россия, Москва, ул. Беговая, д. 3, стр. 1. (Russia, Moscow, Begovaya str., 3, 1). E-mail: 197500@mail.ru.

Статья поступила в редакцию 28.02.2015 г.

Для ссылок: Ерпылов А.А. Особенности управления учреждениями здравоохранения Москвы и Московской области (на примере наркологических клиник) // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 52-55.

охранения в силу присущей им специфики далеко не всегда действуют по рыночным принципам, использование термина «управление» вместо «менеджмент» нам представляется оправданным.

Необходимо отметить, что любая управленческая деятельность предполагает установление целей, планирование мероприятий по их достижению, организацию и координацию работы, которая направлена на достижение целей и контроль полученных результатов. Столяровым С.А. [там же] подчеркивается, что существует необходимость в управлении социальными, социально-экономическими и социотехническими системами, при этом стоит к перечисленным элементам добавить руководство, организацию процесса коммуникаций и мотивацию. В данном случае уже будет напрямую затрагиваться такой аспект, как психологическая составляющая процесса управления.

Медицинская деятельность представляет лицензируемый вид деятельности, в котором существуют жесткие требования по поддержанию санитарно-эпидемиологического режима, хранению лекарств, противопожарным нормам, сертификации персонала, установке оборудования и использованию технологий. Не случайно медицинскими многопрофильными клиниками выделяются специалисты, занимающиеся только отдельными вопросами ввиду их большого значения. Помимо этого, сотрудники медицинских учреждений несут ответственность перед пациентами, которые в настоящее время хорошо знают свои права и настаивают на их соблюдении, что требует от руководителя медицинского учреждения знания и соблюдения всех юридических аспектов при оказании медицинских услуг.

Анализ показывает, что в настоящее время сложились две основные модели руководства медицинскими учреждениями. В случае реализации первой из них медицинским учреждением руководит генеральный директор, который не имеет медицинского образования, а в его подчинении находится главный врач, который несет ответственность за медицинскую часть. Во втором случае руководитель медицинского учреждения имеет два высших образования (в сфере медицины и управления), что дает ему возможность видеть организацию более системно и качественным образом изменить лечебнопрофилактическое учреждение. В этом случае его должность, как правило, именуется «главный врач».

Исходя из вышесказанного, важной является роль руководства, несущего ответственность не только перед собственниками (в частных организациях) или вышестоящим начальством (в государственных и муниципальных организациях), но и перед пациентами. Данный руководитель должен еще на стадии проектирования нового медицинского учреждения выработать идеологию клиники и сформулировать четкую и понятную миссию. При этом сложность состоит в том, что эффективность работы медицинских учреждений достаточно сложно измерить. К особенностям медицинских организаций необходимо отнести то, что для них крайне важным является выбор правильных критериев эффективной работы и оценки качества оказываемых медицинской помощи. Необходимо сформировать систему контроля качества и мотивации персонала медицинских учреждений, что является сложным не только в силу организационных моментов, а в силу специфики деятельности.

Внедрение в мире принципов доказательной медицины стандартов дает возможность с большей объективностью оценить работу врачей в сфере оказания медицинских услуг. Существующие стандарты диагностики и лечения дают возможность выбрать оптимальный с точки зрения результата и финансовых затрат метод. Помимо этого, качество медицинских услуг оказывается тесно связанным с качеством управления. Необходимо также учитывать, что процесс управления в медицинском учреждении должен давать сотрудникам возможность для роста и саморазвития, как самого предприятия, так и его персонала. В медицине происходит более быстрое внедрение в практику достижений технического прогресса, меняются технологии диагностики, лечения и реабилитации, и руководству предприятия необходимо оставаться в курсе последних достижений и применять на практике самые современные и совершенные методы.

Медицинская деятельность глубоко вплетает в неразделимый клубок психологические, профессиональные, этические принципы и принципы менеджмента, приводя к созданию нового специфического вида управления, который можно обозначить термином «медицинский менеджмент». От него зависит не только обеспечение медицинских услуг, но и жизнь пациентов. Особенности управления медицинскими учреждениями, с учетом изложенных теоретических положений, мы рассмотрим на примере современных наркологических клиник и центров Москвы и Московской области.

Современные наркологические клиники и центры Москвы и Московской области предлагают лечение и реабилитацию наркозависимых. В решении проблемы преодоления наркозависимости принимают участие как государственные наркологические клиники, так и частные центры. Государствен-

ные наркологические клиники представляют собой сеть медицинских учреждений, которые оказывают лечебно-профилактическую, юридическую и социальную помощь больным алкоголизмом и наркоманией. В данную сеть включены стационарные, полустационарные и внебольничные учреждения, что дает возможность специалистам назначить и провести адекватное лечение, принимая во внимание индивидуальные особенности больных и их микросоциальное окружение. При этом необходимо осуществлять взаимосвязанную деятельность между наркологическими учреждениями, их подразделениями, органами здравоохранения и другими ведомствами.

К задачам государственных наркологических центров необходимо отнести раннее выявление и учет больных алкоголизмом, наркоманией и токсикоманией, осуществление лечебно-диагностических и профилактических мероприятий, оказание консультативной и психопрофилактической помощь данным группам больных в условиях амбулатории или стационара, осуществление диспансерного и динамического наблюдения за ними, проведение анализа эффективности предлагаемой лечебной и профилактической помощи, оказание социально-бытовой помощи больным, а также участие в мероприятиях по борьбе с наркоманием и алкоголизмом.

Ведущими учреждениями в структуре системы государственных наркологических центров являются наркологические диспансеры, существующие в Москве и Московской области. В их состав включаются амбулаторно-поликлинические отделения, стационары, кабинеты для проведения анонимного лечения лиц, которые страдают алкоголизмом и наркоманиями. Для осуществления профилактики предусматривается совместная работа наркологической службы с органами внутренних дел, педагогами и руководством средних школ и других образовательных учреждений. В стационарных отделениях осуществляется лечение больных наркоманиями, алкоголизмом и токсикоманией.

Разветвленная сеть государственных наркологических клиник требует значительного числа врачей соответствующего профиля. По Москве и Московской области рост числа врачей в государственных клиниках составил 20% в период с 2003 по 2013 год [2]. Источником роста количества врачей является их ускоренная переквалификация из других специальностей, благодаря установленным льготам (повышенной заработной плате, более продолжительному ежегодному отпуску). В результате подобного развития событий профессиональный уровень врачей-наркологов остается недостаточным, что является препятствием для должностной индивидуализации и осуществления дифференцированного подхода к лечению, что, в свою очередь, приводит к снижению авторитета и репутации врачейнаркологов среди больных и их родственников [4].

Другой недостаток существующей системы наркологической помощи в Москве и Московской области заключается в наделении врачей несвойственными им функциями, которые связаны с принудительным характером выявления и привлечения к лечению наркозависимых и людей, больных алкоголизмом. Это негативным образом сказывается на взаимоотношениях врачей и больных, на возможности создания атмосферы доверия и уважения больных к врачам, что необходимо для достижения эффективности лечения. Необходимо также отметить, что на уровне государственных наркологических центров помощь в предоставлении лечения наркозависимым заключается, как правило, в снятии «ломки» (абстинентного синдрома), в разработке программы детоксикации (очищения организма от накопившихся токсических веществ) и осуществлении дальнейшего медикаментозного лечения наркозависимых и больных алкоголизмом.

Помимо государственных наркологических центров, в Москве и Московской области существует значительное число негосударственных реабилитационных клиник. Их недостатком является то, что не все они правильно осуществляют работу с правоустанавливающими документами, их специалисты зачастую не имеют достаточной квалификации для разработки эффективных программ лечения.

В частности, сотрудники центров не могут предоставить недельные или месячные реабилитационные программы, не могут дать информацию о своей деятельности. Основная проблема в деятельности ряда частных наркологических клиник заключается в том, что они становятся своеобразными «бизнес-структурами», куда наркозависимые больные возвращаются снова и снова, оплачивая новые счета, потому что помощь, которая им оказывается, не является достаточно эффективной.

За последние три года число частных наркологических центров и служб увеличивается с каждым годом. Данный факт является подтверждением точки зрения, высказанной Дунаевским В.В., что на рынке растет число платных медицинских наркологических служб [3]. В то же время, число государственных наркологических центров сокращается, что, на наш взгляд, является негативной тенденцией.

Государственные наркологические центры и клиники располагают кабинетами для работы с подростками, психологическими кабинетами, кабинетами для проведения экспертизы и профилактическими центрами. Также многие государственные центры располагают консультативными кабинетами с телефоном доверия для осуществления поддержки населения. Как правило, частные клиники подобными ресурсами не обладают, что существенно снижает комплексность их воздействия на зависимых и потенциально зависимых от алкоголя, наркотических и токсических средств людей.

Преобразования последних лет, которые сопровождались частичным реформированием государственных наркологических клиник, привели к тому, что деятельность государственных учреждений стала приобретать более гуманный характер. В настоящее время в число задач государственных наркологических учреждений входит обеспечение преемственности в лечении больных, выписанных из других медицинских учреждений (в том числе, частных клиник); психотерапевтическая помощь больным и семьям; участие в деятельности по проведению профилактических психотерапевтических мероприятий; осуществление взаимодействия с государственными и частными службами с целью поддержки больных наркоманиями и алкоголизмом; решение вопросов о трудоустройстве бывших пациентов; профилактическая работа с лицами, которые злоупотребляют алкоголем и наркотиками.

Таким образом, проведя анализ особенностей деятельности наркологических учреждений Москвы и Московской области, необходимо сделать вывод о том, что система лечения и реабилитации больных наркоманиями и алкоголизмом в учреждениях Москвы и Московской области выстроена недостаточно эффективно и нуждается в дальнейшей оптимизации. Теоретические предпосылки к созданию целостной системы лечения в наркологических клиниках разработаны, однако практическая реализация подобных мероприятий на территории Москвы и Московской области нуждается в дальнейшем совершенствовании. В первую очередь, необходимо перераспределение некоторых функций существующей инфраструктуры медицинских учреждений с утверждением приоритета конфиденциальности и добровольности при обращении за помощью, проведение профилактических мероприятий среди контингентов лиц в группе риска, установление взаимодействия с учреждениями общесоматической сети, правоохранительными, административными и образовательными учреждениями.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Вертакова Ю.В., Власова О.В. Методический подход к оценке стратегического потенциала системы здравоохранения региона // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2013. № 6 (84). С. 24-28.
- Дубровский Р.Г., Теплицкий В.Г. Организация мониторинга наркоситуации // Наркология. 2014. № 10. С. 43-49.
- 3. Дунаевский В.В. Наркомания и токсикомания. М., 2011.
- 4. *Иванец Н.Н.* Современные проблемы диагностики, лечения и профилактики наркологических заболеваний // Здравоохранение России. Спец. выпуск «Социальная сфера России». 2011. № 8.
- 5. *Колбачев Е.Б., Колбачева Т.А.* Принятие решений в инновационных проектах: конкурентный подход // Инновационные перспективы России и мира: теория и моделирование: материалы семнадцатых Друкеровских чтений. Москва Новочеркасск, 2014. С. 101-106.
- 6. *Плотников В.А.* Социальные закономерности и модель экономического развития России: монография. СПб.: Изд-во «Лема», 2011. 79 с.
- 7. *Столяров С.А.* О разграничении понятий «управление» и «менеджмент» в системах управления медицинскими организациями // Проблемы управления здравоохранением. 2004. № 4. С. 59-61.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Быстрянцев С.Б.

ВЕДУЩАЯ РОЛЬ ТЕОРИИ В ПРОЦЕССЕ ИЗУЧЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННЫХ ДИСЦИПЛИН

Аннотация. В статье рассматривается важность развития теоретических подходов в социальных науках. Теории не только организуют первичный эмпирический материал в систематизированные конструкции, но она также важна в ситуации столкновения с новыми, нестандартными ситуациями. Без основательного изучения теорий экономические, социально-политические курсы университетов будут готовить не профессионалов высшей квалификации, а лишь технических исполнителей.

Ключевые слова. Обучение, теория, практика, социология, социальные науки.

Bystriantsev S.B.

THE LEADING ROLE OF THEORY IN THE PROCESS OF LEARNING SOCIAL SCIENCES

Abstract. The article considers the importance of theory study in social sciences. Theories not only organize the initial empirical material into systematic constructions. Theory is important in situations of collision with new and not standard situations. Without a thorough study of theories socio-political courses will train just technical performers but not highly qualified specialists.

Keywords. Education, theory, practice, sociology, social sciences.



Распространённой даже среди преподавателей высшей школы является точка зрения, что научить успешной и эффективной деятельности в экономике, политике, других областях общественной жизни в университетах нельзя. Высшая профессиональная школа ориентируется на фундаментальные академические дисциплины, которые дают теоретическое, а значит идеализированное и далёкое от реальной жизни знание. В своей статье я попытаюсь оспаривать эту точку зрения и показать важность именно теоретических знаний. Особенно в быстро меняющейся социально-экономической ситуации.

Прежде всего, обратим внимание на общую социологию, дисциплину парадигмальную для общественных наук, изначально созданную как образцовая. Хотя, конечно, социология в сложившейся общественно-политической ситуации выполняет ещё ряд важных утилитарных функций. Из них наиболее заметные – политические и управленческие. Именно на основе социологического эмпирического материала принимаются важные политические и управленческие решения. Поэтому подготовка

ГРНТИ 04.01.00

© Быстрянцев С.Б., 2015

Сергей Борисович Быстрянцев — доктор социологических наук, профессор кафедры международных отношений, истории и политологии Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. (812) 310-49-24.

Статья поступила в редакцию 13.02.2015 г.

Для ссылок: Быстрянцев С.Б. Ведущая роль теории в процессе изучения общественных дисциплин // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 56-61.

социологов чаще всего ориентирована на обучение студентов навыкам и знаниям технического характера: как получить исходный эмпирический материал. И следует заметить, что социологи, подготовленые в российских вузах, для выполнения таких по сути технических задач подготовлены хорошо. Однако, при том, что первичного статистического материала много и по разным проблемам, не наблюдается новых, интересных, инновационных теоретических обобщений. Это позволяет предположить, что обучению процедурам перевода эмпирического материала в теоретический (процедурам концептуализации), уделяется в обучении социологов недостаточно внимания. Не учат теоретизированию как важной деятельности. Иными словами студентов не учат как из наблюдения и зафиксированных в наблюдении материалов вывести научный факт о социальной реальности.

Обучение процедурам концептуализации имеет основания в опыте любого человека, живущего общественной жизнью. Обучение, функция первостепенная в социальной системе, может быть представлена как действие, дополняющее природные рефлексы человека привычками, полученными в результате научения. Обучение подталкивает человека к отказу от действий привычных, стандартных, по М.Веберу – от традиционного типа действий, к новым реактивным действиям в незнакомых, нестандартных ситуациях. Обучение ориентирует на творческое решение тех проблем, с которыми ранее субъект не сталкивался. Надо заметить, что стимулирование системы обучения и образования, предпринятое российским правительством в последнее время, имеющее целью вызвать инновационные поведенческие реакции общества, выглядит вполне социологически оправданным. Вот эти новые, нетрадиционные («инновационные») реакции составляют поведенческую корреляту теоретизирования.

Теория, с такой точки зрения, это способ восприятия и понимания новой, ранее не встречавшейся ситуации. Теория позволяет наиболее эффективно использовать обычные, стандартные типы действий, и, что важнее, менять их или совсем от них отказываться, заменяя их новыми, как того требует ситуация. В реконструктивной логике теория, соответственно, играет роль средства, стимулирующего интерпретацию, критику. Она позволяет объединять уже созданные законы путем их модификации так, чтобы они подходили к данным, переменным, неучтённым, непредусмотренным в их формулировке. Теория указывает пути открытия новых и более убедительных обобщений. Включаться в теоретизирование, как специфическую деятельность, означает не просто обучаться на опыте предшественников, но ориентироваться в том, чему надо учиться. Иначе говоря, наиболее низкопродуктивный уровень обучения — догматически затвердить некие научные суждения, но так и не подняться до уровня научного теоретизирования как одного из видов концептуализации. Это обучение при помощи опыта, а, не обучение, отталкиваясь от него. Требуется извлечение символических конструкций, дающих субъекту некий вторичный, косвенный опыт, который субъект возможно не ощутит никогда.

В этом смысле теория противостоит практике. Теория – это нечто нематериальное, форма сознания, отличная от действия, дающего материальные, ощутимые результаты. Решающим же здесь, с точки зрения автора, является то, что этот дискурс имеет значение только тогда, когда он относится к контексту проблемной ситуации, о которой мы размышляем. В более широкой трактовке теоретизирование можно рассматривать как деятельность вполне прикладную, весьма материальную. Теоретизирование как одна из разновидностей деятельности сознания может характеризоваться и как пассивное, и как свободное – активное. Обучение процедуре теоретизирования даст возможность активно работать над созданием новых теоретического типа обобщений, которые так нужны социологам сейчас в период исчерпания ресурсов классических и постклассических социологических теорий.

Критические замечания, которые довольно часто можно слышать в России, о том, что план действий соответствует теоретическим положениям, «но не будет работать на практике», могут быть вполне справедливы, но их нужно правильно понимать. Теория в социологии может уточнять условия, которые не выполняются в конкретном случае. В этом случае критика сведётся к высказыванию, что предложенное планируемое действие удовлетворительное, но для решения другой проблемы. Теория может включать или предполагать условия, которые никогда не выполнялись и не могут быть выполнены, так как хорошая теория подразумевает идеализацию. Такая критика может привести к мысли, что для данного конкретного случая выдвинутые условия являются излишне упрощенными, и в данном случае теория не может предложить приемлемого решения. Теории в социологии всегда касаются общественной практики и коррелируют, совпадают с ней тогда, когда соответственно уточняются способы и контекст применения.

Теории в социологии, также как в других науках, это — символические конструкции. Даже те специалисты в области философии науки и ученые, которые рассматривают законы естествознания, в числе элементов, составляющих мироздание, научные теории к мирозданию «не подпускают». Теорий социальных наук, в том числе исторических теории это касается в наибольшей степени. В любых случаях теории созданы человеком и даже в случае своей истинности, они должны соответствовать «тому, что есть в мире Бог», что соответствует объективности социальной реальности. То, что теории основаны и пронизаны символизмом, означает, что они не связаны с неизбежностью и неизменностью социальных фактов. Каждый факт социальной жизни самодостаточен: он есть то, что он есть. И теорию, как любой символ, можно воспринимать как факт, точнее как исходный факт для истории идей или для всей социологии знания.

Но в этой своей функции теория выходит за рамки очерченного символом содержания. Символ стремится, ориентирован на поиск точного смысла, значения, в ином случае ему не удастся выполнить свою символическую функцию, быть символичным. Развитие научных теорий в социологии всегда должно учитывать возможность неудачи; стремление к научным истинам неизбежно должно сопровождаться дискуссиями и постоянным присутствием риска ошибки, подобно тому, как опасность смерти является ценой, которую платят живые. Иными словами, теория выдвигает предположение, является гипотетический, она своей неопределенностью противоположна смыслу существования научного факта как известной, подтвержденной истины. Ученые иногда говорят: в конце концов, это только теория, что свидетельствует о продолжающемся поиске и приглашает к дискуссии. Но, разумеется, научные теории в социологии лучше обеспечены эмпирическими подтверждениями, более тщательно логически доказываются, чем простой набор эмпирических обобщений или некоторые предположения о существовании социального факта.

Таким образом, социологическая теория по самому смыслу своего существования противопоставляется общественной практике и научному факту. Она также противостоит опыту (в том числе и пресловутому «жизненному опыту»). Теоретические концепции противопоставляются концепциям, созданным на основе наблюдения, а также теоретическим законам с эмпирическими обобщениями. Хотя следует заметить, что формулировка самой концепции в общественных науках предполагает использование символов, и именно это выделяет её из общего потока восприятия социальной реальности. Именно этому автор и его коллеги по университету обучает студентов на занятиях по истории социологии и методике социологических исследований. В некоторых случаях это относится к характеристике и восприятию самого материала (например, легко различить экономику и политику), в то же время, в других случаях предполагается ещё более глубокая проработка социальной реальности символическими процедурами. Прежде всего, важна формулировка теоретических терминов, значение которых важно уточнить сопряженными, «горизонтальными» признаками, устанавливающими их взаимосвязь и взаимную опосредованность.

Поэтому «теоретический» неизбежно означает абстрактный, выделенный, кристаллизованный из материалов опыта, но одновременно это означает концептуализированный, созданный из отселектированных материалов, то, что не имеет аналога, двойника в опыте и социальной практике. Если сформулирована теоретическая «сущность», а не только теоретический термин со специфическим, ограниченным использованием, нужно попытаться обеспечить для таких «сущностей» специфическую же «закрытую» область существования или способ использования. Аналогично этому теоретические законы опосредованы эмпирическими обобщениями, которые ближе, более непосредственно относятся к фактам. Можно сказать, что они находятся на более «высоком уровне», имея дело с абстракциями, а не с конкретными субъектами или конкретными случаями социальных отношений; скорее с теоретическими сущностями, а не с составляющими наблюдаемых социальных фактов. Наверное поэтому неправомерно говорить, что они в строгом смысле слова описывают социальный мир, они скорее служат тому, чтобы предоставлять возможность объяснять некоторые социологические истины.

Иными словами, есть теоретические термины, теоретические законы и теории, которые можно анализировать, ссылаясь на другие, и порядок их раскрытия будет связан с их своеобразием. Концепции, суждения и выводы являются взаимоопределяющими, как это детально показал И. Кант. (Следует заметить, что, к сожалению, с работами И. Канта социологов как раз и не знакомят.) Изменения в любой из увязанных в систему единиц неизбежно будут ощущаться в других. В частности, новая теория требует специфических терминов и разработки специфических законов: старые концепции не

просто реорганизуются, но воссоздаются в новом виде, старые законы не просто исправляются, но получают новое значение. Как и почему это происходит в социологии, в целом в социальных науках – один из основных методологических вопросов, касающихся формулировки теоретических суждений и теорий в социологии.

Прежде всего, нужно зафиксировать, что теория представляет собой систему законов и закономерностей. И законы изменяются, когда их начинают приводить в систематизированную, упорядоченную связь друг с другом, как, например, заключение брака между двумя людьми, которые после этого уже не будут такими как раньше. Каждый из законов вбирает что-то в себя от сущности других. Он становится в большей степени обобщающим, заново формулируется, или заново интерпретируется. Часто в социальных науках теория представляет собой не совокупность новых законов, а их новую взаимосвязь. Точно так же из одних и тех же балок можно соорудить разные мосты, соединяя балки различным образом. Теория объясняет законы не как что-то, что методологически выше законов, но как внутреннюю составляющую, задающую законам цель и значимость, заимствованные у иных единиц теории. С точки зрения автора, именно в этом смысле теория объясняет социальный факт: относя его не к абстрактной сущности или регулярности, а к другим фактам. Что управляет частностями – так это именно соотношения с другими частностями. Даже если некоторые методологи утверждают, что законы означают реальные универсалии, они не обязательно переносят это на теории.

Представляется, что гносеологические системы, которые составляют теории в социологии, можно разделить на два типа. Наверное, на первый взгляд, можно было бы различать теории, находящиеся на более ранних и более поздних стадиях формирования. Но предпочтительнее выстраивать типологию теорий в социологии на основе двух разных типов реконструктивных логик. Теории в социологии представляют собой не столько разные теории, сколько различаются в рациональной реконструкции теорий социологами, выполняющими методологические действия.

Прежде всего, можно выделить группу теорий, которые состоят из законов, более или менее плотно увязанных между собой сетью взаимных связей и отношений. Здесь теория представляет собой хорошо различимую конфигурацию или образец. Единицы, составляющие теорию, сходятся в некой центральной точке, которая фиксирует один из факторов, играющих заметную роль в феномене, теорией объясняемом. Такие теории можно назвать теория объединенного типа (или «факторного типа»). Эти теории состоят из утверждений, тенденций, имеющих смысл, если они применяются совместно. Закон или социальный факт объясняется теорией объединенного типа, когда её место в исследовании очевидно и необходимо. В качестве примера можно указать на теорию социального института, теорию конфликта и теорию обмена, в биологии, вероятно, это теория эволюции, в космологии – теория «большого взрыва».

Иной тип теорий – теории иерархического типа – состоят из законов, которые представлены как выводы из некоего количества основных принципов. Закон здесь объясняется демонстрацией того, что является логическим следствием данных принципов. Существование социального факта объясняется демонстрацией того, что он вытекает из заданных принципов, вместе с определенными первоначальными условиями. Иерархия – это дедуктивная пирамида, по которой и поднимается исследователь к наименьшему количеству эмпирических фактов и более общим суждениям, даже законам. Вследствие решающей роли дедукции и дедуктивных отношений между суждениями в таких теориях, они выдержанны в постулированном или формальном стиле. Такую теорию можно описывать как состоящую из: (1) вычисления и утверждения, содержащего названия для «теоретических сущностей» социальной реальности, элементы которой исследуются и которые дают горизонтальные уточнения значению этих названий; (2) набора «координирующих суждений», дающих сущностям вертикальное уточнение, словарь, организованный в терминах наблюдения; (3) интерпретативной модели, системы, в которой постулаты вычислений верны, когда их интерпретитуют так, как это определено. В качестве примера иерархических моделей можно назвать экономическую теорию Дж.М. Кейнса, теорию социальной организации А.И. Пригожина, теорию политической социологии В.Д. Виноградова.

Несколько иная классификация может быть основана на характеристиках скорее содержания, чем формы [2, с. 29-30]. Можно предположить, что любая теория в социологии и иных социальных науках разграничивает объяснительную оболочку, окружение для феномена социальной реальности, с которым она имеет дело. Данное окружение вокруг события или социального факта представляет собой содержание, относящееся к теории этого события или социального факта. Смысловое содержание

этой оболочки с точки зрения теории содержит то, что является эффективно изолированной системой. Такая система состоит из суждений, которые необходимы и достаточны для объяснения в соответствии с теорией события или социального факта, которые изучаются. На этой основе можно говорить о макро теориях, коренных, основных и микро теориях в соответствии с обширностью объяснительной оболочки. Такое различение зависит от масштаба законов, заключенных и проявляющих себя в рамках теории, а может быть, от величины социальных групп, на которые она распространяется. Здесь теории общей социологии могут быть увязаны и могут зависеть от теорий среднего уровня, теорий социальных институтов, от социальной психологии или теорий интеракции.

Высказывания социологов о теориях позволяют предполагать, что микро теории рассматриваются как более удовлетворительные и понятные. Возникает ощущение, что только формулировка микро теории даёт возможность реального научного понимания любого социального феномена, потому что только это даёт нам понимание внутреннего механизма социального явления. (Своего рода «легкое» теоретизирование, и «лёгонькая» концептуализация.) В результате большая группа теорий общей социологии рассматривалась как просто непонятные. Так было с теорией социальных институтов или с теорией социальных систем Т. Парсонса. В основе такой позиции, как представляется, лежит то, что можно назвать принципом локальной детерминации: радиус объяснительной оболочки социологической теории должен быть как можно ближе к действию субъекта в конкретной ситуации. В случае, где невозможно избежать статистических выкладок, теорий, социологическое объяснение статистики не может касаться группы, меньшей, чем та, которая присутствует в статистике. Такого типа локальная детерминация — есть принцип детерминизма, соединенный с характерной чертой социальной реальности: отрицанием исключительной привязки социального действия ко времени и пространству. Любое событие, где-либо произошедшее, может быть объяснено ссылкой на то, что должно быть обнаружено в определенном месте, в определенное время.

Эту точку зрения можно сопоставить с тем, что Уайтхед назвал заблуждениями «простой локализации» [3, р. 187-214]. Для всех очевидно, что личность это не то, что заключено внутри физического тела, так же, как деньги не следует понимать в смысле местных особенностей монеты или валюты. В любом случае, в изучении социальной реальности методологически нет необходимости в жесткой локальной детерминации. Конечно, следует отдавать предпочтение более формализованным, например, экономическим объяснениям, нежели сложным аналитическим абстрактным понятиям. Сошлюсь на удачную идею доцента нашего университета А.И. Салова о «миграционном навесе» и «миграционной ловушке» для объяснения многоплановых и разносторонних проблем миграции, с которыми столкнулась Россия.

Ещё одна возможная классификация походит на изложенную выше — классификация по области, сфере деятельности. Теория может в основе своей иметь некую зафиксированную систему отношений между единицами социальной жизни, объясняя социальные факты при помощи ссылок на эти отношения. Истоки этой классификации следует вести не от методологического требования Э. Дюркгейма, а от «Монадологии» Г.В. Лейбница. Монадология — наиболее радикальный пример классификаций по сфере деятельности, так как здесь совершенно отрицается возможность влияния и пересечения различных сфер деятельности. Каждая из монад Лейбница заключает в себе самой весь универсум [1]. Соответственно, теорию личности в плане изучения социальных ролей можно противопоставить теории, в которой роли объясняются ссылкой на ряд потребностей индивидов, связанных между собой в социальных процессах. Насколько велика сфера, на которую распространяется теория, зависит не от социальных масштабов законов, составляющих теорию, а от того, как законы определяют социальные факты. Таким образом, символический интеракционизм, концентрируя исследования на «Я», и «обобщенном другом» может стать теорией общества.

Классифицируя теории, часто говорят о теориях более высокого или менее высокого уровня, и понимают под уровнем самые разнообразные характеристики, прежде всего социальный масштаб. Например, теория может касаться поведения человека в целом, или какого-то типа поведения, являющегося разновидностью человеческого поведения. Уровень теории может быть связан с её абстрактностью, длиной или сжатостью цепи, соединяющей теоретические термины с наблюдаемыми характеристиками социальных фактов. То, что можно назвать «уровнем» теории, может зависеть от длины цепочки умозаключений в теории, шагов между её первичными, базовыми принципами и законами,

которые дают возможность применять теорию в конкретных случаях. Так, социологические теории, как правило, касаются общества в целом, а вот социально-психологические – более миниатюрны.

Наблюдая обучение социологов и экономистов в нашем университете, в различных других университетах страны, большей частью, разумеется, по учебным планам, можно сделать вывод, что преподаватели тщательно уходят в официально представляемых документах от необходимости признания того, что обучать социологии и экономике, не обучая процедурам теоретизирования нельзя. И это происходит не осмысленно и методологически явно, а неофициально, чаще по принципу «делай как я». Единственным примером методологически ясного учебного материала, с которым знаком автор, является «Ценностно-ориентированная социология: проблемное поле постнеклассической методологии» В.И. Добренькова. Хочется поддержать такую направленность в подготовке социологов и, разумеется, экономистов. Теоретизированию, а шире — концептуализации, следует учить специально, причём учить ценностно-оиентированному теоретизированию. Потому что сейчас стало ясно: экономическая, социологическая и особенно политическая теории не могут быть холодно отстранёнными. В их ткани заложена та или иная нравственная, этическая истина.

Раскрытые в статье основания приводят к выводам о первостепенной важности изучения теоретического материала в подготовке специалистов высшей квалификации.

ЛИТЕРАТУРА

- 1 Лейбниц В.Г. Монадология / В кн.: Лейбниц В.Г. Сочинения, в 4-х тт., т. 1. М.: Мысль, 1982.
- 2. Рузавин Г.И. Методы научного исследования. М.: Мысль, 1974.
- 3. Whitehead A.N. Science and the Modern World. N.Y.: 1948.

ПРОБЛЕМЫ ЯЗЫКОЗНАНИЯ И ТЕОРИИ КОММУНИКАЦИИ

Федоров Д.А.

ФЕНОМЕН ПОЛИСЕМИИ СЛОВ В ПРОТО-ЛИНГВИСТИЧЕСКОМ УЧЕНИИ ЦИЦЕРОНА

Аннотация. В статье рассматривается ряд малоизвестных аспектов прото-лингвистического учения выдающегося представителя античной риторики и социальной философии Марка Туллия Цицерона. В частности, затронута проблема так называемых «переносных значений» слов, активное использование которых в публичном дискурсе рассматривается римским мыслителем в качестве утилитарного инструмента управления массовым сознанием.

Ключевые слова. Полисемия, античная лингвистика, речь, протолингвистика, античная риторика.

Fedorov D.A.

THE PHENOMENON OF THE POLYSEMY OF WORDS IN THE PROTO-LINGUISTIC TEACHING OF CICERO

Abstract. The article discusses a number of lesser-known aspects of the proto-linguistic exercises of outstanding representative of ancient rhetoric and social philosophy Cicero. In particular, the article deals with the problem of so-called "Figurative meanings" of words, the active use of which is in the public discourse examines these Roman thinker as a utilitarian tool control mass consciousness.

Key words. Polysemy, ancient linguistics, speech, protolinguistics, ancient rhetoric.



Слова с так называемыми «переносными» значениями (в современной лингвистике принято говорить о «полисемии» (от греч. πολυσημεία — «многозначность» [см.: 6; 9] — семантическая вариантность слов)) — один из наиболее примечательных сюжетов прото-лингвистического учения Цицерона. Достаточно развернутые и, в целом, умело аргументированные (с оговоркой на эпоху) рассуждения данного римского мыслителя на указанную тематику представлены, в частности, в серии его сочинений так называемого «риторического цикла», главные из которых — "DeOratore" и "Orator".

В своих сочинениях Цицерон неоднократно отмечает чрезвычайно широкую распространенность «переносных» слов (т. е. тех, «которые употребляются в переносном смысле, как бы подменяя, так сказать, друг друга» (Сіс. DeOrat., III, 149)), как в бытовом, так и в публичном лексиконе: «употребление слов в переносном смысле — имеет самое широкое распространение» (Ibid., III, 155). Причину возникновения переносных значений римский мыслитель видит в первоначальной

ГРНТИ 16.01.09

Денис Андреевич Федоров — кандидат социологических наук, доцент кафедры коммуникационных технологий и связей с общественностью Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Москательный пер., д. 4 (Russia, St. Petersburg, Moskatelny, 4). Тел.: (812) 602-23-23. E-mail: dept.kktso@unecon.ru.

Статья поступила в редакцию 12.01.2015 г.

Для ссылок: Федоров Д.А. Феномен полисемии слов в прото-лингвистическом учении Цицерона // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 62-66.

[©] Федоров Д.А., 2015

«бедности и скудности словаря» (Ibid.), что привело к появлению вторичных и третичных значений одного и того же знака. Впоследствии переносные значения стали активно использоваться в качестве эффектного средства придания выразительности в речевом обиходе, художественных текстах и публичных выступлениях: «подобно тому как одежда, вначале изобретенная для защиты от холода, впоследствии стала применяться также и как средство украшения и как знак отличия, так и переносные выражения, появившись из-за недостатка слов, распространились уже ради услаждения» (Ibid.).

Причину особенной привлекательности переносных значений слова Цицерон видит в специфике когнитивных способностей человеческого разума: сознанию свойственно, пренебрегая близким и банальным, «хвататься за иное, далекое», апеллировать к разнообразным зрительным общениям, возможно, недоступным непосредственному чувственному восприятию и существующих лишь в воображении говорящего (Cic. DeOrat., III, 160). Абсолютизируя распространенность «переносных слов», в конечном счете приходя к фактически полному отрицанию моносемии, Цицерон заключает, что любые слова имеют способность к семантической вариативности: «нет на свете такого предмета, название и имя которого мы не могли бы употребить в переносном смысле. Потому что все, что поддается сравнению, — а сравнению поддается решительно все, — может быть сжато переносным выражением по сходству в единое слово, и оно украсит речь ярким образом» (Ibid., III, 161). С позиций современной лингвистики данное суждение, безусловно, выглядит чрезмерно самоуверенным — даже в античности существовало такое явление, как узкоспециализированная терминология, предполагающая единственный возможный план содержания для конкретного денотата. Таким образом, по нашему мнению, Цицерон, скорее, выдавал желаемое за действительное, желая дополнительно подчеркнуть особенное значение переносных значений слова как эффективного инструмента в профессиональном арсенале оратора: «для оратора нет ничего более существенного, важного и дивного, чем при выборе отдельных слов держаться трех наших правил: словами иносказательными пользоваться вволю, новообразованными — иногда, а устарелыми — только изредка» (Cic. Orator, 201). В особенности значимы переносные выражения в рамках так называемого «умеренного рода» речи (имеющего промежуточное значение между «пышным» и «низким»). В частности, по словам Цицерона, речь одного из наиболее почитаемых им ораторов прошлого, Деметрия Фалерского, тяготеющего именно к «умеренному роду» речи, «течет спокойно и сдержанно, но при этом блещет, словно звездами, переносными и замененными выражениями» (Ibid., 91).

Разрешение проблемы научного анализа предложенного Цицероном описания разновидностей «переносных слов» (отметим, что римский мыслитель не использует в своих сочинениях и, вероятно, не знаком с пришедшим в современный литературоведческий лексикон из древнегреческой риторики понятием «тропа» (от греч. τρόπος — «оборот речи»)), обозначающих в дефиниции Ю.С. Маслова «факт переносного употребления того или иного слова или словосочетания как стилистический прием в художественном тексте» [3, с. 127]), к сожалению, осложняется рядом обстоятельств. Развернутому изложению типов «переносных выражений» посвящено два достаточно обширных раздела трактатов "DeOratore" (Cic. DeOrat., III, 155–170) и "Orator" (Cic. Orator, 91-94), однако лишь во втором случае римский мыслитель использует некоторые хорошо знакомые нам греческие наименования «тропов» (метонимия, аллегория, катахреза) обычно особо оговаривая их греческое происхождение. В тексте "DeOratore" данные термины, однако, не встречаются — Цицерон предпочитает пользоваться иносказаниями («употребление, сжатое в одном переносном слове» (Сіс. DeOrat., III, 157), — метафора и т. д.), что осложняет адекватную интерпретацию смысла, который Цицерон вкладывал в перечисление и описание тех или иных тропов. Кроме того, классификация «переносных выражений» в тексте двух трактатов несколько различается — очевидно лишь, что в обоих случаях мы имеем дело с несколько видоизмененной (а возможно, и вульгаризированной) моделью, предложенной в «Поэтике» Аристотеля [1, с. 447], а также в сочинении Феофраста. Наконец, в ряде случаев (напр., Cic. Orator, 92–93) высказывания Цицерона противоречат не только Аристотелю (с которым он, якобы, солидаризируется), но и ранее озвученным в тексте трактата его же собственным суждениям.

Как известно, первое в истории латиноязычной риторической литературы (по крайней мере, из дошедших до наших дней) достаточно подробное описание «тропов» было представлено в трактате

"RhetoricaAdHerennium" [см.: 8] (Rhet. Her., IV, 42–46). Автор перечисляет и подробно описывает 10 разновидностей тропов (decemexornationesverborum), предложив для каждого из них оригинальное латинское название, большинство из которых фонетически существенно отличается от греческих наименований [5, с. 271] (в современной лингвистической традиции, в том числе и русскоязычной, укоренились в основном именно древнегреческие наименования — метафора, метонимия, катахреза и т. д.): ономатопея (nominatio), антоним (pronominatio), метонимия (denominatio), перифразис (circumitio), гипербатон (transgression), гипербола (superlatio), синекдоха, (intellectio), катахреза (abusio), метафора (translatio), аллегория (permutatio) (Rhet. Her., IV, 42–46). Неизвестный автор "RhetoricaAdHerennium", подробно охарактеризовав каждый троп, не сумел предложить при этом какой-либо классификации последних, ограничившись простым перечислением. В своем сочинении "DeOratore" Цицерон также использует латиноязычные названия тропов, некоторых из которых (за исключением метафоры — translatio) он, однако, именует по-другому. В трактате "Orator", написанном значительно позднее, в 46 г. до н. э., продолжая использовать латиноязычные эквиваленты, в некоторых случаях он также приводит транскрипцию с древнегреческого (hypallage, allegoriaetc), что сближает его терминологию с современным лингвистическим узусом.

Еще больший интерес, на наш взгляд, представляет тот факт, что Цицерон предпринимает попытку разграничить известные ему «тропы» на несколько категорий, предложив достаточно оригинальную (хотя и непростую для интерпретации) классификацию так называемых «украшений слога». Учитывая отмеченные выше самопротиворечия, самоповторы и некоторую бессистемность изложения, адекватно реконструировать предложенное Цицероном разграничение наименований и видов тропов, на наш взгляд, возможно лишь сделав попытку сопоставления отрывков из "DeOratore" (Cic. DeOrat., III, 155–170) и "Orator" (Cic. Orator, 91–94).

Первый тип «украшений слога» (тропов) — так называемые «переносные выражения» ("translatio" в современной терминологии — метафоры) — Цицерон определяет следующим образом: «под переносными выражениями (translationis) я имею в виду... такие выражения, которые переносятся с другого предмета по сходству, или ради приятности, или по необходимости» (Cic. Orator, 92). Отметим, что данное определение весьма сходно как по форме, так и по содержанию с понятием метафоры, принятой в современной лингвистике, предполагающей перенос свойств одного предмета на другой по принципу их сходства (либо контраста) [2, с. 395]. Метафоры, по Цицерону, следует употреблять, например, в тех случаях, когда трудно подобрать необходимое слово в его первичном значении, при этом «перенос» значения на альтернативный план выражения позволяет оратору выразить свою мысль более ярко и образно: «эти переносы представляют собою как бы заем — то, чего нет в нашем распоряжении, приходится занимать на стороне» (Cic. DeOrat., III, 156). Цицерон приводит множество подобных «естественных метафор» (т. е. активно используемых не только в художественной, но и в бытовой речи), некоторые из них типичны и для русского языка (Ibid., III, 155). Также иногда метафоры используются для обозначения предметов, не имеющих собственных названий («"ножка" у постели» и т. д. Ibid., III, 159). В некоторых случаях использование метафор позволяет выразить мысль более «сжато» и лаконично («копье вырвалось из руки». Ibid., III, 158), в других — метафоры используются даже при обилии или избытке доступных синонимов в «первичном» значении, исключительно для «украшения слога»: «даже располагая великим множеством самых точных слов, все же люди гораздо охотнее пользуются словами несобственными, если только перенос значения удачен» (Ibid., III, 159). Предлагая будущему ритору свои рекомендации в области использования «переносных выражений», Цицерон рекомендует ему, в первую очередь, избегать слишком «натянутых», пафосных метафор (Ibid., III, 162), во-вторых, заботиться о том, чтобы сравнение не выглядело чрезмерно «отвлеченным» (Ibid., III, 163), в-третьих, стараться не использовать для «переносов» значения излишне «безобразные» и «отвратительные», иными словами, эстетически неприглядные выражения (Ibid., III, 164). В целом, как уже было сказано выше, Цицерон считает метафоры чрезвычайно эффектным выразительным средством, категорически рекомендуя их активное использование в любом публичном выступлении.

Второй тип тропов в классификации Цицерона — так называемые «замененные» выражения (translatio, в риторической классификации — «гипаллага»), или «метонимии» (metonymiangrammaticivocant). Под последними римский мыслитель подразумевает такие выражения, «в которых вместо настоящего слова подставляется другое в том же значении, заимствованное от какого-нибудь смежного предмета»

(Сіс. Отаtor, 92). Снова приходится обратить внимание на сходство дефиниции Цицерона с современными лингвистическими представлениями о метонимии, в основе которых лежит принцип смежности — способности слова к удвоению номинативной функции [2, с. 384]. Приводимые Цицероном примеры метонимий основаны преимущественно на смежности пространства («Африка» в качестве иносказательного обозначение африканцев, «Рим» — римских граждан и т. д. Сіс. DeOrat., III, 167). Фактически, Цицерон рассматривает метонимию в буквальном значении этого греческого слова, т. е. как переименование: «одно точное слово подменяется другим точным словом, и из этого получается украшение» (Ibid.). Некоторые метонимии Цицерона предполагают наличие определенных причинно-следственных связей между денотатами (народное собрание — «Марсово поле», мир — «тога», война — «щитом и копьем» (Ibid., III, 168).

По вопросу классификационной принадлежности следующей разновидности тропов, синекдохи (перенос названия предмета с части на целое либо с целого на часть [3, с. 127]), существуют определенные разночтения (главным образом — ввиду некоторой самопротиворечивости текстов двух вышеупомянутых трактатов). Мы не можем согласиться с мнением М.Л. Гаспарова [1, с. 417] и Е. Фантем [5, с. 272], в соответствии с которым Цицерон причисляет синекдоху (а также катахрезу и метонимию) к числу метафор. На наш взгляд, высказывание в Cic. Orator, 92 ("Translatadico, utsaepeiam, quae...; immutata, in quibus...". Ср. также с близким по смыслу высказыванием в Сіс. DeOrat., III, 169) вполне однозначно свидетельствует, что Цицерон достаточно четко разграничивает два типа «тропов» — метафору (переносные выражения) и метонимию (замененные выражения), рассматривая синекдоху как разновидность метонимии, а не метафоры: «сюда же [т. е. к числу метонимий, поскольку абзацем выше говорится именно о них. — \mathcal{A} . Φ .] принадлежат и такие менее красивые, но все же достойные внимания обороты, когда мы либо под частью разумеем целое» (Cic. DeOrat., III, 168). Практика включения всех типов «переносных выражений» принадлежит не Цицерону, а, якобы, Аристотелю, с которым римский мыслитель лишь мнимо солидаризируется (возможно — из желания опереться на его авторитет), на деле предлагая собственную оригинальную версию классификации тропов. Следуя примерно той же логике можно сделать предположение, что и следующую разновидность тропов, катахрезу ("quamkatachresinvocat". Cic. Orator, 94), Цицерон, в противоречии с Аристотелем, также рассматривает как разновидность метонимии: «часто мы отступаем от обычного словоупотребления даже не столь изящно, как при переносах, а с гораздо большей вольностью, не выходя, однако, за грани допустимого; например, говорим не "длинная речь", а "пространная речь", не "малая душа", а "мелкая душа"» (Cic. DeOrat., 169; ср.: Cic. Orator, 94). Обратим внимание, что в данном высказывании Цицерон противопоставляет катахрезу «переносным выражениям», что дополнительно подтверждает высказанную нами выше гипотезу.

Последнему типу художественных «украшений» текста, *аллегории*, описываемой Цицероном как своеобразной «цепочке» метафор [1, с. 417] («когда же следует подряд много метафор, то речь явно становится иносказательной: поэтому греки и называют такой прием "аллегория"» (itaquegenushocGraeciappellanta*llegorian*. Cic. Orator, 94), римский мыслитель вовсе отказывает в праве именоваться тропом, фактически относя аллегорию к разновидности «фигур» речи: «способ этот относится уже не к единичным словам, а ко всей речи, то есть к последовательному ряду слов» (Сic. DeOrat., III, 167).

Подводя итог сюжету и суммируя наши выводы относительно вклада Цицерона в теорию полисемии, можно выделить следующие отличия его взглядов от модели, предложенной его идейным предшественником — автором "RhetoricaAdHerennium".

- 1. Цицерон акцентирует внимание и описывает далеко не все виды тропов, а лишь те, которые прямо или косвенно демонстрируют способность к семантическому варьированию (полисемии).
- 2. При наименовании тропов Цицерон предпочитает не порождать неологизмы, а следовать уже устоявшейся древнегреческой терминологии.
- 3. Цицерон предлагает оригинальную классификацию тропов, совершенно справедливо разграничивая «переносные» (метафоры) и «замененные» (метонимии) выражения, вполне закономерно отнеся к разновидностям последних синекдоху и катахрезу.

В целом, лексические воззрения Цицерона, на наш взгляд, отражая представления определенного этапа развития эллинистической протолингвистики, в то же время демонстрируют очевидную идейную близость (и, возможно, предвосхищение) к ряду современных лексикологических парадигм и

классификаций, представляя безусловный интерес и являясь плодотворной почвой для дальнейших научных изысканий в области античных концепций языкознания.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Гаспаров М.Л. Комментарии // Марк Туллий Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972.
- 2. Зарецкая Е.Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации. М.: Дело, 2002.
- 3. Маслов Ю.С. Введение в языкознание. М., 1987.
- 4. Песина С.А. Полисемия в когнитивном аспекте. СПб., 2005.
- 5. Fantham E. The Roman World of Cicero's De Oratore. Oxford, 2004.
- 6. *Nerlich B., Clarke D.D.* Polysemy: Patterns in meaning and patterns in history // HistoriographiaLinguistica 1997. N 24. P. 359–385.
- 7. Polysemy: Flexible patterns of meaning in mind and language / ed. by B. Nerlich, Z. Todd, V. Herman, D.D. Clarke. Berlin; New York, 2003.
- 8. *Sinclair P*. The Sententia in Rhetorica ad Herennium: A Study in the Sociology of Rhetoric // The American Journal of Philology. 1993. Vol. 114. N 4. P. 561–580.
- 9. *Vanhove M.* From Polysemy to Semantic Change. Towards a Typology of Lexical Semantic Associations. Amsterdam; Philadelphia, 2008.

ТВОРЧЕСТВО МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Анисимов Д.Г.

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УСЛУГ

Аннотация. В статье рассматриваются механизмы повышения качества услуг и раскрываются их особенности. Приводится SADT-диаграмма управления претензиями к поставщикам услуг на основе стандарта ISO.

Ключевые слова. Качество, конкурентоспособность, претензия, сервисная система, услуга.

Anisimov D.G.

MECHANISMS TO IMPROVE THE QUALITY OF SERVICES

Abstract. The article deals with mechanisms to improve the quality of services and their features are disclosed. SADT-diagram provides claims management to service providers on the basis of standard ISO.

Key words. Quality, competitiveness, claims, service system, service.



Спад предпринимательской активности в сфере услуг в условиях экономической рецессии в России, обусловленной неблагоприятной конъюнктурой на внешнем рынке и геополитическими вызовами, закономерен. Неотъемлемым атрибутом данной тенденции является обострение ценовой конкуренции в сфере услуг, что актуализирует поиск предприятиями этой отрасли жизнеспособных стратегий обеспечения конкурентоспособности. Необходимым условием достижения этой цели является предложение услуги, которая имеет неоспоримые преимущества, в первую очередь, по качеству по сравнению с другими аналогичными услугами. Чтобы этого добиться, требуется сформировать системное представление о механизмах повышения качества услуг. Этот вывод не противоречит позиции М. Портера, который различает две конкурентные стратегии — дифференциацию, неотъемлемым элементом которой является качество, и ориентацию на меньшие издержки [4]. Безусловно, поставщики услуг должны стремиться мобилизовать потенциал сокращения непроизводительных затрат. Однако напряженность плана предоставления услуг не должна превышать критический уровень, после которого сбои в обслуживании потребителями становятся неизбежными [3]. Обоснование баланса между сервисными мощностями предприятия сферы услуг и гарантированным обеспечением их качества является задачей, не имеющей простого решения. Это сдерживает стремление поставщиков снижать себестоимость услуг. Кроме того, в условиях острой конкуренции первостепенной задачей для поставщиков услуг становится сохранение клиентов. Поэтому поддержание их лояльности, обеспечи-

ГРНТИ 71.29.75

© Анисимов Д.Г., 2015

Денис Григорьевич Анисимов — аспирант кафедры управления цепями поставок и товароведения Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Прилукская ул., д. 3 (Russia, St. Petersburg, Prilukskaya str., 3). Тел.: (812) 310-44-81. E-mail: dept.dmpt@unecon.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.В. Парфенова.

Статья поступила в редакцию 07.02.2015 г.

Для ссылок: Анисимов Д.Г. Механизмы повышения качества услуг // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 67-71.

вающей повторные закупки, приобретает статус стратегии [5]. Она должна основываться на политике ориентации на клиента и предоставления сервисных гарантий, что предопределяет значимость вопросов повышения качества услуг.

Сложность их решения во многом обусловлена тем, что качество услуг можно оценить только в процессе их потребления. Иными словами, исключить «попадание» некачественных услуг в продажу, используя классические процедуры профилактики брака на производственном предприятии, нельзя. Однако не меньшее значение имеет то, что клиенты нередко не могут самостоятельно правильно оценить качество услуг (см. рис. 1). Этот фактор проявляется в большей мере, когда услуга слабо связана с вещественной субстанцией, т. е. является «нематериальной». Кроме того, неверное восприятие клиентами качества услуг во многом определяется тем, что внутренняя (производственная или технологическая) деятельность поставщика для них является невидимой. Все это затрудняет выработку предприятиями сферы услуг целевых установок по обеспечению конкурентоспособности [7].

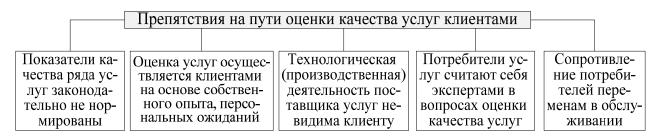


Рис. 1. Преграды на пути оценки качества услуг клиентами

На рис. 2 приведена предложенная нами типология механизмов повышения качества услуг. Она учитывает специфику конкуренции на рынке услуг и проектирования сервисных систем [1–8]. Стандарты ISO, которые, в том числе, регламентируют направления повышения качества услуг, носят рекомендательный характер [1; 2]. Однако их использование приняло тотальный характер, т. е. они стали нормами экономического поведения хозяйствующих субъектов. Кроме того, их внедрение создает объективные предпосылки для устойчивого развития предприятий сферы услуг и реализации политики ориентации на клиента.



Рис. 2. Механизмы повышения качества услуг

Практика свидетельствует, что предварительная проверка (валидация) сервисных процедур на предмет устойчивости к сбоям в обслуживании дает хорошие результаты, что служит гарантией качества планируемых услуг. Однако предприятия сферы услуг редко уделяют особое внимание про-

ектированию интерфейса, призванного состыковать внутрифирменную деятельность с сервисной системой, т. е. системой сервисных процедур, которые непосредственно затрагивают клиентов. Практика свидетельствует, что сбои в инфраструктурных и технологических процессах, выполняемых внутрифирменными подразделениями поставщика услуг, могут порождать возмущения, которые проникают в процессы взаимодействия с клиентами, порождая конфликты. Причины таких сбоев, несомненно, нередко определяются неэффективным управлением хозяйственными связями в сфере инфраструктурного обеспечения предприятий сферы услуг и невысокой технологической дисциплиной персонала.

Однако именно неоптимальная стыковка внутрифирменных процессов поставщика услуг с системой сервисных процедур часто становится источником возмущений, создающих угрозу качественному обслуживанию потребителей. Бенчмаркинг (сравнительный анализ) является эффективным механизмом повышения качества услуг. Однако использовать его в полной мере не представляется возможным, так как информация о специфике операционной деятельности репрезентативного предприятия сферы услуг — лидера отрасли, как правило, является закрытой. Управление контактами с клиентами способно создать положительное мнение клиентов об услуге еще до начала ее потребления. Чем теснее и дольше взаимодействие персонала предприятия сферы услуг с потребителями, тем большую значимость приобретает детальная регламентация управления контактами с клиентами.

Самостоятельной задачей следует считать разработку операционных требований к поведению персонала в случае возникновения конфликтов с потребителями услуг. Следует отметить, что инициаторами таких конфликтов могут выступать не только клиенты, но и персонал. Чтобы исключить предпосылки наступления подобных событий, в первую очередь, необходимо составить наиболее полный перечень прецедентов, которые способны трансформировать споры между персоналом предприятия сферы услуг и клиентами в конфликты. Затем следует разработать правила поведения персонала с учетом специфики таких прецедентов и статуса клиентов. Особое значение в рассматриваемом случае приобретает обоснование процедур оперативного реагирования на претензии клиентов. На рис. 3 представлена SADT-диаграмма управления претензиями потребителей услуг, которая нами построена на основе стандарта ISO [2].



Рис. 3. SADT-диаграмма управления претензиями потребителей услуг на основе стандарта ISO

Одним из главных требований к управлению претензиями клиентов следует считать простоту их подачи и предоставление обоснованного ответа в кратчайшие сроки. Кроме того, дополнительно целесообразно принять во внимание следующие положения. Во-первых, подача потребителями претензии в присутствии других клиентов, даже если они неправы, оказывает отрицательное влияние на окружающих (нередко потенциальные клиенты сразу отказываются от приобретения услуги). Вовторых, потребители, не удовлетворенные ответом на претензию, часто не ограничиваются переходом к другому поставщику услуг. Они делятся своим мнением о качестве услуг, предоставленных старым поставщиком, с коллегами и др., используя, в том числе, потенциал социальных сетей. Это означает, что за каждой неудовлетворенной претензией всегда тянется шлейф отрицательных репутационных эффектов, которые негативно отражаются на деятельности поставщика услуг. В-третьих, удовлетворенность клиентов ответами на их претензии способствует формированию у них лояльности к поставщикам услуг, что стимулирует потребителей делать повторные закупки услуг. В-четвертых, критический анализ предприятием сферы услуг полученных претензий позволяет выявить скрытые недостатки в его основной деятельности. Это создает предпосылки для совершенствования системы сервисных процедур и, соответственно, для повышения качества услуг.

Невозможность видения клиентами внутрифирменной деятельности поставщика услуг объективно приводит к тому, что их качество многими потребителями ассоциируется с положительным впечатлением о встрече с персоналом предприятия сферы услуг. Хотя такая практика является субъективной, ее необходимо принимать в расчет. Поэтому постановка сервисных процессов, как справедливо утверждает К. Лавлок, должна производиться с элементами «театральных эффектов», способных привлечь потенциальных потребителей [3].

Предложение новых услуг часто сложно воспринимается потребителями по ряду причин. Вопервых, этому препятствует эффект сопротивления (неприятия), который обусловлен низкой осведомленностью потенциальных клиентов о ценности новой услуги. Безусловно, культура отечественных потребителей растет. Этому способствуют не только возможности ознакомления с последними инновациями в сфере услуг, которые предоставляют телекоммуникационные технологии, но и возросшая мобильность потребителей, которая стимулирует ускорение трансфера передовых стандартов предоставления услуг в мировом пространстве. Однако процесс принятия новых услуг потребителями, как правило, инерционен. Чтобы преодолеть рыночное сопротивление, поставщики услуг должны уделять особое внимание их продвижению, т. е. планировать и реализовывать маркетинговые мероприятия, направленные на стимулирование спроса. Отечественная сфера услуг представлена преимущественно микропредприятиями, которые обладают ограниченными, прежде всего финансовыми, ресурсами, поэтому решение маркетинговых задач для них является проблемой.

Во-вторых, восприятию российскими потребителями инновационных услуг объективно препятствует экономическая рецессия, одним из последствий которой является снижение доходов населения.

В-третьих, не последнюю роль в неоднозначном признании потребителями ряда новых услуг играет, по нашему мнению, низкая инновационная активность в сфере услуг, которая не способствует формированию в обществе позитивного настроя относительно нововведений в этой отрасли.

В-четвертых, поставщики новых услуг часто не оказывают потребителям необходимой технической поддержки. Кроме того, предприятия сферы услуг не всегда стремятся обучать клиентов процедурным особенностям потребления новых услуг.

В-пятых, не последнюю роль в непринятии потребителями новых услуг часто играют ошибки в ценообразовании. Перспективным механизмом повышения качества услуг следует считать организацию их улучшения на основе цикла Деминга. Использование этого подхода декларируется в стандартах ISO. Чтобы его реализовать, требуется, в первую очередь, обосновать сервисный план, в котором должны быть прописаны все процедуры обслуживания и взаимосвязи между ними. Необходимо также комплексно учесть все ограничения в обслуживании потребителей, принимая во внимание влияние сервисных мощностей на его качество. Кроме того, целесообразно выявить все возможности по предупреждению возникновения конфликтов в процессе предоставления услуг.

Таким образом, повышение качества услуг достигается за счет разнообразных механизмов, эффективность которых различна, так как они имеют специализированную функциональную направленность. Это актуализирует разработку рекомендаций по их применению на основе системного принципа и принципа управления Деминга.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. ГОСТ Р 53893–2010. Руководящие принципы и требования к интегрированным системам менеджмента.
- 2. ГОСТ Р ИСО 10002–2007 Менеджмент организации. Удовлетворенность потребителя. Руководство по управлению претензиями в организациях.
- 3. *Лавлок К*. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. 1008 с.
- 4. Портер М. Международная конкуренция. М.: Междунар. отношения, 1993. 896 с.
- 5. *Ткач В.В.* Учет фактора лояльности потребителя и поставщика в планировании поставок в логистических цепях // РИСК. 2012. № 2. С. 77–80.
- 6. Хаксевер К., Рендер Б., Рассел Р. и др. Управление и организация в сфере услуг. СПб.: Питер, 2002. 752 с.
- 7. *Царев В.В., Кантарович А.А., Черныш В.В.* Оценка конкурентоспособности предприятий (организаций). Теория и методология. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 799 с.
- 8. *Чейз Р.Б., Эквилайн Н.Дж., Якобс Р.Ф.* Производственный и операционный менеджмент. М.: Изд. дом «Вильямс», 2001. 704 с.

Бабаева Р.Ф.

СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СИСТЕМЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА БАНКОВ

Аннотация. В статье рассмотрена целесообразность использования банками такого важного элемента внутреннего контроля в системе риск-менеджмента, как стресс-тестирование их деятельности. Представлен обзор преимуществ и недостатков стресс-тестирования на уровне национальных банковских систем и на уровне отдельных кредитных организаций.

Ключевые слова. Внутренний аудит, система внутреннего контроля, риск-менеджмент, стресстестирование, риск.

Babaeva R.F.

STRESS — TESTING AS PART OF THE INTERNAL CONTROL IN A BANK RISK-MANAGEMENT SYSTEM

Abstract. The article observes the rationality of using by banks such an important element of internal control in the bank risk-management system as stress-testing of their business directions. The article introduces an overview of the advantages and disadvantages of stress-testing at the level of national banking systems, and at the level of banks.

Key words. Internal audit, internal control system in banks, risk-management, stress-testing, risk.



Современные кризисные явления в экономике России, возникшие из-за снижения цен на энергоресурсы, продажа которых составляет значительный объем доходов национального бюджета, а также введения экономических и финансовых санкций и ряда других негативных обстоятельств, имеют форс-мажорный характер для всех кредитных организаций, действующих на территории Российской Федерации. Большинство банков оказались не готовыми к подобному развитию ситуации и, как результат, несут серьезные финансовые потери, которые могут поставить под угрозу их жизнедеятельность.

В связи с этим в банковской сфере появилась острая потребность в разработке инструментов, позволяющих снизить негативное влияние шоковых явлений. Ответом на данную потребность, по нашему мнению, может служить проведение стресс-тестирования в банках. С его помощью становится возможным идентифицировать «слабые» зоны в деятельности банка, а значит, заранее продумать сценарии поведения на рынке при реализации стресс-факторов. Стресс-тестирование не является новым

ГРНТИ 06.73.55

© Бабаева Р.Ф., 2015

Рена Фаиговна Бабаева — аспирантка кафедры банков и финансовых рынков Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (921) 386-61-12. E-mail: virage71@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Е.В. Тихомировой.

Статья поступила в редакцию 11.03.2015 г.

Для ссылок: Бабаева Р.Ф. Стресс-тестирование как элемент внутреннего контроля в системе рискменеджмента банков // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2(92). С. 72-75. понятием для экономической науки и практики, однако именно с недавних пор существенно повысилась его значимость.

Как показал анализ, существует множество трактовок понятия стресс-тестирования [7–9; 12], но среди всех рассмотренных определений, на наш взгляд, можно выделить общее: определение степени устойчивости деятельности кредитной организации под воздействием ряда искусственных параметров (потенциальных угроз).

По рекомендациям Банка России и по мнению экономистов, работы которых были изучены нами, процедура стресс-тестирования должна быть интегрирована в систему риск-менеджмента кредитной организации, систему внутреннего контроля и корпоративного управления. Стресс-тестирование является важным инструментом внутреннего контроля в сфере риск-менеджмента. Система внутреннего контроля призвана обеспечивать в качестве основной цели своей деятельности достижение кредитной организацией поставленных советом директоров (собственниками) стратегических приоритетов развития бизнеса банка. Таким образом, в рамках системы внутреннего контроля стресс-тестирование является аналитическим инструментом бизнес-планирования. Благодаря возможностям многовариантного анализа потенциальных потерь и угроз реализации банковских рисков система внутреннего контроля может оперативно обнаруживать негативное влияние на достижение банком операционных, информационных и прочих целей деятельности.

Следует обратить внимание на то, что стресс-тестирование демонстрирует лишь объемы потенциальных убытков при гипотетическом воздействии стресс-факторов, однако не определяет вероятность наступления подобных стрессовых событий. Стресс-тестирование не является прогнозом банковских потерь, тем не менее, оно побуждает банки корректировать собственные программы развития, что подтверждает его роль как элемента внутреннего контроля в системе управления рисками.

В систему риск-менеджмента внедрение инструмента стресс-тестирования может проходить по двум направляющим: «сверху вниз» и «снизу вверх». В первом случае это связано с предъявлением со стороны регулятора требований и (или) рекомендаций по проведению стресс-тестирования. Во втором случае — с результатом осознания участниками банковского сектора потребности в данном инструменте риск-менеджмента.

Регулятор имеет значительное влияние как на внедрение стресс-тестирования в текущую деятельность кредитных организаций, так и на повышение ее эффективности. По данным исследования компании Moody's Analytics, опубликованного в 2013 г., стресс-тестирование в сфере риск-менеджмента и бизнес-планирования значительно чаще осуществляется в странах, где применение стресс-тестов входит в число регулятивных требований [5]. Также можно предположить, что определение стресс-сценариев со стороны единого органа (регулятора) делает их результаты понятными для внешних пользователей и сопоставимыми для всех участников финансового рынка.

Государство в лице регулятора заинтересовано в проведении стресс-тестирования, поскольку анализ и оценка финансовой устойчивости кредитных организаций (определенной группы банков или всех банков) к различным стрессовым сценариям позволяет сделать вывод о стабильности банковского сектора в целом.

В зарубежной практике использование стресс-тестов широко распространено. Так, в США раскрытие информации о результатах проведенных стресс-тестов в крупнейших банковских холдингах было предусмотрено на законодательном уровне с 2010 г. (Закон Додда-Фрэнка) [3]. В настоящее время в США органы банковского надзора (Федеральная резервная система и Орган надзора за сберегательными учреждениями) обязаны ежегодно проводить стресс-тестирование системно значимых банков, а также публично раскрывать информацию об их результатах. Кроме того, отдельные корпорации с 2013 г. обязаны дважды в год проводить собственные стресс-тестирования и опубликовывать информацию по ним [2].

В масштабе Евросоюза (ЕС) первые рекомендации по проведению стресс-тестирования были опубликованы в 2005–2006 гг. Европейским комитетом органов банковского надзора [6]. В октябре 2014 г. Европейским центральным банком и Европейским банковским управлением были опубликованы результаты проведенного в Евросоюзе третьего стресс-тестирования, выборка по которому составила 123 крупнейших банка Евросоюза (из 28 стран ЕС) [9]. Задача данного мероприятия — определить устойчивость финансовой системы ЕС к новым потенциальным ударам финансового кризиса. Результат третьего стресс-тестирования банковской системы ЕС следующий: из 123 крупнейших кре-

дитных организаций ЕС не прошли проверку 25 банков, 13 банков должны были в срочном порядке увеличить основной капитал до 10 млрд евро [10].

В России действия ЦБ РФ в области организации стресс-тестирования банков не столь активны, как в ЕС и США. По данным исследования Moody's Analytics, по состоянию на начало 2013 г. 44 % опрошенных кредитных организаций выполняют процедуру стресс-тестирования в силу регулятивных требований, 34 % осуществляют ее по собственной инициативе, а 22 % делают это по обеим причинам [4].

Банк России в нормативных документах лишь рекомендует проведение стресс-тестирования в рамках риск-менеджмента. В российской банковской практике стресс-тестирование не является популярным инструментом внутреннего контроля в системе управления рисками. Это связано отчасти с внутренними ограничениями, с которыми сталкиваются отделы управления рисками в отечественных кредитных организациях. Стресс-тестирование как процедура требует выделения значительных ресурсов (финансовых, трудовых), наличия профессиональных навыков.

Проведение стресс-тестирование органами банковского надзора и регулирования, по нашему мнению, не является эффективным, поскольку имеет ряд недостатков, среди которых можно выделить:

- различие целей, преследуемых со стороны самой кредитной организации (собственников, управляющих) и ЦБ РФ при проведении стресс-тестирования;
- отсутствие необходимых инструментов (например, методик) и ресурсов для проведения комплексного тестирования. ЦБ РФ осуществляет стресс-тестирование кредитных организаций по сценариям, не соответствующим реалиям деятельности конкретного банка, т. е. применяет унифицированные модели. По нашему мнению, несовершенство методологии в значительной степени искажает показатели, т. е. результаты стресс-тестирования;
- существенные затраты на стресс-тестирование. На выполнение стресс-тестов банки вынуждены затрачивать значительное время, при том что в среднем стресс-тестирование занимает у них 12 недель [6]. Часто банкам приходится для соблюдения установленных сжатых сроков привлекать сторонних консультантов в дополнение к своим внутренним ресурсам, что влечет за собой дополнительные расходы.

Тем не менее российские банки проявляют заинтересованность в проведении внутренних стресстестов. В банковской литературе с каждым годом появляется все больше информации о необходимости проведения стресс-тестирования для обеспечения стабильной деятельности банка, кредитные организации делятся опытом его проведения, раскрывая информацию о собственных разработках (методах стресс-тестирования). Многие экономисты [1] сравнивают стресс-тестирование деятельности банка с краш-тестом автомобиля, по результатам которого обнаруживаются недостатки конструкций, принимаются решения о необходимости доработки и модификации.

По нашему мнению, препятствием для массовой интеграции стресс-тестирования в систему управления рисками банка является наличие кадровых, финансовых и технических проблем. В региональных средних и малых банках стресс-тестирование не воспринимается в силу непонимания его содержания. На наш взгляд, стандартизация со стороны ЦБ РФ методологических подходов к организации процесса стресс-тестирования поможет банкам решить эту важную задачу. Банк России, как отмечалось, лишь рекомендует банкам проведение стресс-тестирования в сфере риск-менеджмента, но в нормативных документах не предоставляет необходимых практических рекомендаций для этого. Таким образом, разработка Банком России методологии для проведения стресс-тестирования в рамках управления рисками кредитной организации будет важным шагом на пути к признанию данного инструмента, его популяризации и повышению эффективности работы банков.

В настоящее время процесс выработки универсальных стандартов стресс-тестирования банковской деятельности идет интенсивно в связи с усилением внимания не только регуляторов, но и банковского менеджмента, также наблюдается активное развитие теории, технологий и практики анализа чрезвычайных рисков банков. По мнению автора, осуществление банками стресс-тестирования собственной деятельности как элемента внутреннего контроля системы риск-менеджмента способно предотвратить шоковые последствия реализации стресс-факторов и позволит банкам превентивно формировать альтернативные стратегии развития бизнеса в условиях нестабильной внешней среды. Таким образом, данный инструмент является важной мерой повышения финансовой устойчивости каждой кредитной организации и банковской системы в целом.

- 1. *Бездудный М., Малахова Т., Сидельников Ю.* О стресс-тестировании банков // Экономические стратегии. 2010. № 11. С. 80–87.
- 2. *Бортников Г.П.* Стресс-тестирование в банках: модели ЕС и США // Международные банковские операции. 2013. № 3. С. 27–35.
- 3. Джагитян Э.П., Сильвестров С.Н. Смена парадигмы банковского регулирования в США: от краткосрочных выгод к долгосрочному управлению рисками // Деньги и кредит. 2013. № 8. С. 53–61.
- Доклад Moody's Analytics об исследовании практики стресс-тестирования в банковской отрасли. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www/moodysanalytics.com/~/media/Regional/Russia/ Publications/2012/2012-27-01-MA-2011-Banking-Industry-Survey-Stress-Testing-Russian.ashx (дата обращения: 13.02.2015).
- 5. *Канамеро М.* Управление финансовыми рисками. [Электронный ресурс]. Режим доступа http://www.moodysanalytics.com/media/Regional/Russia/Publications/2012 (дата обращения: 03.02.2015).
- 6. *Крашениников Н.В.* Почему стресс-тестирование остается незрелой практикой // Управление в кредитной организации. 2014. № 3. С. 57–65.
- 7. Моисеев С.Р. Тайны стресс-тестов // Банковское дело. 2010. № 6. С. 36–38.
- 8. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/print.aspx?file=stress.htm (дата обращения: 08.02.2015).
- 9. *Путилов С.* В ожидании финансового шторма. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.newizv.ru/world/2014-10-28/209643-v-ozhidanii-finansovogo-shtorma.html (дата обращения: 15.02.2015).
- 10. Стресс-тест ЕЦБ не прошли 25 банков Евросоюза. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cyprus.kp.ru/daily/26300/3178555 (дата обращения: 10.02.2015).
- 11. *Тавасиев А.М.* Специальные антикризисные меры в механизмах банковского управления // Банковское дело. 2006. № 4. С. 13–19.
- 12. *Berkowitz J.*A Coherent Framework for Stress-Testing. Reserve Board, 1999. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.federalreserve.gov/Pubs/FEDS/1999/199929/199929pap.pdf. (дата обращения: 10.02.2015).

Болгова М.А.

ЛИДЕР РЕОРГАНИЗАЦИИ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР

Аннотация. В статье рассматривается роль лидера как социального менеджера в реорганизации предприятия. Предлагаются средства повышения способности организации к созданию сетей преобразований, проводится анализ реинжиниринга бизнес-процессов.

Ключевые слова. Лидер реорганизации, социальные сети, социальный архитектор, социальный менеджер.

Bolgova M.A.

THE LEADER OF THE REORGANIZATION AS A SOCIAL MANAGER

Abstract. Leader — a social manager, capable to carry out an effective reorganization of the enterprise. Leader is considered as a social manager. Found means to enhance the organization's ability to create networks, transformation, analysis of business process reengineering.

Key words. Leader of the reorganization, social networks, social architect, social manager.



Основоположник научной организации труда и менеджмента Фредерик Уинслоу Тейлор отмечал, что каждый руководитель должен сохранять позицию лидера и быть своего рода социальным инженером: знать личные качества подчиненных и разрешать конфликтные ситуации. К характерным чертам лидера можно отнести умение выстроить коммуникации с людьми, способность увидеть потенциал каждого сотрудника и заинтересовать его в максимальном использовании этого потенциала. Лидер должен уметь «вдохновлять людей на максимальную самоотдачу».

Лидер — социальный менеджер, способный провести эффективную реорганизацию предприятия. В процессе реорганизации, уже в самом начале принятия решения, лидер сталкивается с множеством трудных и, на первый взгляд, нерешаемых задач. Одна из наиболее трудных задач реорганизации — формирование у персонала понимания необходимости изменений еще до того, как ситуация станет неизбежной. Поэтому лидеры наиболее востребованы, когда предприятию необходима «перестройка», но нет людей, способных взглянуть на ситуацию по-новому. Настоящий лидер ведет за собой, ориентирован на положительное изменение, поэтому он всегда лидер реорганизации.

Ориентация на изменение требует диагностики проблем и поиска возможностей. Поэтапный и запланированный поиск возможностей — это удивительная способность превращать непредсказуемые, на первый взгляд, события в мелкие составляющие огромного пазла перемен. Лидеры реорганизации обычно рассматривают четыре области, которые служат источниками основной информации для по-

ГРНТИ 06.71.57

© Болгова М.А., 2015

Мария Алексеевна Болгова — аспирантка кафедры философии и социально-гуманитарных знаний Российского государственного университета туризма и сервиса (Московская область).

Контактные данные для связи с автором: 141211, Московская обл., Пушкинский р-н, пос. Черкизово, ул. Главная, д. 99 (Russia, Moscow region, Pushkin district, village Cherkizovo, Glavnaya str., 99). Тел.: (495) 940-83-02. E-mail: v_rgutis@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Н. Петрова.

Статья поступила в редакцию 07.03.2015 г.

Для ссылок: Болгова М.А. Лидер реорганизации как социальный менеджер // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 76-78.

становки диагноза в своей организации. Лидер занимается самоанализом для определения сильных и слабых сторон, а также определенных «пустот» для возможности их заполнения. Лидеры обеспечивают большей части работников возможности для самостоятельного анализа, что дает руководителям высшего звена уверенность в том, что сотрудники работают сплоченно ради общей цели, а не против друг друга, что очень важно. Система организационного контроля должна выдавать надежные данные об относительной благополучности состояния разных частей организации. Необходим тщательный анализ внешней среды [1–5].

Лидеры должны быть уверены, что в организации есть необходимые механизмы контроля за окружающей средой, которые дают своевременное предупреждение о возможных серьезных негативных явлениях, тенденциях и последствиях.

Лидерам реорганизации необходимо постоянно объяснять подчиненным, почему они занимаются делом преобразования. Но их деятельность должна исключать поиск чрезмерно простых и легких решений. Лидер реорганизации всегда обладает детальной программой и не должен допускать попыток найти ложную панацею. Зачастую в коллективе появляется работник, прошедший повышение квалификации и заявляющий, что обладает знанием быстрого и простого решения проблемы. Лидер реорганизации должен найти способ конструктивно использовать этот энтузиазм, следуя при этом правилу, что не существует простых решений сложных проблем, которые стоят перед организацией.

Поэтому для лидера исключено увлечение чрезмерной пропагандой. Природе же организаций свойственно явление чрезмерной пропаганды идей для того, чтобы они были приняты. Это создает ловушку для таких пропагандистов. Во-первых возникает такое чувство, когда ожидания не оправдываются. Во-вторых, проявляется определенное стремление сохранить новое направление независимо от того, имеет оно успех или нет. Например, в конце 70-х годов XX в. многие консультанты, штатный персонал и линейные управляющие чрезмерно пропагандировали идею кружков качества, с тем чтобы ее широко внедрить. Но поскольку те, кто взял на себя роль защитников этой идеи, вложили немало сил в ее осуществление, то уже по инерции они вынуждены были защищать эту идею даже тогда, когда она не оправдывала ожиданий.

Лидер занимается не просто пропагандой, а формированием нового видения, нового сознания. Видение включает две основные составляющие. Первая — состоит в выработке основной концепции или понимания цели организации, т. е. выступает путеводной звездой и в дальнейшем становится ключевым звеном. Вторая — является эмоциональным призывом: та часть видения, где закладывается мотивационная база, с которой люди могут согласиться. Новое видение включает четкое определение миссии организации, так как в нем содержится представление о том, какой компанию хотят видеть к определенному времени в будущем.

После того как лидеры реорганизации создадут образ будущего, они используют его для мобилизации людей, работающих в организации. Особое внимание лидер должен уделить разработке новых организационных структур и процессов, которые реально воплотить из желаемого образа в действительность. Изменение организации требует не только изменения позиции и поведения отдельных людей. Необходимо «перекроить» роли, неформальные связи и формальные структуры организации. Лидер реорганизации становится социальным архитектором, использующим социальные отношения и структуры в качестве инструментов для проектирования новой организации.

Здесь необходимо критическое и творческое руководство, основанное на афоризме: «Мысли как человек действующий и действуй как человек мыслящий». Все мы, так или иначе, опутаны сетями социальных отношений. Эти сети определяют, кто есть мы сами (отец, мать, начальник, коллега) и кто есть другие по отношению к нам (сын, дочь, подчиненный). Лидер преобразований должен творчески разрушить и потом переплести заново систему социальных связей, чтобы создать значимые перемены. Неудивительно, что многие лидеры преобразований являются новичками в компании или на определенной должности, когда начинается процесс преобразований. Разумеется, ответственность за возрождение организации представляет собой более сложную задачу для лидера, занимавшего свое место в течение некоторого времени. Такой лидер опутан существующей сетью дружеских связей, политических союзов и рабочих обменов, и в то же время он должен создать образ сети, которая будет более эффективно обеспечивать будущее развитие организации.

Социальные сети, возможно, в большей степени, чем другие аспекты организации, управляются на основе планового использования подходящих возможностей. Лидер преобразований должен искусно

пользоваться различными средствами повышения способности организации к созданию сетей, учитывая следующие моменты:

- 1) архитектура и физическое пространство являются важными элементами управления социальными сетями. Архитектура определяет потоки передвижений сотрудников и повышает вероятность их встреч. То, где находятся сотрудники и как передвигаются, а также расположение кабинетов начальства и конференц-залов важные инструменты управления сетями;
- 2) перевод сотрудника из одной социальной сети в другую затрагивает не только его лично, поскольку люди переносят с собой связи с другими людьми;
- 3) могут создаваться временные системы, такие, как рабочие группы или дополнительные организации, чтобы сблизить коллективы для работы над новым заданием. В процессе этого формируются новые союзы и новые социальные сети;
- 4) наконец, лидер преобразований может ввести новые методы руководства, предназначенные для того, чтобы способствовать формированию новых связей в сетях организации. Одним из таких способов является анализ ролей. Отдельные лица дают определения своей работы и того, что им необходимо от других в рамках их набора ролей, и проводят переговоры, на которых участники одного набора ролей договариваются об обменах, облегчающих их работу. Это проясняет связи в их сетях.

Не стоит забывать, что реорганизация любой структуры, независимо от направления деятельности, достаточно сложный процесс, который охватывает все сферы деятельности организации. Все происходящее неумолимо отражается на процессах, взаимоотношениях, результатах деятельности. Как будет проходить реорганизация и какие последствия повлекут за собой изменения, непосредственно зависит от лидера и его управленческой позиции.

- 1. *Банников С.А.* Стратегии решения конфликтных ситуаций в организации // Вестник Академии. 2008. № 3. С. 66–67.
- 2. Карманова Т.Е. Корпорация как рыночный институт: дис. ... канд. экон. наук. М., 2002.
- 3. *Крюкова Е.М., Красильникова Г.В.* Направления использования внутреннего корпоративного блоггинга в деятельности компаний // Сервис plus. 2011. № 2. С. 96–104.
- 4. *Крюкова Е.М., Красильникова Г.В., Кулакова Т.В.* Социальные медиа: реальные и потенциальные источники угроз экономической безопасности предприятия // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2011. № 3. С. 53–57.
- 5. *Крюкова Е.М., Макеева Д.Р.* Сертификация персонала как инструмент повышения качества услуг компаний сферы сервиса // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. № 14. С. 29–34.

Власов М.С.

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВОГО ЦЕНТРА В РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА: СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье рассматривается социальный аспект развития международного финансового центра и его влияния на национальный финансовый рынок. Анализируется корреляция между позицией глобальных финансовых центров в рейтинге агентства Z/Yen (Long Finance) и позицией стран, в которых они находятся, по уровню доступности кредитов и лёгкости ведения бизнеса, согласно рейтингу Doing business (2014 г.).

Ключевые слова. Финансовый центр, национальная экономика, рейтинги, доступность кредитов, ипотека.

Vlasov M.S.

THE ROLE OF INTERNATIONAL FINANCIAL CENTRE IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL FINANCIAL MARKET: SOCIAL ASPECTS

Abstract. The article deals with social aspect of the international financial center's development on the level of national economy. Analyzes correlation between positions of global financial centers in GFCI by Z/Yen (Long Finance) and their host countries in Doing business ratings 2014 on criteria of the availability of credit and easiness of doing business.

Keywords. Financial centre, national economy, ratings, availability of credit, mortgage.



Президентство Д.А. Медведева (2008-2012 гг.) обусловило начало важных инициатив в политике государства, по крайне мере, в двух сферах:

- 1) в инновационном развитии (проект «Сколково»);
- 2) на финансовых рынках (проект создания международного финансового центра (МФЦ) в Москве).
- В данной статье мы остановимся на втором проекте. С политической точки зрения, желание нынешнего российского руководства, которое во многом вышло из Санкт-Петербурга, всегда считавшегося «окном в Европу», создать МФЦ в Москве прорубить «окно» в мир международных финансов весьма символично. Страна должна это оценить. Но как скажется создание МФЦ на простых гражданахналогоплательщиках, ведь именно на их деньги создаётся новая инфраструктура?

ГРНТИ 06.73.07

© Власов М.С., 2015

Максим Сергеевич Власов – аспирант кафедры экономической теории и экономической политики Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8 (812) 622-10-20. E-mail: maxvvell@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь.

Статья поступила в редакцию 13.03.2015 г.

Для ссылок: Власов М.С. Роль международного финансового центра в развитии национального финансового рынка: социальный аспект // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. N 2 (92). С. 79-82.

Первое, что приходит на ум, из возможных улучшений – это доступность кредитов. В Москве МФЦ только создаётся, поэтому получить результат из наблюдаемой действительности мы пока не можем, но мы можем сделать прогноз, сравнив рейтинг стран с самым высоким уровнем доступности кредитов и рейтинг МФЦ и найти корреляцию. С целью поиска такой корреляции мы решили воспользоваться рейтингом глобальных финансовый центров агентства Z/Yen – GFCI и другого известного рейтинга стран Всемирного банка по условиям ведения бизнеса в разных странах – Doing business.

Агентство Z-Yen, начиная с 2007 года, два раза в год, в сентябре и марте, публикует данные о рейтинге МФЦ, на основе количественного анализа оценок респондентов из сферы финансов тех центров, с которыми они знакомы по трудовой деятельности, а также пула из около 100 других рейтингов (от индекса развития человеческого потенциала от ООН до индекса розничных цен от журнала «Экономист»). Всемирный банк для своего индекса использует анкетирование и количественные данные, получаемые через свои представительства, которые, как правило, находятся в столицах исследуемых государств.

Методика исследования. Для создания массива данных по МФЦ мы взяли страны, в которых они находятся (иногда получалось, что в перечне некоторые страны (например, такие как США или Китай) представлены несколько раз, хотя другие вообще не представлены, так как в рейтинге МФЦ только 83 позиции, а в рейтинге Doing business 189 территорий. Последовательность рейтинга GFCI мы сохранили, города заменили на страны, в которых они находятся, а буквенное обозначение заменили на цифровое в соответствии с местом в рейтинге Doing business страны нахождения МФЦ.

В рейтинге Doing business помимо основного рейтинга по лёгкости ведения бизнеса в стране для малых и средних предприятий (полное название исследования – «Ведение бизнеса: понимание регулирования деятельности малых и средних предприятий»), есть также список по лёгкости получения кредита, простоте налогообложения и т.д. Для нашего исследования мы воспользовались рейтингом по лёгкости получения кредита и главным – лёгкости ведения бизнеса.

Чтобы массивы данных были одинаковыми, нам пришлось отсечь данные ниже 83-й позиции. Мы использовали оба рейтинга GFCI за 2014-й год — март и сентябрь, рейтинг Doing Business вышел в июле 2014 года. В ходе составления списков встал вопрос с идентификацией центров стран по рейтингу доступности кредитов, так как очень часто страны оказывались на одном и том же месте по этому показателю. Для верности исследования мы провели корреляцию по данным, которые были приведены в официальной таблице, а потом ещё дополнительно ввели дополнительные индивидуальные численные обозначения для каждой страны на основе рейтинга и алфавита.

В итоге небольшие различия в вычислении возникли:

- при сопоставлении с данными GFCI (март, 2014): 0,107 (данные по официальному рейтингу) и 0,161 (данные по рейтингу и алфавитному перечню);
- при сопоставлении с данными GFCI (сентябрь, 2014): 0,166 (данные по официальному рейтингу) и 0,172 (данные по рейтингу и алфавитному перечню).

При исследовании корреляции по рейтингу лёгкости ведения бизнеса данные корреляции оказались в два раза выше:

- при сопоставлении с данными GFCI (март, 2014): 0,272;
- при сопоставлении с данными GFCI (сентябрь, 2014): 0319.

Как мы можем интерпретировать эти данные, говорят ли полученные результаты о высокой корреляции между двумя рейтингами и явлениями? Нам представляется, что корреляция относительно слабая. Для сравнения корреляция между главным рейтингом исследования по ведению бизнеса и субрейтингами по лёгкости выдачи кредита, по налогообложению, по регистрации предприятий и т.д. варьируется от 0,77 до 0,48. Но различия результатов корреляции по доступности получения кредита и лёгкости ведения бизнеса в 2 раза проигнорировать глупо.

Очевидно, что связь по общему критерию «ведение бизнеса», чем по специальному (хотя и более близкому критерию «доступность кредита»), более тесная. Из этого мы может выдвинуть предположение, что рейтинг GFCI больше отражает общее положение страны в мировых финансах, чем реальное положение центра. Вывод смелый и требует дополнительных доказательств.

Если говорить о доступности кредитов, то нельзя избежать темы ипотеки. Безусловно доступность получения ипотечных кредитов зависит от целого ряда факторов:

1) общая доступность кредитов в стране;

- 2) доходы населения;
- 3) цена жилой недвижимости;
- 4) распространённые способы приобретения недвижимости в стране.

В 2011 году российское ипотечное агентство Penny Lane Realty выпустило рейтинг стран по доступности ипотеки в мире [3]. В основе рейтинга лежит расчёт ежемесячного платежа на сумму около 125 тыс. евро, исходя из процента на кредит. В лидерах оказались: Дания, Швеция, Испания, Португалия, Норвегия, Ирландия, Греция, Германия, Великобритания и Голландия. США, Канада и Япония вошли в первую двадцатку. Россия на 47-м месте обогнала все страны СНГ. Мы не нашли полный список рейтинга. С 2010 года многое могло измениться, но даже исходя из имеющих данных видна тенденция, что доступность кредита и позиции национального МФЦ в рейтинге — мало зависящие друг от друга явления. Напомним, что Копенгаген занимает 61-е место, Осло — 65-е [4].

Чтобы не руководствоваться обрывочными данными не самого авторитетного рейтинга, который, насколько мы понимаем, вышел лишь однажды, мы обратимся к данным Европейской ипотечной федерации. Дело в том что предыдущий рейтинг также использовал данные этой организации. Эта организация была основана в 1967 и имеет целью создание благоприятных условий развития рынка жилой недвижимости для граждан ЕС. Индексы этой организации включают все страны ЕС, США и Россию, поэтому использовать мы можем её ограниченно.

По объёмам выданных ипотечных кредитов лидируют США (8 173 336 млн евро), далее идут привычные лидеры Великобритания (1 550 903 млн евро), Германия (1 184 853 млн евро), Франция (874 000 млн евро), а только следом за ними идут Нидерланды (651 199 млн евро), Испания (641 510 млн евро), Италия (365 587 млн евро), Швеция (334 922 млн евро), Норвегия (275 753 млн евро), Дания (246 414 млн евро) [6]. Но по рейтингу соотношения дохода семей и ипотечного долга картина меняется: Нидерланды, Дания, Швеция, Норвегия, Ирландия, Великобритания [5].

С одной стороны, такая картина возможна, если доходы небольшие, а размер долга (цена жилья) огромная, а с другой — это наиболее яркий показатель распространённости (а значит и доступности) ипотеки. Этот рейтинг говорит ещё об одном примечательном факте: по соотношению доходы населения / размер ипотечного долга Германия стоит ниже США и среднего уровня по ЕС. Очевидно, что это результат немецкой политики: поощрения аренды жилья (в Германии есть специальный закон, подробно регулирующий все стороны этой операции) и субсидирование нового строительства государством (эта политика идёт ещё с конца Второй Мировой войны, когда около 40% жилья было разрушено боевыми действиями).

Эта же тенденция (слабая связь между наличием МФЦ и доступностью жилья по ипотеке) просматривается и на национальном уровне. Для примера возьмём данные РИА Рейтинг [1]. Москва на последнем 82-м месте, Санкт-Петербург на 72-м, а лидеры – Ямало-Ненецкий автономный округ, Магаданская область, Мурманская область. По объёму выдаваемых кредитов и качеству жизни, при этом, Москва номер 1 в списке [2], но наличие МФЦ значительно удорожает жизнь.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать нам вывод, что $M\Phi U$ – это сложный инфраструктурный проект, «порт» в мире финансов. Он должен быть локомотивом, но его наличие не приводит автоматически к развитию всей национальной финансовой системы. М ΦU увеличивает объём финансовых операций, но это, в свою очередь, не всегда ведёт к доступности кредитов для малого / среднего бизнеса или граждан страны. Тем не менее, как Санкт-Петербург определил развитие страны на столетия вперёд, так и создание М ΦU в Москве может стать одним из полюсов роста России, надо только, чтобы создание «порта» в мировом океане финансов не свелось к строительству «потёмкинских деревень».

- 1. Рейтинг регионов по доступности покупки жилья по ипотеке. РИА Рейтинг. 6 августа 2014 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://riarating.ru/regions_rankings/20140806/610625360.html (дата обращения 10.12.2014).
- 2. Рейтинг регионов по качеству жизни семей. РИА Рейтинг, 2013 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2013.pdf (дата обращения 12.12.2014).

- 3. Сафронова А. В рейтинге доступности ипотеки Россия занимает 47-е место. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rb.ru/article/v-reytinge-dostupnosti-ipoteki-rossiya-zanimaet-47-mesto-iz-60/6703417.html (дата обращения 12.03.2015).
- 4. GFCI: Global Financial Centres Index № 17. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.zyen.com/research/gfci.html (дата обращения 12.02.2015).
- 5. Key Figures. 2012. Residential Debt to Disposable Income of Households Ratio, %. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.hypo.org/Content/default.asp?PageID=414 (дата обращения 12.02.2015).
- 6. Key Figures. 2012. Value of Residential Debt, million, EUR. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.hypo.org/Content/default.asp?PageID=414 (дата обращения 12.02.2015).

Галкин В.Ю.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК ДЛЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассматривается типовая модель проведения торгов для малого бизнеса в системе государственных и муниципальных закупок, показаны проблемы функционирования существующей модели для хозяйственной деятельности малого бизнеса. Сформулированы принципы новой модели проведения конкурентных процедур для малых предприятий в системе государственных закупок.

Ключевые слова. Государственные и муниципальные закупки, торги, малый бизнес.

Galkin V.U.

IMPROVING THE MECHANISM OF HOLDING TENDERS IN PUBLIC PROCUREMENT FOR SMALL BUSINESS

Abstract. The article deals with the typical purchasing model for small business in public procurement, it shows the range of problems of modern purchasing model for the small enterprise's activity under the contract system. The article offers the principles of the new model of competitive procedures for small business in public procurement.

Key words. Public procurement, tender, small business.



В условиях нарастающего санкционного давления Россия ищет пути выхода из сложившейся неблагоприятной экономической ситуации. Одним из инструментов решения экономических проблем является рост предпринимательской активности населения России. Президент России В.В. Путин в ежегодном Послании Федеральному Собранию РФ в декабре 2014 г., характеризуя роль гражданского населения в экономике, отметил, что: «свобода для развития в экономике, социальной сфере, в гражданских инициативах — это лучший ответ как на внешние ограничения, так и на наши внутренние проблемы. И чем активнее граждане участвуют в обустройстве своей жизни, чем более они самостоятельны как экономически, так и политически, тем выше потенциал России» [2].

В разрабатываемых программах импортозамещения ключевая роль отводится малому бизнесу, который, сталкиваясь с возросшей нехваткой различных видов ресурсов, в том числе капитала, должен обеспечить экономический рост в нашей стране. А решением проблемы недостаточного уровня инвестирования, по мнению Президента, может являться усиление контроля за бюджетными расходами и пресечение «нецелевого использования или хищения бюджетных средств» [там же].

ГРНТИ 06.56.31

© Галкин В.Ю., 2015

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

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

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. В.Н. Наумова.

Статья поступила в редакцию 22.02.2015 г.

Для ссылок: Галкин В.Ю. Совершенствование механизма проведения торгов в системе государственных закупок для малых предприятий // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 83-87. Γ алкин В.Ю.

В президентском Послании также декларируются тезисы о бережливости и максимальной отдаче, правильном выборе приоритетов при расходовании бюджетных средств, сокращении неэффективных бюджетных расходов. Кроме того, Президент поручает Правительству «принять все необходимые решения, расширяющие доступ малых и средних предприятий к закупкам госкомпаний, в том числе четко определить обязательный годовой объем закупок госкомпаний у малого и среднего бизнеса. Это десятки и сотни миллиардов рублей, которые должны стать источником развития для отечественного предпринимательства» [там же]. А в опубликованном в начале 2015 г. антикризисном плане [6] рассматриваются возможности расширения доступа малых и средних предприятий к государственным закупкам и оценивается гипотетический результат, связанный с увеличением спроса на продукцию малых и средних предприятий в будущем.

Однако по-прежнему в системе государственных закупок остается целый комплекс нерешенных проблем [1], а сам механизм проведения торгов для малого бизнеса требует внедрения определенных изменений.

Обсуждаемые специалистами возможные проекты изменений пока носят дискуссионный характер. Так, например, оценивается перспектива отмены внесения субъектом малого бизнеса обеспечения исполнения контракта, анализируется возможность использования отсрочки и списания неустоек поставщикам со стороны заказчика по полностью исполненным контрактам [5]. А подписанное в марте 2015 г. Председателем Правительства РФ Д.А. Медведевым постановление № 198 [3] призвано временно, до 1 января 2016 г., регулировать корректировку стоимости заключенных контрактов, срок исполнения которых свыше 6 месяцев и реализация которых по не зависящим от сторон обстоятельствам стала невозможной без внесения поправок. Подписание данного документа представляется вынужденной мерой Правительства и призвано в сложившихся экономических условиях «защитить» поставщиков от скачков курса российского рубля и уровня инфляции в России.

Существующие направления государственной поддержки малого бизнеса в системе госзакупок основываются на гарантиях расширения доступа к участию в конкурентных закупочных процедурах субъектов малого бизнеса и теоретически призваны обеспечить дальнейшее развитие среди потенциальных поставщиков здоровой конкуренции и прозрачности сделок. Последнее имеет важнейшее экономическое значение для малого хозяйствующего субъекта, не являющегося монополистом на рынке товаров или услуг.

По данным Минэкономики, «42,8 % проведенных ими госзакупок за 2014 год признаны несостоявшимися, а единственному поставщику на крупнейших площадках "Сбербанка-АСТ" и "РТС-Тендера" доставались соответственно 36,08 % и 49,37 % госконтрактов» [4]. Данные статистики свидетельствуют, что по разным причинам результатом проведения конкурентной процедуры почти в половине случаев является заключение заказчиком контракта с единственным поставщиком. Автор статьи придерживается мнения, что в большинстве случаев речь идет о стремлении заказчика получить товар, работу или услугу надлежащего качества у проверенного бизнес-партнера, имеющего надлежащую квалификацию и соответствующий предмету закупки опыт выполнения работ или оказания услуг.

Все это указывает на исключительную значимость внесения изменений в существующий механизм конкурентной закупочной процедуры. Рассмотрим типовую модель конкурентной закупочной процедуры (см. рис.), в том числе, и у субъектов малого бизнеса.

Можно сказать, что государство со своей стороны лишь «формально» отводит малому бизнесу 15 % от годового объема закупок. Ключевой проблемой является то, что малый бизнес могут «не допускать» по причине отсутствия надлежащей материально-технической базы, подтвержденного опыта выполнения работ, отсутствия квалифицированных кадров, нехватки или отсутствия денежных средств на обеспечение заявки, исполнение контракта, депозита и др.

Таким образом, существующая модель имеет существенные изъяны.

Сегодня стратегия малого предприятия по поиску заказов строится через алгоритм поиска публикуемых в соответствии с действующим законодательством заказов, в которых может принимать участие неограниченное количество потенциальных поставщиков, а значительное снижение цены в ходе торгов может негативно сказываться на качественных характеристиках товаров, работ или услуг.

Кроме того, учитывая существующую проблему отсутствия реестра малых предприятий, рассмотрим альтернативную модель участия субъектов малого бизнеса в конкурентных закупочных процедурах.

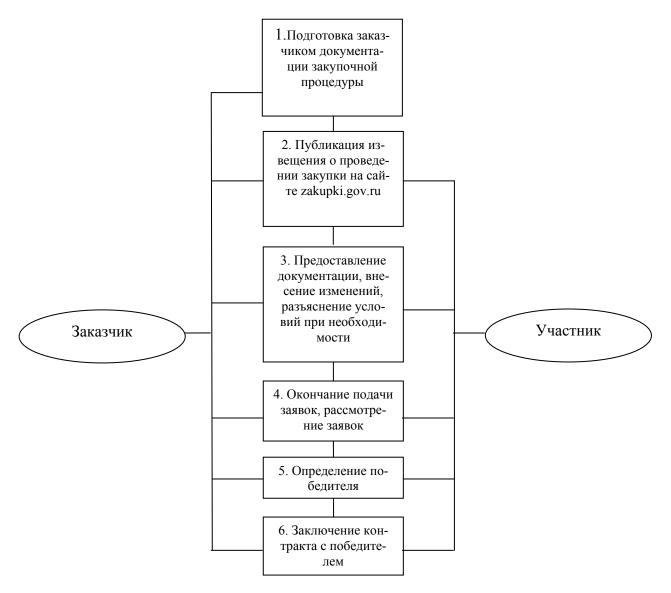


Рис. Типовая модель конкурентной закупочной процедуры

Принципы функционирования новой модели можно сформулировать следующим образом.

- 1. Необходимо создание единого электронного реестра субъектов малого предпринимательства (далее СМП) по федеральным округам и регионам России (данная функция должна перейти к какому-либо правительственному органу или институту).
- 2. В данном электронном реестре будут находиться только экономически эффективные хозяйствующие субъекты.
- 3. Субъект малого бизнеса, занесенный в данный реестр в своем федеральном округе или регионе, должен предоставить информацию по основным направлениям своей деятельности и специализации, возможно использование действующих систем классификации направлений деятельности по ОКДП, ОКПД и др., классификации по учредительным документам. Необходимость деления данного реестра по федеральным округам обусловлена самой практикой проведения закупочных процедур. Так, например, нередки случаи эффективного участия поставщиков продукции из Северо-Западного и Центрального федеральных округов в конкурентных закупочных процедурах заказчиков, находящихся в Дальневосточном федеральном округе. Рассмотрим, например, процедуру, опубликованную на официальном сайте Российской Федерации в сети Интернет, для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг с реестровым номером извещения 31502054103. В рамках данной процедуры было подано 5 заявок на участие, из них 3 принадлежат

 Γ алкин В.Ю.

участникам, находящимся в Москве, 1 — в Санкт-Петербурге, 1 — во Владивостоке. Победителем признана заявка участника из Санкт-Петербурга, который находится за несколько тысяч километров от заказчика с часовой разницей в 7 часов. Это вносит дополнительные трудности на завершающем этапе оформления контракта, когда сторонам необходимо согласовать некоторые детали будущего контракта, которые в определенных случаях технически невозможно прописать в электронной документации или проекте контракта. Огромная часовая разница между населенными пунктами России также не может не влиять на участников, которые, находясь в отдаленных регионах от заказчика, вынуждены выходить на фактические электронные торги глубокой ночью.

- 4. Очень важно ввести в реестр информацию по экономической эффективности выполненных контрактов, опыте выполнения типовых работ или услуг по каждому СМП, по возможности с уточнением сроков, объемов, имевших место улучшений качественных характеристик, благодарственных писем; введенная информация со временем позволит выстроить рейтинговую систему по каждому участнику, его деловой репутации. Последнее обстоятельство имеет большое значение для обеих сторон сделки, а также для повышения эффективности расходования бюджетных средств.
- 5. Алгоритм процедуры определения поставщика среди СМП, включенных в данный реестр, будет состоять из нескольких следующих этапов. Заказчик должен «вслепую», используя данный реестр, анонимно найти от 2 до 5 потенциальных СМП в своем регионе, которые специализируются в данном предмете закупки, имеют подтвержденный опыт выполнения подобных работ или не имеют на этот момент, например, больше двух действующих контрактов. Далее заказчик направляет отобранным претендентам извещение (приглашение) о принятии участия в данной закупочной процедуре, сообщив им, например, основные параметры технического задания (точный объем работ, требуемые сроки их выполнения, ориентировочную цену). Далее СМП, получив извещение и оценив его рентабельность и целесообразность, дают согласие или воздерживаются от участия в данной закупке. Те СМП, которые согласились принять участие, получают от заказчика документацию и техническое задание и начинают детально прорабатывать его в соответствии со своими возможностями на данный момент. Важно, чтобы заказчик не мог видеть этих СМП и «читать» по ним информацию до данного момента, чтобы исключить возможные переговоры и т. д. Далее следует электронная процедура с участием прошедших отбор СМП. Контракт заключается с победителем, предложившим наименьшую цену.

Основное достоинство данной модели состоит в том, что заказчик легально сможет выбрать поставщика в своем регионе, специализирующегося на предмете закупки, возможно имеющего опыт выполнения подобных работ. Поставщик, в свою очередь, в случае признания победителем закупки должен стараться максимально эффективно выполнять обязательства по контракту, поскольку последнее будет влиять на рейтинг и деловую репутацию данного поставщика. Кроме того, нужно также учитывать, что сроки проведения закупки по данной модели будут значительно меньше, чем, например, электронный аукцион по Федеральному закону от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», по которому среднее время проведения электронного аукциона без оспаривания результатов и судебных разбирательств составляет примерно 50 дней, что неоправданно долго, когда, например, заказчику нужно разработать проектно-сметную документацию на небольшой ремонт.

В дальнейшем, возможно через несколько лет, в данной модели можно будет использовать опыт США по разработке системы премирования за досрочное эффективное выполнение обязательств по заключенному контракту (система «фиксированная цена + возможный бонус», например 5 %). Правда, проблема заключается в том, где брать этот «бонус». Требуются пересмотр методологии определения начальной максимальной цены контракта, изменение позиции заказчика в его стратегии формирования начальной цены контракта. На все это потребуются дополнительные финансовые средства.

Автор считает, что предложенные принципы новой модели смогут повысить эффективность расходования бюджетных средств, помогут уменьшить коррупционную нагрузку на действующую модель, а главное, наряду с принципом анонимности выбора поставщика, смогут задать новый вектор становления бизнес-стратегии поставщиков, представителей малого бизнеса, новыми целями которых смогут стать стремление повышать свою квалификацию и накапливать положительный опыт выполнения контрактных обязательств в современных рыночных условиях.

Таким образом, данная модель позволит сократить по времени и повысить эффективность закупок в условиях развития системы электронных государственных закупок, становления Единой информа-

ционной системы, будущей модернизации и изменении количества электронных торговых площадок, что, в свою очередь, может являться естественным продолжением электронной торговли в общемировом масштабе.

- 1. *Галкин В.Ю*. Проблемы совершенствования механизма государственной поддержки малых предприятий в рамках развития контрактной системы // Известия СПбГЭУ. 2014. № 5. С. 90–93.
- 2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kremlin.ru/transcripts/47173 (дата обращения: 01.02.2015).
- 3. Постановление Правительства РФ от 6 марта 2015 г. № 198 «Об утверждении Правил изменения по соглашению сторон срока исполнения контракта, и (или) цены контракта, и (или) цены единицы товара, работы, услуги, и (или) количества товаров, объема работ, услуг, предусмотренных контрактами, срок исполнения которых завершается в 2015 году» // СПС «КонсультантПлюс».
- 4. *Пушкарская А.* Госзакупки реформируют загодя. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/2678076 (дата обращения: 01.02.2015).
- 5. *Мануйлова А*. Госзаказ исполнят по фактической погоде. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/2659402 (дата обращения: 01.02.2015).
- 6. Распоряжение Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р «Об утверждении плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» // СПС «КонсультантПлюс».

Даниелян А.А.

РОССИЙСКО-АРМЯНСКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы российско-армянского партнерства и развития на этой основе промышленной интеграции двух стран. Автор оценивает современное развитие интеграционных процессов и предлагает возможные пути сотрудничества на перспективу.

Ключевые слова. Промышленная интеграция, иностранные инвестиции, торговый оборот.

Danielian A.A.

RUSSIAN-ARMENIAN INDUSTRIAL INTEGRATION: ASSESSMENT AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Abstract. Russian-Armenian partnership and development on this basis, industrial integration of the two countries are the subject of this article. The author assesses the current development of integration processes and suggests possible ways of cooperation in the future.

Key words. Industrial integration, foreign investment, trade turnover.



Сразу после формирования СНГ 29 декабря 1991 г. в Москве был подписан первый двусторонний договор «О дружбе, сотрудничестве и взаимной безопасности» между Арменией и Россией. В период с 1992 по 1994 г. были подписаны десятки взаимовыгодных соглашений о сотрудничестве в разных областях деятельности: Соглашение о сотрудничестве в развитии нефтяной и газовой промышленности России от 2 марта 1993 г., Соглашение между правительством Республики Армения и правительством Российской Федерации о свободной торговле от 25 марта 1993 г., Соглашение между Управлением по физической культуре, спорту и по вопросам молодежи при Комитете Российской Федерации по физической культуре и Правительством Республики Армения от 22 июня 1993 г. [3, с. 67, 102, 144].

В Армении с 1991 г. приток иностранных инвестиций увеличивается, и динамика их роста обнадеживает. С 2000 по 2013 г. агрегированная сумма иностранных инвестиций в Армении составила более 2,9 млрд долл. США. При этом страной-лидером по инвестированию в армянскую экономику выступает Российская Федерация. С 1991 г. динамично увеличивалось количество предприятий с участием иностранного капитала. Согласно официальной статистике с 1991 по 2013 г. было основано 3698 компаний с участием иностранного капитала. С 1991 по 1997 г. большинство совместных компаний, которые полностью являются иностранной собственностью, были вовлечены в импорто-экспортные

ГРНТИ 83.35.31

© Даниелян А.А., 2015

Артур Айказович Даниелян — научный стажер Санкт-Петербургского государственного экономического университета по кафедре экономики и управления предприятиями.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: +7 (911) 928-35-75. E-mail: arthur_d@inbox.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Г. Айрапетовой.

Статья поступила в редакцию 01.03.2015 г.

Для ссылок: Даниелян А.А. Российско-армянская промышленная интеграция: оценка состояния и перспективы развития // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 88-90.

операции, но, начиная с 1998 г., наблюдалась тенденция осуществления инвестиций в сферы местного производства и услуг.

Сегодня в Армении работает около 1300 российских компаний. Их деятельность охватывает широкий спектр: газовую, атомную и гидроэнергетику, транспортную, телекоммуникационную и финансовую сферы. В числе крупнейших проектов — участие «Газпрома» в строительстве газопровода Иран — Армения, «Интер РАО ЕЭС» ведет работы по обновлению Севано-Разданского каскада ГЭС, продолжается сотрудничество в атомной сфере. Расширяется сотрудничество и в банковской сфере с «Внешторгбанком» и «Газпромбанком».

Достигнутые между Арменией и Россией договоренности в энергетической сфере являются положительными, в первую очередь, с точки зрения долгосрочного регулирования цен. С 2014 по 2018 г. Россия будет поставлять Армении газ по цене 189 долл. за тысячу кубометров. Об этом заявил 2 декабря 2013 г. Президент РФ Владимир Путин во время совместной с Президентом РА Сержем Саргсяном пресс-конференции в Ереване, которая состоялась в рамках государственного визита главы российского государства в Армению. По словам В. Путина, ряд льгот для Армении Россия в одностороннем порядке установит до вступления Республики в Таможенный союз. В частности, Армения может закупать у России вооружение по внутренним тарифам РФ. Кроме того, Москва снимет таможенную пошлину в 30 % на экспорт нефти и нефтепродуктов. Как подчеркнул В. Путин, в результате этого российский бюджет недополучит довольно значительную сумму, однако Россия готова пойти на такие льготы.

В Москве был подписан договор о продаже «Газпрому» последних 20 % акций ЗАО «АрмРосгазпром», принадлежащих правительству Армении. Договор подписали министр энергетики и природных ресурсов Армении Армен Мовсисян и председатель правления ОАО «Газпром» Алексей Миллер. В результате сделки «Газпром» увеличил долю участия в уставном капитале своей дочерней компании ЗАО «АрмРосгазпром» до 100 %. Также сообщается, что предприятие будет переименовано в «Газпром Армения».

«Газпром Армения» сегодня является одной из ведущих компаний, играющих важную роль в системообразующей отрасли экономики Армении — энергетике. В настоящее время на территории Армении действуют 334 АГНКС, в среднем на каждые 90 км приходится одна станция. Благодаря разветвленной сети заправочных станций компримированный природный газ в Армении уже рассматривается в качестве основного моторного топлива.

Среди крупных инвестиционных проектов, реализованных компанией, — масштабная газификация Республики, строительство газопровода Иран — Армения, реконструкция и модернизация 5-го энергоблока Разданской ТЭС, усовершенствование системы учета газа, установка систем безопасности у потребителей, расширение Абовянской СПХГ. Работая в реальном секторе экономики, компания с каждым годом добивается больших успехов на всех направлениях своей деятельности.

На важном этапе интеграционного пути Армении в Таможенный союз в российско-армянских отношениях назревает новый крупный бизнес-проект. Корпорация «Роснефть» находится в шаге от выхода на армянский рынок. В повестке длящихся около полутора лет интенсивных переговоров между хозяйствующими субъектами стратегических партнеров на Южном Кавказе два основных вопроса: приобретение «Роснефтью» доли в производственном комплексе «Наирит», а также поставка энергокорпорацией нефтепродуктов в Армению. Одна из ведущих российских компаний расширяет географию освоения внешних рынков.

Учитывая сравнительно емкий армянский рынок импорта автотранспорта, его технического обслуживания, производство автомобильных шин «Наиритом» сулит высокую экономическую рентабельность и поступательный рост спроса на будущую продукцию. В 2012 г. в Армению было импортировано 31,8 тыс. легковых автомобилей. В общем объеме импорта автомобилей почти 60 % приходилось на Германию, затем, с большим отрывом, следовала Япония (17,6 %), на третьем месте — Россия (менее 6,3 %).

В 2013 г. поставки легковых автомобилей в Армению увеличились еще на 18,5 %. За последние 12 лет в Республику было ввезено почти 312,6 тыс. автомобилей всех видов, из которых 67,2 тыс. единиц (или 21,5 % от общего объема) — из России.

С лета 2012 г. «Роснефть» изучает возможности начала работы на армянском рынке в сфере продажи нефтепродуктов. Компания может стать основным поставщиком нефтепродуктов в Армению и

создать с одной из местных фирм совместное предприятие, которое построит сеть из 40–50 АЗС, а также топливно-заправочный комплекс (ТЗК) в аэропорту Еревана Звартноц.

Значительная часть нефтепродуктов в Армению продолжает поступать с нефтеперерабатывающих заводов Румынии и Болгарии. Ключевой пункт в логистике поставок по этому маршруту — грузинский порт Поти — основное транзитное звено в системе экономических связей Армении с внешним миром.

Как известно, «Роснефть» — компания со стратегическим подходом, даже в вопросах освоения не столь емких внешних рынков, к которым, несомненно, следует отнести армянский (объем полностью импортозависимого рынка нефтепродуктов Армении — около 350 тыс. т в год). Именно этот объем внутреннего потребления, который, впрочем, в последние годы фиксирует снижение, российская корпорация планирует полностью удовлетворить. Речь идет о ежегодных поставках в Республику 370 тыс. т нефтепродуктов. В январе текущего года руководство «Роснефти» одобрило поставку именно этого объема нефтепродуктов компании «Роснефть-Армения» (создана «Роснефтью» и ее армянским партнером Oil Techno 10 декабря 2013 г.) на сумму не более 400 млн долл.

Таким образом, приход «Роснефти» на нефтепродуктовый рынок Республики имеет системный характер, с охватом всех цепочек бизнеса на армянском направлении. Между тем созданию сети АЗС и строительству ТЗК в аэропорту Звартноц должно предшествовать определение источника поставок, а также отлаженный маршрут доставки продукции армянским потребителям

В 2013 г. в Армению было поставлено 328 тыс. т нефтепродуктов вместо 346 тыс. т в 2012 г. (спад на 5,3 %). Причина — в переходе многих местных автомобилистов на использование газа в качестве альтернативного топлива (по некоторым данным, около 70 % всего автопарка Республики работает на «голубом топливе»).

В заключение отметим, что, в промышленном секторе Армения имеет самые тесные связи с Россией, и, несмотря на трудности, российско-армянское сотрудничество в различных сферах, в том числе в области мирного использования ядерной энергии, успешно развивается и, надеемся, будет развиваться и в будущем.

- 1. Абалкин Л. О новой концепции долгосрочной стратегии // Вопросы экономики. 2008. № 3. С. 37–49.
- 2. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. 122 с
- 3. Сборник международных договоров Республики Армения 1991–1995 гг. 2002. № 4 (4).

Калочкина Ю.А.

РАЗВИТИЕ НОВЫХ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СФЕРЕ СПОРТИВНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Аннотация. Анализируется правовая база в области государственной поддержки сферы физической культуры и спорта на федеральном и региональном уровнях власти. Определяется зависимость доминирующих организационно-правовых форм хозяйствования в данной сфере от задач, определяемых на уровне государства, в условиях влияния факторов внешней среды.

Ключевые слова. Спортивно-оздоровительные услуги, сфера физической культуры и спорта, государственная поддержка.

Kadochkina U.A.

DEVELOPMENT OF NEW ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FORMS OF MANAGEMENT IN THE FIELD OF SPORTS AND RECREATIONAL SERVICES

Abstract. Analyzes the legal framework in the field of state aid the sphere of physical culture and sport at the federal and regional levels of government. The dependence of the dominant organizational and legal forms of management in the field of problems defined at the state level, under the influence of environmental factors.

Key words. Sports and health services, physical education and sports, government support.



Гражданский кодекс Российской Федерации [3] является основополагающим документом, закрепляющим основные положения развития коммерческих и некоммерческих организаций. Данный документ лег в основу формирования организационно-правового поля в сфере оздоровления и спорта. Кроме того, в настоящее время утверждены и другие правовые положения в сфере функционирования и развития спорта, в которых признается значимость данной сферы для развития всего народнохозяйственного комплекса страны [4; 7]. В связи с этим необходимо дальнейшее развитие спортивнооздоровительных услуг с учетом не только базовых правовых положений, но и происходящих на рынке в целом изменений.

Отметим, что складывающиеся тенденции в сфере спортивно-оздоровительных услуг свидетельствуют о постепенном вытеснении физической культуры как направления спортивной деятельности и преобладании оздоровительных услуг в учреждениях, их оказывающих. Такое положение приводит к необходимости изменения организационно-правовой формы ряда субъектов хозяйствования в сфере спортивно-оздоровительных услуг.

ГРНТИ 06.71.51

© Кадочкина Ю.А., 2015

Юлия Александровна Кадочкина — аспирантка кафедры экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: (812) 310-40-17. E-mail: socman.finec@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.Н. Петрова.

Статья поступила в редакцию 07.03.2015 г.

Для ссылок: Кадочкина Ю.А. Развитие новых организационно-экономических форм хозяйствования в сфере спортивно-оздоровительных услуг // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 91-93.

В настоящее время тенденции формирования рынка спортивно-оздоровительных услуг свидетельствуют о появлении значительного количества новых отдельно стоящих объектов спорта и спортивных комплексов в торговых и развлекательных центрах. В результате потребителям услуг предоставляются широкие возможности для занятий различными видами спорта. К началу 2014 г. численность занимающихся в группах и секциях по видам спорта в целом по стране составила более 21 млн человек из 35 млн занимающихся [8]. Как правило, занятия такими видами спорта требуют инструктажа тренера и разработки специальных методик. При этом численный состав кадров спортивнооздоровительного комплекса за этот же период в целом по России составил 337 тыс. человек. Таким образом, рост количества объектов спортивно-оздоровительной сферы не только создает предпосылки для увеличения числа занимающихся, но и обеспечивает трудовые места для специалистов в данной отрасли.

В свою очередь развитие отдельных видов спорта приводит к необходимости оказания поддержки либо отдельным спортсменам, либо отдельным видам спорта или физкультурно-оздоровительному движению в целом. Именно на эти цели ориентированы фонды. Отметим, что Федеральным законом от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ в параграф 7 «Некоммерческие унитарные организации» Гражданского кодекса РФ были внесены изменения [9], согласно которым фондом признается унитарная некоммерческая организация, которая не имеет членства и учреждается отдельными физическими и/или юридическими лицами. Данные лица осуществляют на добровольной основе взносы с благотворительной, культурной, образовательной или иными социальными или общественно полезными целями [3].

Учитывая особую роль сферы спорта и оздоровления в процессе реализации государством своей социальной политики, для развития таких фондов имеются серьезные предпосылки. Отметим, что в России к настоящему времени накоплен значительный опыт работы фондов в сфере спорта. При этом для фондов, функционирующих в современных условиях хозяйствования, характерно расширение не только целей, но и предмета их деятельности.

Отметим, что в настоящее время в спортивно-оздоровительной сфере функционируют различные фонды, целью деятельности которых является оказание поддержки как спорту, отдельным спортсменам, так и направлениям деятельности, причем они могут иметь территориальную специфику. Так, например, цели деятельности Благотворительного фонда содействия и развития спорта [2] не ограничиваются только благоустройством городских и сельских территорий, созданием спортивных и культурных зон для отдыха и спорта, развитием материально-технической базы государственных учреждений, спортивных школ, детских садов и приютов на территории Ростовской области, а ориентированы в целом на поддержку и развитие спорта. При этом выработанные целевые ориентиры направлены на конкретный возрастной сегмент — детей и молодежь. Такой подход позволяет прививать культуру спорта уже на начальной стадии развития ребенка и требует общественной поддержки. Фонд оказывает также консультационные, просветительские услуги в области спорта, осуществляет публицистическую и благотворительную деятельность.

В качестве другого примера можно привести деятельность Фонда поддержки и развития спорта «Ветераны спорта» [10]. Несмотря на свое наименование, основная направленность Фонда сводится к привлечению к конкретному виду спорта — хоккею — молодежи посредством передачи опыта ветеранами спорта.

Фонд поддержки спорта высших достижений в Свердловской области [11] осуществляет деятельность в области спорта на основе предоставления субсидий из областного бюджета [6]. Такой подход позволяет сделать вывод о значимости физической культуры и спорта на региональном уровне.

Следует отметить, что регионализация фондов позволяет своевременно решать имеющиеся проблемы в области обеспечения и развития спорта на местах. При этом важно учитывать и необходимость взаимодействия объектов сферы спортивно-оздоровительных услуг на межрегиональном уровне. Так, Межрегиональным общественным благотворительным фондом «Здоровье нации» [5] реализуется «Молодежная спортивная программа», ориентированная на решение проблем молодежи и необходимость привлечения данной категории населения к спорту. Данная программа призвана обеспечить «здоровье и достойное будущее» подрастающему поколению. В рамках Фонда осуществляются также программы «Преодоление наркомании» и «Юридическая помощь».

В качестве еще одного примера эффективной деятельности можно отметить работу Благотворительного фонда «Искусство, наука и спорт» [1], основная цель которого направлена на оказание помощи в организации общественно значимых мероприятий в области искусства, культуры и спорта, а также в реализации научно-образовательных и социальных проектов на территории страны в целом.

Таким образом, фонды в сфере поддержки спорта и других смежных областей являются важными участниками современного формирующегося рынка спортивно-оздоровительных услуг. Организационная форма их функционирования незначительно меняется с течением времени, однако принципиально отличными становятся расширяющийся перечень целей, отражающих современные проблемы общества, и мероприятия, позволяющие их решить через занятия спортом.

- 1. Благотворительный фонд «Искусство, наука и спорт». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.artscienceandsport.com/about (дата обращения 22.12.2014).
- 2. Благотворительный фонд содействия и развития спорта. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bfond-rostov.ru (дата обращения 22.12.2014).
- 3. Гражданский кодекс РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/gkrf1/5_23.html (дата обращения 22.12.2014).
- 4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf (дата обращения 22.12.2014).
- 5. Межрегиональный общественный благотворительный фонд «Здоровье нации». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fond77.ru/molodezhnaya-programma.html (дата обращения 22.12.2014).
- 6. Постановление от 29 декабря 2010 г. № 1925-ПП «Об утверждении Порядка предоставления субсидий из областного бюджета фонду "Фонд поддержки спорта высших достижений в Свердловской области" на развитие физической культуры и спорта в Свердловской области в 2011–2015 годах» (с изм. на 27 июня 2013 г.). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/895285311 (дата обращения 22.12.2014).
- 7. Распоряжение Правительства РФ от 7 августа 2009 г. № 1101-р «Об утверждении Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bestpravo.ru/federalnoje/hj-zakony/n0b.htm (дата обращения 22.12.2014).
- 8. Сайт Министерства спорта РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.minsport.gov.ru (дата обращения 22.12.2014).
- 9. Федеральный закон от 5 мая 2014 г. № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».
- 10. Фонд поддержки и развития спорта «Ветераны спорта». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://vs-fond.ru/about (дата обращения 22.12.2014).
- 11. Фонд поддержки спорта высших достижений в Свердловской области. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://querycom.ru/company/0380652 (дата обращения 22.12.2014).

Кунина Е.В.

АНАЛИЗ ВНУТРИФИРМЕННЫХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТАБИЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические и методологические аспекты новых направлений исследования экономики фирмы и управления инновациями на основе ресурсно-ориентированного подхода. Анализируются внутрифирменные факторы, которые обеспечивают предприятию стабильное конкурентное преимущество.

Ключевые слова. Организационный потенциал, стабильное конкурентное преимущество, ресурсно-ориентированный подход, ресурсы, способности, инновации.

Kunina E.V.

ANALYSIS OF INTRA-CORPORATE FACTORS THAT FROM THE STABLE COMPETITIVE ADVANTAGE

Abstract. In the article, there are theoretical and methodological aspects that offer new directions in the research of the firm's economy and innovation management. These directions are based upon the resource oriented approach. Separate attention is paid to the analysis of intra-corporate factors which create a stable competitive advantage for the entity.

Key words. Organizational capacity, stable competitive advantage, the resource oriented approach, resources, capabilities, innovations.



В последние годы развитие России идет по пути регресса, возникшего в результате проводимой экономической политики. Как отмечает С.Ю. Глазьев, за Россией закреплена роль «сырьевого придатка и донора развитых стран». В связи с этим образуется утечка более четверти доходов федерального бюджета [1], следствием чего является деградация научно-произодственного и человеческого капитала. Поэтому необходимо радикально повысить конкурентоспособность российской экономики, прежде всего за счет кардинального изменения экономической политики, направляя ее на инновационный путь развития. Таким образом, актуальность решения задачи обеспечения инновационного развития предприятия определяется необходимостью анализа внутрифирменных факторов формирования стабильного конкурентного преимущества (СКП).

Как утверждает Питер Друкер [2], предприятию недостаточно выпускать товары и услуги, оно должно выпускать более совершенные и более эффективные с экономической точки зрения товары и услуги, что обеспечивает предприятию качественный рост. Задачей менеджеров является преобразо-

© Кунина Е.В., 2015

Елена Валерьевна Кунина — аспирантка кафедры экономики предприятия и производственного менеджмента Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (911) 129-20-91. E-mail: angela1391@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. В.В. Платонова.

Статья поступила в редакцию 11.03.2015 г.

Для ссылок: Кунина Е.В. Анализ внутрифирменных факторов формирования стабильного конкурентного преимущества // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 94-97.

^{*} ГРНТИ 06.81.12

вание потребности общества в новые возможности для прибыльного ведения бизнеса. Это особенно актуально сегодня, когда большое внимание уделяется удовлетворению клиентов. И самыми эффективными предприятиями признаются те, которые имеют преимущество над конкурентами. Важно не только выйти на рынок товаров и услуг, но и удержать достойную позицию на долгосрочную перспективу. Благодаря ресурсно-ориентированному подходу (РОП) возможно проанализировать внутрифирменные факторы, тем самым определяя основную стратегию фирмы. В качестве ключевых элементов ресурсно-ориентированного подхода А.Е. Карлик и В.В. Платонов [3] выделили ресурсы, организационные способности, технологии и компетенции. Ниже представлена модель аналитической структуры ресурсно-ориентированного подхода с описанием ключевых элементов и их взаимодействия (см. рис.).

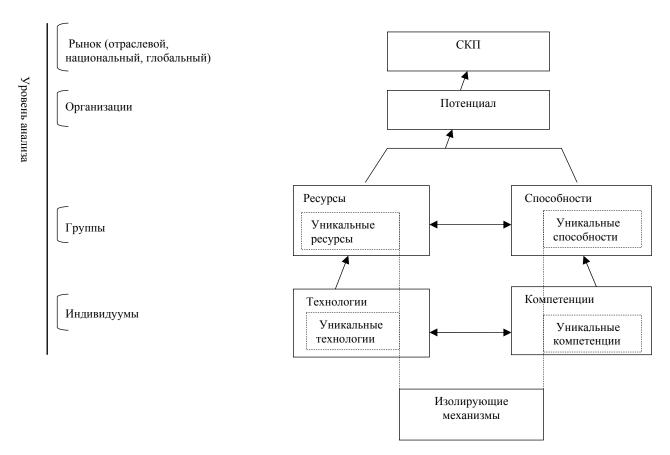


Рис. Модель аналитической структуры РОП [3]

Следует отметить, что элементы и их связи сформированы по уровням анализа: рынок, организация, группы и индивидуумы.

Рассматривая данную систему, необходимо начать с верхнего уровня, или внешней среды, — с рынка. Ключевой целью предприятия, стремящегося «завоевать» рынок, является стабильное конкурентное преимущество. Иными словами, это обладание уникальными материальными и нематериальными факторами, которые обеспечивают предприятию долгосрочное преимущество над конкурентами и, разумеется, позволяют извлекать высокую прибыль. Не стоит ставить знак равенства между конкурентным преимуществом и высокой прибыльностью. Прежде всего если возрастает конкурентное преимущество, то постепенно увеличивается прибыль, но не наоборот.

Определяющим для СКП фирмы является ее организационный потенциал — способность создавать добавленную стоимость или получать ренту. Следует отметить, что потенциал фирмы зависит не только от ресурсов и способностей, но и от правильного соотношения между ними. Ресурсы — это то, что фирма контролирует и использует для получения прибыли в будущем. В свою очередь организа-

ционные способности — это то, что фирме необходимо для контроля, использования и комбинирования ресурсов. Кроме того, в каждой фирме присутствуют свои организационные рутины, которые тесно связаны с организационными способностями. Иными словами, рутины — умение работать так, как привыкли сотрудники организации в течение длительного времени. Внешне рутины невозможно проанализировать: их можно заметить только находясь внутри организации. Несомненно, рутины у каждой организации уникальны, они плотно укоренены и не поддаются копированию, поэтому являются ключевым фактором РОП.

Рассматривая следующий уровень аналитической структуры РОП, выделяют такие элементы, как технологии и компетенции. Они представляют собой подсистему более низкого уровня, чем ресурсы и способности (групповой уровень). Как отмечалось ранее, элементы связаны между собой: компетенции необходимы для использования технологий, а организаторские способности объясняют использование ресурсов.

Для достижения СКП предприятию необходимо обладать уникальными ресурсами и уникальными способностями. Прежде всего уникальные ресурсы — это такие редкие ресурсы, которыми управляет фирма, при этом они не доступны другим. В свою очередь уникальные организаторские способности — это то, что фирма делает лучше других, то, что сложно скопировать другим, не понеся при этом больших убытков.

Для того чтобы уникальные факторы не были скопированы другими фирмами, Ричард Румельт ввел понятие «изолирующие механизмы» [7]. Именно изолирующие механизмы определяют устойчивость и стабильность конкурентного преимущества. Если фирма сможет создать новые изолирующие механизмы или укрепить уже существующие, значит, она сможет повысить стоимость своего бизнеса. Тем самым это снижает конкуренцию, так как фирмам-подражателям необходимо время для копирования того или иного ресурса. Самой эффективной защитой для обладателя уникальными внутрифирменными факторами является юридически закрепленное право монополизировать использование той или иной технологии на определенное время. Помимо этого к наиболее сложным формам изолирующих механизмов относятся репутация фирмы, коммерческие и социальные взаимосвязи, неявные и явные знания, накопленные благодаря большому опыту [4; 5].

Хотя изолирующие механизмы и обеспечивают определенную устойчивость, нельзя отметить полную защищенность фирмы от перемен. Прежде всего, находясь в высокотехнологичном обществе, спрос на товар и услуги постоянно меняется, поэтому необходимо своевременно преобразовать предприятие. Питер Сенге утверждал, что многие менеджеры стремятся построить обучающуюся организацию [8]. Иными словами, следует создать такую организацию, которая быстро адаптируется к внешним изменениям, стремится к развитию более тесных и с высоким уровнем доверия взаимоотношений в фирме, опирается на энтузиазм своих работников, достигает доверительных отношений со своими клиентами и в конечном счете добивается долговременного финансового успеха.

В первую очередь компания должна опираться на идеи о новых комбинациях ресурсов и способностей, которые позволят бороться с новыми рисками и использовать новые возможности. Преобразование любой организации — сложнейшая стратегическая задача. Руководителю необходимо проанализировать причины перемен, выбрать разумное направление движения фирмы, обеспечить внедрение необходимых новшеств.

Управление инновациями — это основа поддержания эффективности и конкурентоспособности предприятия на высоком уровне [6]. Главная задача руководителя — выбрать оптимальное соотношение между различными видами нововведений. Кроме того, невозможно применять только один из видов инноваций. Зачастую, преобразовывая продукт или услугу, забывают о технологических инновациях. Однако производить по старой схеме уже невозможно: продукция потеряет при этом необходимое качество. Аналогично происходит и с организационными изменениями: несовершенство бизнеспроцессов в организации не дает конечному продукту соответствующее качество. Роль организационных инноваций очень высока, так как они напрямую влияют на эффективность и темпы развития предприятия.

Кроме того, нововведения тесно связаны с ресурсно-ориентированным подходом. Например, предприятие завладело определенным ресурсом, следовательно, обязательным условием его использования является внедрение соответствующей технологии, но для этого необходимо провести обучение сотрудников с целью освоения этой технологией, зачастую впоследствии приходится изменять

весь бизнес-процесс, а иногда и организационную структуру. Таким образом, все элементы аналитической структуры РОП тесно связаны между собой, и эффективность предприятия обусловлена умением их сочетать.

Итак, благодаря ресурсно-ориентированному подходу представляется возможным детально проанализировать внутрифирменные факторы, выявить уникальные ресурсы и уникальные способности предприятия, с помощью которых накапливается организационный потенциал. Также следует отметить, что умение сочетать и своевременно внедрять новшества позволяет предприятию поддерживать эффективность и конкурентоспособность на высоком уровне.

- 1. *Глазьев С.Ю.* Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов. М.: Национальный институт развития, 2007. 320 с.
- 2. Друкер П.Ф. Энциклопедия менеджмента. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. 432 с.
- 3. *Карлик А.Е., Платонов В.В.* Современные направления исследования экономики предприятия и управления инновациями. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. 101 с.
- 4. Платонов В.В. Интеллектуальный капитал: оценка и управление. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. 116 с.
- 5. Платонов В.В., Воробьев В.П., Тихомиров Н.Н. Системы управления интеллектуальным капиталом на новом этапе технико-экономического развития: методологический аспект // Известия СПбГЭУ. 2012. № 2 (74). С. 7–15.
- 6. Платонов В.В. Управление инновационными проектами на предприятии. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. 97 с.
- 7. *Румельт Р.* Хорошая стратегия, плохая стратегия. В чем отличие и почему это важно. М.: Изд-во Манн, Иванов и Фербер, 2013. 448 с.
- 8. Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций / Питер Сенге и др.; пер. с англ. М.: 3AO «Олимп-Бизнес», 2012. 780 с.

Е.А. Левин

ФУТБОЛ КАК ФЕНОМЕН ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Аннотация. В данной статье рассмотрено взаимодействие футбола, как массового спорта и социального феномена, с политической сферой общества. Разобран ряд примеров из истории и современности, доказывающих двусторонний характер этой связи. Показано влияние политической конъюнктуры, внутриполитических и геополитических процессов на футбол и наоборот.

Ключевые слова. Спорт и политика, массовый спорт, футбол, холодная война, ФИФА.

E.A. Levin

FOOTBALL AS A PHENOMENON OF SOCIAL AND POLITICAL LIFE IN THE MODERN WORLD

Abstract. This article deals with the interaction of football as a mass sport and a social phenomenon, the political sphere of society. It is analyzed a number of examples from the history and the present, proving the bilateral nature of this relationship. It shows the influence of the political situation, domestic and geopolitical processes in football—and on the contrary.

Keywords. Sport and politics, mass sport, soccer, cold war, FIFA.



Футбол – один из самых популярных и массовых видов спорта в современном мире. Обретя подобный статус с начала второй половины XX века, в то же время, футбол на протяжении всей современной истории своего существования и развития, неоднократно попадал в зависимость от политических процессов различного характера. Несмотря на лозунги о необходимости разделения спорта (футбола в частности) и политики, эта взаимосвязь стала настолько очевидной, что о ней открыто говорят и политики, и официальные лица, занимающие руководящие посты в международных спортивных организациях.

Так, например, президент Международного олимпийского комитета Жак Рогге в августе 2013 г. заявил: «Спорт и политика взаимосвязаны. Чего мы не хотим, так это чтобы политики манипулировали спортом ради достижения собственных целей. Но такое искушение будет всегда, это как с допингом. Поэтому нужно вновь и вновь очерчивать границы спортивной автономии» [1]. Таким образом, признавая наличие определенных связей между политическими процессами и событиями в спортивном мире, нам следует более подробно рассмотреть их взаимодействие на конкретных примерах, для того чтобы разобраться в его механизмах и убедиться в его двустороннем характере. Логично будет провести наш анализ на примере футбола — спорта, неофициально носящего статус игры номер один в

ГРНТИ 11.07.25

© Левин Е.А., 2015

Евгений Алексеевич Левин – аспирант кафедры социологии Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. 8-911-841-2957. E-mail: levib@rambler.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра социолог. наук, проф. С.Б. Быстрянцева.

Статья поступила в редакцию 25.02.2015 г.

Для ссылок: Левин Е.А. Футбол как феномен общественно-политической жизни в современном мире // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 98-101.

современном массовом сознании, в особенности, на европейском континенте. Основное внимание мы уделим примерам из советской и российской истории и современности.

Вскоре после окончания Второй Мировой войны, в мире начался период, именуемый историками «холодной войной». Линия фронта в данном противостоянии отнюдь не ограничивалось политической сферой общества. Одним из «фронтов» в общественно-культурном сегменте противостояния двух систем стали различные виды массового спорта. Противостояние в данной сфере носило чрезвычайно острый и принципиальный характер. Спорт в СССР рассматривался в качестве одного из элементов противостояния западному миру. Советским государством предпринимались значительные усилия, дабы обеспечить полное и безоговорочное превосходство в данной сфере и продемонстрировать тем самым превосходство социалистической системы над капитализмом. На практике, политическое противостояние нередко переходило и на футбольные поля.

В 1958 году конгресс УЕФА (Союз европейских футбольных ассоциаций) принял решение проводить раз в четыре года Кубок Европы по футболу для сборных команд. В 1/4 финала, согласно турнирной сетке, сборной СССР предстояла встреча с одним из фаворитов — сборной Испании. Главной подоплекой этих матчей (первый из них должен был состояться 29 мая 1960 года в Москве, ответный — через десять дней в Мадриде) стала большая политика: команды представляли глубоко антагонистические политические системы. В результате, именно политика и решила исход предстоящего поединка. Диктатор Франко, по всей видимости, неуверенный в благоприятном для своей команды результате, запретил сборной поездку в Москву.

В ответ, Федерация футбола СССР тут же выступила с заявлением: «Федерация футбола СССР глубоко возмущена грубым вмешательством франкистских властей, сорвавших встречу испанских и советских футболистов. Фашист Франко и его приспешники давно известны своей враждебностью к дружеским контактам, они не в первый раз срывают встречи, организуемые спортивными федерациями» [5]. В тот же день с письмом к испанским коллегам обратились футболисты сборной СССР: «Уважаемые спортсмены – участники сборной футбольной команды Испании! Не только мы и наша спортивная общественность, но и самые широкие круги любителей футбола во всех странах не могут без возмущения отнестись к такому грубому вмешательству фашистского диктатора Франко, сорвавшего одно из крупнейших соревнований европейского чемпионата» [там же].

Тогдашний лидер СССР Н.С. Хрущев, выступая 28 мая на Всесоюзном совещании ударников коммунистического труда, заявил: «И в большом, и в малом Франко пресмыкается перед своими хозяевами. Весь мир смеется сейчас над его последним спортивным трюком. Это он с позиции правого защитника американского престижа забил гол в свои ворота, запретив испанским футболистам встречу с советской командой» [там же]. В итоге, советская сборная прошла дальше, и стала победителем турнира. Но уже в следующем розыгрыше Кубка Европы сборные СССР и Испании встретились в финальном матче в Мадриде 21 июня 1964 года. За игрой на стадионе наблюдал и сам Франко. Поражение советской команды от политически враждебного соперника стоило поста главного тренера сборной СССР К. Бескову.

Ранее, в 1952 г., сборная СССР по футболу уступила на олимпийском турнире сборной Югославии. В тот момент отношения между Сталиным и Тито были окончательно подорваны. В результате, был выпущен специальный указ, в котором говорилось о том, что проигрыш югославам нанес серьезный ущерб престижу советского спорта и Советского государства. Был расформирован и снят с чемпионата клуб ЦДСА – пятикратный чемпион СССР и трехкратный обладатель Кубка СССР по футболу.

Дэниел Дрезнер, профессор университета Fletcher School at Tufts University, опубликовал в газете Washington Post статью, в которой доказывает, что футбол часто становился не только поводом для заключения мира (хотя бы и временного), но и для начала конфликтов [4]. Одним из наиболее ярких примеров подобного рода стала «футбольная война», разразившаяся в 1969 году между Гондурасом и Сальвадором. К этому времени Гондурас испытывал серьезные экономические трудности, а политическая власть списывала экономические неурядицы на многочисленных сальвадорских иммигрантов. В январе Гондурас отказался пролонгировать договор с Сальвадором, регулирующий миграционные потоки. В июне кризис достиг своего пика, когда футбольные сборные Гондураса и Сальвадора в серии стыковых матчей должны были выявить обладателя путевки на очередной Кубок Мира. Во время ответного матча в Гондурасе начались массовые беспорядки, их жертвами стали сальвадорцы. Несколько десятков (по другим данным – сотен) сальвадорских иммигрантов были убиты, от 60 до 130

тыс. бежали из Гондураса, их имущество было разграблено. Через две недели началась и война: армия Сальвадора вторглась на территорию Гондураса. В ходе этой войны погибло еще около 2 тыс. человек, в основном мирных гондурасцев [6].

В 1990 году произошел очередной футбольный конфликт, напрямую связанный с политикой. На этот раз противостояли друг другу сербы и хорваты, входившие на тот момент в состав Югославии. Матч между белградской «Црвеной Звездой» и загребским «Динамо» игрался в Загребе (столице Хорватии) через две недели после того, как президентом Хорватии был избран националист Франьо Туджман. Матч оказался на редкость жестоким и так и не был доигран. Сербскую команду, которую пыталась линчевать толпа болельщиков, эвакуировали с поля на вертолете [3].

В 2014 году матч отборочного раунда чемпионата Европы по футболу 2016 года между сборными Сербии и Албании был отменен из-за беспорядков на трибунах. Встреча, проходившая на стадионе «Партизан» в Белграде, была остановлена на 41-й минуте при счете 0:0 после того, как фанаты начали бросать на поле петарды. Затем неизвестный запустил над стадионом беспилотный летательный аппарат с флагом албанских националистов, который сорвал сербский нападающий Александар Митрович. Поступок серба вызвал негодование албанских футболистов, после чего между игроками вспыхнула потасовка. В это же время в эфир сербского ТВ ворвался член Сербской радикальной партии Игор Микич, передав нецензурный «привет» премьер-министру страны Александру Вучичу, бывшему националисту, а ныне главному стороннику присоединения Сербии к ЕС [2]. Впоследствии МВД Сербии заявило, что к инциденту с появлением флага причастен брат премьер-министра Албании Орфи Рама, который, по мнению следствия, и управлял беспилотником из VIP-ложы стадиона.

Новый виток обострения международных отношений между Россией и Западом не оставил в стороне и спорт. Наряду с провалившимися инициативами отдельных политиков призвать ряд западных стран к бойкоту Олимпиады в Сочи, весной 2014 году, еще до возвращения Крыма в состав России и объявления международных санкций, двое американских сенаторов, Марк Кирк и Дэн Коутс, отправили в Международную федерацию футбольных ассоциаций (ФИФА) официальное письмо с требованием снять сборную России с участия в Чемпионате мира по футболу в Бразилии 2014 г., а также отобрать у России право проведения Чемпионата мира в 2018 году. В качестве главного аргумента сенаторами был использован прецедент, имевший место в 1992 и 1994 гг., когда сборной Югославии было отказано в участии в Чемпионате Европы в 1992 году и Чемпионате мира в 1994 году из-за балканских войн. Однако, успеха эта инициатива не имела. Позицию ФИФА по данному вопросу озвучил Генеральный Секретарь Жером Вальке: «Правила и нормы организации не распространяются на тех, кто не имеет отношения к футболу» [7].

Итак, мы рассмотрели достаточное количество примеров, чтобы убедиться в наличии непосредственной двусторонней связи, имеющейся между политической сферой общественной жизни и футболом. Очевидно, что из обычного спорта футбол давно превратился в феномен общественного масштаба. По своей значимости и интересу со стороны народных масс футбол, зачастую, превосходит явления как культурно-развлекательного, так и социально-экономического и политического характера. Вместе с тем, футбол, как и любой другой массовый спорт, несомненно, является инструментом, канализующим социально-протестную энергию народных масс. Эмоции, которые могли бы кипеть и разгораться по поводу заработной платы, межнациональных отношений, профсоюзной борьбы и любых других вопросов социально-экономического и политического характера, выплескиваются в виртуальное футбольное пространство.

С точки зрения политического сознания, футбол является весьма эффективным инструментом манипуляции массовым сознанием. А также одним из самых действенных способов скрыть реальную политику и реальное содержание современного мира от человечества.

- 1. Жак Рогге: «Спорт и политику разделить невозможно». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.inopressa.ru/article/20aug2013/tagesspiegel/rogge.html (дата обращения 20.08.2014).
- 2. Матч Сербия Албания отменен из-за беспорядков. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://lenta.ru/news/2014/10/15/serbia_albania (дата обращения 15.10.2014).

- 3. Политический футбол. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://iamik.ru/news/zarubezhe/53270 (дата обращения 13.06.2014).
- 4. Причины футбольных побед. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kontinent.org/article rus 44d3dc64e40ce.html (дата обращения 25.02.2015).
- 5. Сборная России по футболу. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rusteam.permian.ru/history/1960_00_1.html (дата обращения 05.02.2015).
- 6. Футбол на грани войны. Как политика убивает «игру миллионов». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.aif.ru/sport/football/1360617 (дата обращения 15.10.2014).
- 7. Что ответила ФИФА на предложение не пускать Россию на ЧМ-2014? [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mk.ru/sport/2014/04/03/1008394-chto-otvetila-fifa-na-predlozhenie-ne-puskat-rossiyu-na-chm2014.html (дата обращения 03.04.2014).

Пашигоров В.С.

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Аннотация. В статье представлены результаты проведенного исследования современного состояния отраслей топливно-энергетического комплекса и тенденций их развития на перспективу, позволившие выявить основные дестабилизирующие факторы, угрожающие энергетической безопасности России, а также направлений повышения эффективности использования энергии и обеспечения устойчивого развития экономики России.

Ключевые слова. Энергетическая система, экономическая безопасность, устойчивое развитие, топливно-энергетический комплекс, топливно-энергетические ресурсы, источники электроэнергии, услуги в сфере энергетики, повышение энергоэффективности.

Pashigorov V.S.

INCREASE OF ECONOMIC EFFICIENCY OF A POWER SYSTEM OF RUSSIA

Abstract. The results of the conducted research of a current state of branches of fuel and energy complex and tendencies of their development on prospect which allowed to reveal the major destabilizing factors, menacing to energy security of Russia, and also the directions of increase of efficiency of use of energy and providing a sustainable development of economy of Russia are presented in article.

Key words. Power system, economic security, sustainable development, fuel and energy complex, fuel and energy resources, electric power sources, services in the sphere of power, energy efficiency increase.



Преобразование энергетической системы должно стать основным элементом в стратегии обеспечения экономической безопасности и устойчивого развития России на ближайшую перспективу. При этом необходимо определить конкретные цели и задачи в области энергетики, с тем чтобы расширить доступ к надежным, адекватным и высококачественным источникам электроэнергии; содействовать переходу к использованию передовой практики предоставления услуг в сфере энергетики; обеспечить условия, при которых ненадежные или низкокачественные источники энергии не создают угрозы возможности развития всех секторов российской экономики.

Отметим, что, например, последние оценки подтверждают тенденции, связанные с увеличением атмосферных выбросов (даже широкое использование возобновляемых источников энергии и повышение энергоэффективности не нивелирует тот факт, что совокупный объем выбросов превысит безопасную отметку в 450 объемных частиц на миллион к 2050 г.). К тому же, согласно некоторым прогнозам, концентрация вредных примесей может достичь отметки в 650–700 частиц на миллион (ppm)

ГРНТИ 06.52.01

© Пашигоров В.С., 2015

Виктор Сергеевич Пашигоров — аспирант кафедры экономики и управления в сфере услуг Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: (812) 310-40-17. E-mail: karpova.g@unecon.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. Г.А. Карповой.

Статья поступила в редакцию 11.02.2015 г.

Для ссылок: Пашигоров В.С. Повышение экономической эффективности энергетической системы России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 102-105.

в эквиваленте двуокиси углерода (CO_2) к $2050\,\mathrm{r}$. и отметки в $800-1300\,\mathrm{ppm}\,\mathrm{CO}_2$ — к $2100\,\mathrm{r}$. Такое значительное повышение концентрации парниковых газов означает, что средняя температура на Земле может повыситься на $2-3\,\mathrm{^{\circ}C}$ к $2050\,\mathrm{r}$. и на $3,7-5,6\,\mathrm{^{\circ}C}$ к $2100\,\mathrm{r}$., что, безусловно, является глобальной угрозой развитию мировой экономики [$1, \mathrm{c}.8-9$].

Очевидно, что в настоящее время создано и внедрено множество способов преобразования энергетики в целях обеспечения устойчивого экономического развития. Несомненно, существуют варианты применения энергетических технологий для снижения выбросов и повышения экономической устойчивости. К тому же анализ возможных сценариев показывает, что в экономике представляется возможным использовать многочисленные методы для обеспечения устойчивого развития, но для этого необходимы проведение масштабной государственной политики, укрепление международного сотрудничества, в том числе в отношении средств осуществления этой политики, изменение моделей коммуникаций, бизнес-поведения и беспрецедентные уровни инвестирования.

Тем не менее, несмотря на их разнообразие, на наш взгляд, возможные варианты устойчивого экономического развития имеют ряд общих черт. Во-первых, чем раньше начнется процесс реализации организационных, финансовых, информационных и коммуникационных стратегий, тем большей будет технологическая гибкость и меньшими затраты на проведение соответствующих мероприятий. Во-вторых, политика, направленная на повышение эффективности услуг в сфере энергетики, может иметь реальную перспективу. Безусловно, чем раньше и глобальнее будут использованы меры в области повышения энергоэффективности, тем значительнее будет эффект от реализации решений по установлению контроля над выбросами. При этом сценарии, в которых акцент делается на мерах, призванных повысить эффективность использования энергии, направлены на достижение целей устойчивого развития, таких как обеспечение (практически) универсального доступа к электроэнергии.

Однако если достижения в области повышения эффективности будут незначительными, то экономика попадет в еще большую зависимость от быстрого совершенствования технологий и увеличения поставок «чистой» энергии. Вместе с тем следует учитывать невозможность использования в практике достижения устойчивого экономического развития атомной энергии, удержания углерода (и его биоинженерного варианта), технологий, которые сталкиваются со значительными социально-политическими и техническими проблемами. Однако их полное исключение создает проблемы в формировании специальных мер для повышения эффективности энергетики и сокращения спроса [3].

На наш взгляд, с учетом современных условий процесс преобразования энергетики в России может быть совместим с экономической и социальной инклюзией. В частности, практически всеобщий доступ к экологически чистому топливу и электроэнергии может быть обеспечен в сочетании с мерами, направленными на удержание роста выбросов и, соответственно, с относительно умеренными затратами на инвестиции. При этом технологии могут не рассматриваться в качестве главного лимитирующего фактора для преобразования энергетики. Однако необходимо учитывать пессимистические прогнозы относительно преодоления экономических, социальных и культурных барьеров в связи с осуществлением национальной политики и достижением соответствующего уровня экономической безопасности в условиях современного экономического кризиса.

Так, например, отмечается значительное снижение инвестиционных ресурсов в топливноэнергетическом комплексе (ТЭК) РФ, особенно централизованных капитальных вложений. В результате этого значительно сокращается ввод в действие важнейших производственных мощностей в отраслях топливно-энергетического комплекса. При этом резко сокращается объем выполняемых работ специализированными отраслевыми строительными и проектными организациями
топливно-энергетического комплекса. В силу высокой инерционности и капиталоемкости отраслей ТЭК преодоление существующего спада и последствий экономического кризиса в сфере капитального строительства потребует в будущем несопоставимо больших затрат. Отметим, что износ
фондов в отраслях ТЭК характеризуется следующими показателями: в угольной промышленности — 56 %; газовой — 45 %; электроэнергетике — 58 %; нефтепереработке — 80 %; в нефтедобыче — 51 % [2].

Одной из главных причин критического положения в отраслях топливно-энергетического комплекса является снижение платежеспособного спроса на топливно-энергетические ресурсы. Причем

кредиторская задолженность отраслей ТЭК поставщикам, бюджету и банкам растет более быстрыми темпами, чем дебиторская задолженность. Можно ожидать, что растущие объемы неплатежей способны значительно сдерживать развитие ТЭК, что, в свою очередь, будет угрожать укреплению экономики страны. Таким образом, оценка современного состояния отраслей топливно-энергетического комплекса и тенденций их развития на перспективу позволяет выявить основные дестабилизирующие факторы, угрожающие энергетической и, как следствие, экономической безопасности России. Среди них:

- снижение физического и платежеспособного спроса на топливно-энергетические ресурсы, приводящее к резкому спаду производства в ТЭК;
- глубокий кризис финансовой системы: неплатежи за топливно-энергетические ресурсы инициируют кризис в финансовых отношениях ТЭК с поставщиками, банком и бюджетом;
- высокий моральный и физический износ действующих производственных мощностей отраслей топливно-энергетического комплекса, несущий угрозу крупных производственных аварий и катастроф;
- дефицит инвестиционных ресурсов на поддержание и обновление производственных мощностей топливно-энергетического комплекса содействует выбытию мощностей, опережая их ввод;
- качественное ухудшение сырьевой базы отраслей топливно-энергетического комплекса (прирост новых запасов нефти и газа не компенсирует их добычу);
 - отсутствие реальных сдвигов в области энергосбережения;
- напряженное положение с обеспечением топливом, электрической и тепловой энергией отдельных регионов РФ: Дальнего Востока, Бурятии, Читинской области, Северного Кавказа;
- усиление социальной напряженности в обществе как результат ухудшения финансового положения предприятий, падения производства в отраслях топливно-энергетического комплекса и криминализации экономики;
- фискальный характер ценовой и налоговой политики в отраслях топливно-энергетического комплекса, высокие железнодорожные тарифы, а также высокий уровень инфляции в стране во многом обусловит кризис финансовой и инвестиционной сфер топливно-энергетического комплекса (несовершенство налоговой и ценовой политики является главным препятствием подъема и развития отраслей);
- вытеснение российских топливно-энергетических ресурсов с мирового рынка (включая рынок энергоресурсов в странах бывшего СССР).

Безусловно, комплексные проблемы, которые возникают в процессе преобразования энергетики, варьируются от проблем экономического роста, макроэкономического баланса, а также технологических инноваций и их распространения до проблем развития социума. На наш взгляд, для их решения крайне важна согласованность политических мер, а также промышленные стратегии, технологические инновации, передача и адаптация технологий, а также разработка планов в области энергетики, основанных на ее комплексной оценке, которые, в свою очередь, потребуют разработки решительного, оригинального и согласованного национального политического курса Правительства РФ.

Очевидно, что применение низкоуглеродистых и возобновляемых источников энергии, инклюзивный экономический рост потребуют наличия ряда условий, необходимых для создания «благоприятной среды» для проведения преобразований в энергетике: единое политическое пространство и согласованность; устойчивое финансирование; международное сотрудничество; эффективные структуры управления, как на уровне государства, так и на уровне бизнес-структур; современное нормативноправовое сопровождение [там же]. При этом обязательным является создание благоприятных условий для проведения промышленной политики, нацеленной на ускорение экономического роста и содействие развитию экологических секторов, а также для осуществления крупных государственных и частных инвестиционных проектов. Необходимо, чтобы адекватное финансирование было доступным, особенно для развивающихся секторов топливно-энергетического комплекса РФ. При этом использование внутренних источников финансирования должно быть по возможности максимальным, но, учитывая размеры требуемых инвестиций, необходимо привлечение международных финансовых средств. В связи с этим для разработки национальной стратегии преобразования энергетики в рамках концепции устойчивого экономического развития потребуется интеграция сложных процессов в макроэкономической сфере, секторе энергетики, в области внедрения технологий, при принятии мер в

целях социальной и экономической инклюзии, а также охраны окружающей среды. К тому же важное значение будут иметь наращивание национального потенциала и создание условий, способных стимулировать инвестиции со стороны частного сектора и инновации с целью устойчивого преобразования энергетической системы.

- 1. Вершин В.Е. Потенциал и резервы энергоэффективности экономики. М.: РИНКЦЭ, 2013.
- 2. *Канторович А.*Э. Современные тенденции развития российской энергетики // Энергетическая политика. 2012. № 3. С. 20–26.
- 3. *Морозов В.В.* Стратегическое инновационное управление в электроэнергетике // Проблемы прогнозирования. 2014. № 6. С. 3–22.

Радаев А.Н.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ УКЛАДЫ КАК ФАКТОР ГЕНЕЗИСА И ЭВОЛЮЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

Аннотация. В статье рассматривается зависимость теорий внутреннего контроля от преобладающего технологического уклада, описывается возможное направление развития внутреннего контроля.

Ключевые слова. Внутренний контроль, технологический уклад, бухгалтерский учет, риски, человеческий фактор в учетной практике.

Radaev A.N.

TECHNOLOGICAL MODE AS A FACTOR GENESIS AND EVOLUTION OF THE INTERNAL CONTROL

Abstract. The article describes the dependence of the theories of internal control from the prevailing technological mode, de-scribes the possible direction of development of internal control.

Key words. Internal control, technological mode, accounting, risks, behaviorism in accounting.



Рассматривая вопрос, касающийся факторов генезиса и эволюции внутреннего контроля, необходимо отметить, что модели внутреннего контроля связаны с теориями управления, лежащими в основе организации деятельности компаний, включая такую сферу, как бухгалтерский учет. Управление определяет цели, достижение которых необходимо обеспечить. Бухгалтерский учет и внутренний контроль создают условия, способствующие достижению цели.

Теории управления являются ответом на вопросы, которые ставит перед администраторами преобладающий технологический уклад. Под технологическим укладом понимается комплекс технологически сопряженных производств [2]. Таким образом, прослеживается связь между доминирующей моделью внутреннего контроля и преобладающим технологическим укладом.

Английскому парламентарию, политическому деятелю эпохи Просвещения Эдмунду Берку принадлежит высказывание: «Тем, кто не оглядывается назад, не заглянуть вперед». Действительно, ретроспективный анализ позволяет установить причинно-следственные связи, установить закономерности развития явления и на их основе осуществить прогнозирование. В связи с этим целесообразно проанализировать содержание явления внутреннего контроля в разрезе основных технологических укладов (см. табл. и рис.).

ГРНТИ 06.81.85

© Радаев А.Н., 2015

Артем Николаевич Радаев — аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191038, Санкт-Петербург, наб. реки Фонтанки, д. 68 (Russia, St. Petersburg, Fontanka emb., 68). Тел.: 8 (965) 087-51-18. E-mail: radaevartem@yandex.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. М.А. Осипова.

Статья поступила в редакцию 04.03.2015 г.

Для ссылок: Радаев А.Н. Технологические уклады как фактор генезиса и эволюции внутреннего контроля // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 106-110.

До конца XIX в. (первый, второй технологические уклады) аудит заключался в проверке первичных учетных документов, отчетности (теория адекватности).

Период с конца XIX в. по 80-е года XX в. (третий и четвертый технологические уклады) характеризуется резким усложнением техники, производственных отношений. Собственника предприятия уже не удовлетворяет только анализ отчетности, запаздывающий во времени, ориентированный на произошедшие факты, поскольку для обеспечения эффективного функционирования производства ему необходимо знать о наличии отклонений, влияющих на управленческие решения, скрытых резервах, иметь возможность предотвращать ошибки. Аудит ориентируется на анализ эффективности внутреннего контроля, поскольку считается, что эффективная система внутреннего контроля в состоянии самостоятельно выявлять ошибки и нарушения (теория контроллинга).

Пятый технологический уклад сформировался в эпоху глобализации экономики. Главными источниками глобализации являлись усилившаяся конкуренция между крупнейшими корпорациями и революция в информационной сфере. Сформировались глобальные рынки капитала, труда, товаров. Усилилось преобладание финансового сектора над производственным в качестве источника прибыли. Увеличилась скорость совершения сделок, движения капитала (скорость изъятия денег с рынка сократилась до минимума), в связи с чем для компаний выросли риски, связанные с функционированием финансовых рынков.

Все это, а также новый уровень развития информационных технологий явились причиной бурного развития производственных финансовых инструментов, которые первоначально использовались для страхования рисков и только впоследствии стали средством для осуществления спекуляций.

Указанные выше особенности мировой экономики изменили взгляды на управление рисками. Появились новые подходы к риск-менеджменту и сформировались модели внутреннего контроля, ориентированные на риск. Доклад «Внутренний контроль: интегрированный подход» [7], опубликованный СОSO* в 1992 г., положил начало разработки риск-ориентированных моделей внутреннего контроля, в том числе: COBIT, SAC, SAS 55, с внесенными позднее изменениями (SAS 78).

Указанные концепции внутреннего контроля ориентированы на оценку рисков (мошенничество, ошибки, неэффективное использование ресурсов). Под оценкой рисков понимается их выявление и анализ. Выявление рисков предусматривает анализ факторов: внешних (конкуренция, изменения в экономике) и внутренних (качество персонала, информационной системы, основы деятельности организации). Анализ рисков включает: оценку значимости риска, вероятность возникновения риска и рассмотрение вопроса управления риском.

Основываясь на модели COSO, Базельским комитетом по банковскому надзору была проведена работа, направленная на улучшение качества управления рисками финансовых организаций (документы: Базель I (1998 г.), Базель II (2004 г), Базель III (2010 г.) [1].

Шестой технологический уклад принесет новые технологии, которые безусловно окажут влияние на особенности организации производств, вызовут новые направления в теории менеджмента и, соответственно, будут способствовать появлению новых моделей внутреннего контроля.

Советник Президента РФ, академик РАН С.Ю. Глазьев, выступая на Научном совете РАН по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, конкурентоспособности и устойчивому развитию Российской академии наук 29 января 2013 г., отмечал: «Становление нового технологического уклада требует освоения новых технологий, овладение которыми и подготовка кадров соответствующей квалификации также являются приоритетом политики развития. Дальнейшее развитие получат системы автоматизированного проектирования, которые позволяют перейти к автоматизированному управлению всем жизненным циклом продукции, сократив до минимума фазы внедрения и освоения новой техники» [3, с. 203].

Генеральный директор Института авиационных материалов (ФГУП «ВИАМ» ГНЦ РФ) академик РАН Е.Н. Каблов в интервью журналу «Наука и жизнь» отметил: «У всех на слуху сейчас био- и

^{*} Для изучения и подготовки рекомендаций по фактам мошенничества в корпоративной финансовой отчетности в 1985 г. была создана Комиссия Тредвея, которая, изучив отчетность с октября 1985 г. по сентябрь 1987 г., подготовила доклад под названием «Доклад Национальной комиссии по вопросам мошенничества в финансовой отчетности». По итогам доклада создан Комитет спонсорских организаций (COSO). В дальнейшем COSO, с подачи американской компании Coopers & Lybrand, использовался для формирования доклада о концептуальных основах внутреннего контроля.

нанотехнологии, генная инженерия, мембранные и квантовые технологии, фотоника, микромеханика, термоядерная энергетика — синтез достижений на этих направлениях должен привести к созданию, например, квантового компьютера, искусственного интеллекта и в конечном счете обеспечить выход на принципиально новый уровень в системах управления государством, обществом, экономикой» [6].

Вероятно, появятся автоматизированные системы управления, которые на основе квантовых вычислений обеспечат планирование производства в реальном времени, позволят оперативно осуществлять поиск наиболее эффективного решения из множества вариантов, в связи с чем роль контроля (аудита) как деятельности, связанной с анализом эффективности функционирования организации, будет снижаться.

Неопределенность в деятельности организации, связанная с изменчивостью внешней среды, уже не будет настолько велика, что ориентация системы внутреннего контроля на риски не будет являться необходимой. Контроль (аудит) будет направлен на обеспечение функционирования автоматизированных систем управления. Следует отметить, что переход к информационно-технологическому контролю, уменьшение области применения «ручного» контроля не умаляют значение изучения системы контроля. Новые возможности, появившиеся в связи с автоматизацией процесса контроля, выдвинут на первый план новые приоритеты в исследованиях.

В дальнейшем большое внимание будет уделяться развитию комплексного подхода при осуществлении контроля, изучению внутренних факторов, влияющих на функционирование организации, взаимосвязи внутриорганизационных процессов, разработке новых контрольных показателей. В этих условиях человеческий фактор — основной внутренний фактор, от которого зависит деятельность организации, — станет приоритетной темой исследований в области внутреннего контроля.

Классик менеджмента Питер Друкер в своей работе «Управление в обществе будущего» писал: «Наши сотрудники могут быть нашей самой тяжкой ношей, но наши люди должны быть нашей величайшей возможностью» [5, с. 102]. В связи с тем, что в процессе управления значительное внимание будет уделяться внутренней среде организации, анализу межличностных отношений среди персонала, контроль приобретет социально-ориентированный характер.

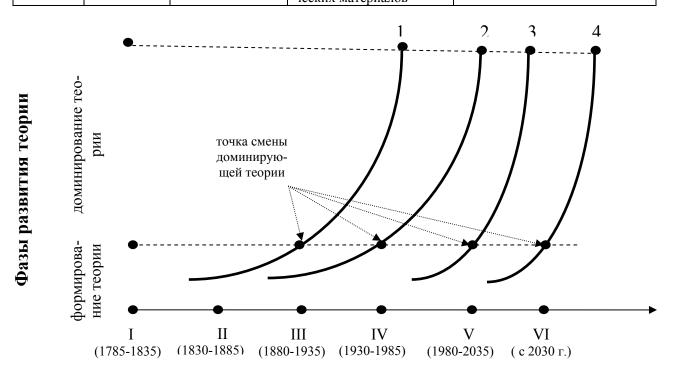
Сопоставление технологических укладов и преобладающих теорий аудита

Таблица

Номер уклада	Годы развития	Характеристика соответствую- щего инноваци- онного цикла	Ведущие отрасли экономики	
Первый	1785–1835	Промышленная революция: фабричное производство текстиля	Сельское хозяйство, текстильная промышленность	Теория адекватности Первые публикации в рамках данной теории датируются концом XIX в.
Второй	1830–1885	Цикл пара и железных дорог	Легкая промышленность, судостроение, паровозостроение, добывающие отрасли	Основная задача выявление ошибок (намеренных или случайных) в отчетности (концепция «сторожевого пса»). Пользователями результатов аудита являются собственники. Аудит заключается в проверке фактического положения дел, изучении произошедших событий. Аудитор представляет заключение о качестве, достоверности отчетности, но не дает консультации

Окончание табл.

				OKOII-Iaiine Iaon.
Номер уклада	Годы развития	Характеристика соответствую- щего инноваци- онного цикла	Ведущие отрасли экономики	
Третий	1880–1935	Цикл электриче- ства и стали	Химическая промышленность, универсальное машиностроение, топливно-энергетический комплекс, электротехническая промышленность	Теория контроллинга Данная теория формируется в начале XX в. Аудит переориентируется с отчетности на анализ организации внутреннего контроля в организации, в отношении которой проводится проверка. Аудитором отслеживаются существенные отклонения, которые оказывают влияние на управленческие решения, выявляются скрытые резервы, предупреждается возможность совершения ошибок.
Четвер- тый	1930–1985	Цикл автомоби- лей и синтетиче- ских материалов	Электроэнергетика, основанная на использовании нефти, приборостроение, производство станков с ЧПУ, синтетических материалов	



- 1 теория адекватности;
- 2 теория контроллинга;
- 3 теория консалтинга;
- 4 социально-ориентированный контроль.

Рис. Смена технологических укладов

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Андрианов В.Д.* Что такое «Базельские соглашения». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fingazeta.ru/law/49604 (дата обращения: 10.02.2015).
- 2. *Глазьев С.Ю.* Закономерности глобальных технологических сдвигов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://maxpark.com/user/sergeyglasiev/content/511153 (дата обращения: 08.02.2015).
- 3. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития и интеграции на основе становления шестого технологического уклада. Из научного доклада на Научном совете РАН по комплексным проблемам евразийской экономической интеграции, конкурентоспособности и устойчивому развитию Российской академии наук 29 января 2013 г. // Партнерство цивилизаций. 2013. № 1-2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://misk.inesnet.ru/wp-content/uploads/PC122013/PC2013-12-194-232-sy-glaziev.pdf (дата обращения: 09.02.2015).
- 4. *Гуриева Л.К.* Концепция технологических укладов // Инновационная экономика. 2004. № 10. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://innov.etu.ru/innov/archive.nsf/779e63082286adbbc325672f003bdcf2/88e58149614c800fc325703000360bb3? (дата обращения: 09.02.2014).
- 5. Друкер П. Управление в обществе будущего / пер. с англ. М.: Вильямс, 2007. 320 с.
- 6. *Каблов Е.Н.* Шестой технологический уклад. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nkj.ru/archive/articles/17800 (дата обращения: 09.02.2014).
- 7. Internal Control Integrated Framework. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.coso.org/IC IntegratedFramework-summary.htm (дата обращения: 04.05.2013).

Санжанов А.И.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. В статье раскрыта значимость качества инновационной политики как ключевого фактора инновационного развития экономики региона, обоснован системно-структурный подход к его оценке. Представлен анализ факторов, определяющих степень межрегиональной дифференциации инновационного пространства страны. На примере регионов Сибирского федерального округа рассчитан интегральный индекс качества региональной инновационной политики и доказана его статистически значимая взаимосвязь с показателем инновационной активности организаций.

Ключевые слова. Инновационная активность, качество инновационной политики, межрегиональная дифференциация, научно-технический потенциал, корреляция, типологизация.

Sanzhanov A.I.

ASSESSMENT OF THE QUALITY OF REGIONAL INNOVATION POLICY

Abstract. The article deals with the importance of the quality of innovation policies as a key factor for innovative economic development of the region, justified systematic and structural approach to its assessment. The analysis of the factors determining the degree of inter-regional differentiation innovation space of the country. On the example of the Siberian Federal District is designed integral index of quality of regional innovation policies and proven statistically significant relationship with indicators of innovation activity organizations.

Key words. Innovative activity, the quality of innovation policy, inter-regional differentiation, scientific and technical potential, correlation, typology.



В контексте актуальных тенденций развития национальной инновационной системы и необходимости выработки и реализации эффективной государственной инновационной политики представляется важным переосмысление роли и места регионов в данных процессах. Результаты различных региональных инновационных рейтингов свидетельствуют о существовании значительной дифференциации в уровнях инновационного развития субъектов Российской Федерации [4–6]. Очевидно, что недостаточное внимание к проблеме роста пространственной неравномерности в ходе модернизационных процессов в долгосрочной перспективе может привести к безвозвратной утрате отдельными регионами конкурентоспособности в инновационной сфере.

Указанная дифференциация обусловлена различными причинами, которые в первом приближении можно разделить на две основные группы. К первой следует отнести относительно объективные факторы, связанные с существующими различиями в социально-экономических условиях инновацион-

ГРНТИ 06.61.33

© А.И. Санжанов, 2015

Александр Иванович Санжанов — аспирант кафедры экономической теории, национальной и мировой экономики Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления (г. Улан-Удэ).

Контактные данные для связи с автором: 670013, Улан-Удэ, ул. Ключевская, д. 40В (Russia, Ulan-Ude, Kluchevskaya str., 40V). Тел.: 8 (3012) 21-85-17. E-mail: etnme@yandex.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. О.А. Осодоевой.

Статья поступила в редакцию 02.03.2015 г.

Для ссылок: Санжанов А.И. Оценка качества региональной инновационной политики // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 111-115.

ной деятельности и научно-техническом потенциале регионов. Эти различия во многом определяются характерной для страны неравномерностью пространственного развития и значительным дисбалансом в распределении имеющегося потенциала и общественных ресурсов между ее территориями.

Вторая группа причин имеет более субъективную природу, поскольку связана с непосредственной активностью основных акторов инновационных процессов, и объясняется различиями в инновационной деятельности хозяйствующих субъектов, а также особенностями государственной инновационной политики, реализуемой в конкретном регионе.

В связи с этим уместен вопрос о степени влияния каждой из групп причин на уровень дифференциации инновационного развития регионов. Иными словами, следует оценить вклад каждой из групп в определение позиции конкретного региона по уровню развития инновационной сферы.

На основе анализа результатов рейтингования инновационного развития субъектов Российской Федерации, проводимого НИУ ВШЭ [5], можно сделать вывод о том, что значимость второй группы причин в усилении поляризации инновационного пространства страны более существенна. Вариация уровней инновационного развития регионов сегодня в меньшей степени объясняется дифференциацией социально-экономических условий инновационной деятельности и научно-технического потенциала (объективная сторона), определяющих степень инновационной восприимчивости (абсорбционной способности) конкретной территории, и в большей степени — результативностью инновационной деятельности субъектов такой деятельности и качеством региональной инновационной политики (субъективная сторона), формирующих инновационную способность территории. Таким образом, именно непосредственная активность основных акторов инновационных процессов в регионе в наибольшей степени влияет на его успехи в инновационном развитии, что, безусловно, можно количественно оценивать по-разному, однако выявленная особенность важна, в первую очередь, как качественная тенденция.

Менее значимую роль первой группы причин можно объяснить тем, что в последние два десятилетия реализуемая на федеральном уровне региональная политика, основываясь преимущественно на принципах первенства общенациональных интересов по отношению к региональным, создания единообразных для всех субъектов Российской Федерации условий развития, носила в основном выравнивающий характер. Это нашло отражение в активном использовании инструментов бюджетного выравнивания, реализации федеральных целевых программ, практики повсеместного создания свободных экономических зон, объектов инновационной инфраструктуры и т. д. Научно обосновано, что приоритет гомогенизации социально-экономического пространства страны по-прежнему занимает одно из центральных мест в целеполагании современной региональной политики [3].

С учетом выявленной значимости региональной инновационной политики (РИП) в формировании уровня инновационного развития региона представляют интерес детальный анализ и оценка данной категории. В теории представлены различные варианты оценки РИП. Наибольшее распространение получил подход, основанный на анализе показателей, количественно характеризующих меры РИП, а также описывающих динамику региональных экономических процессов и результативность инновационной деятельности хозяйствующих субъектов как производных РИП, реализованной в конкретном временном периоде. К примеру, это нашло отражение в методике, разработанной Министерством экономического развития РФ и Ассоциацией инновационных регионов России [1]. Недостаток данного подхода, по мнению автора, состоит в отсутствии однозначных критериев при выборе индикаторов для оценки результативности РИП, а также в неопределенности связи и степени реального влияния последней на динамику конкретного индикатора.

В связи с этим более объективным представляется так называемый системно-структурный подход, основанный на понимании РИП как системного явления и оценке с точки зрения ее качества. Под качеством РИП автор предлагает понимать системную полноту, своевременность и последовательность мер институционально-организационного и финансового регулирования, осуществляемого органами государственной власти в целях инновационного развития экономики региона. Категория качества выступает одновременно атрибутивной характеристикой и агрегированным параметром анализа инновационной политики, проводимой властными структурами различных уровней.

Руководствуясь указанным подходом, проведена оценка качества инновационной политики в субъектах Сибирского федерального округа (СФО) за период с 2009 по 2013 г. Поскольку РИП, реализуемая федеральными органами власти, как отмечалось выше, направлена, в первую очередь, на

выравнивание потенциала и условий инновационной деятельности в регионах, то наибольший интерес для анализа представляла политика региональных органов власти, играющая ключевую роль в динамике инновационных процессов в субъектах Российской Федерации. Дезагрегация системы мер РИП, реализуемых на уровне региона, в первом приближении позволила выделить ее наиболее значимые подсистемы — нормативно-правовое, финансовое и организационное обеспечение. В связи с этим качество РИП в регионах оценивалось по трем группам показателей, характеризующих состояние указанных подсистем.

Анализ нормативной-правовой базы РИП проведен путем оценки состояния актов высших законодательных и исполнительных органов государственной власти регионов СФО (стратегии, концепции, законы, государственные программы и т. д.). Результаты исследования выявили межрегиональную дифференциацию полноты правового обеспечения РИП и отсутствие единообразия в подходах к формированию комплексной нормативной базы РИП.

Соответствующий субиндекс качества I_{IRF} рассчитан на основе четырех дихотомических переменных, характеризующих наличие (отсутствие) выбранных нормативных правовых актов в конкретном регионе. На основе полученных значений субиндекса проведена типологизация регионов СФО. Так, в группу регионов с высоким качеством отнесен 1 регион, со средним и низким — по 5 регионов, с крайне низким (неудовлетворительным) — 1 регион.

Организационное обеспечение РИП оценено с точки зрения наличия специализированных институциональных структур — уполномоченных органов государственной власти, координационных (совещательных) органов, институтов развития (фонды, агентства, корпорации развития и т. д.) в инновационной сфере. Результаты исследования показали, что организационное обеспечение РИП в субъектах СФО представлено относительно слабо и характеризуется неравномерностью и существенными различиями между регионами.

Субиндекс качества организационного обеспечения РИП I_{OS} рассчитан на основе трех дихотомических переменных, характеризующих наличие (отсутствие) анализируемых институциональных структур в конкретном регионе. На основе полученных значений субиндекса проведена типологизация регионов СФО: в группу регионов с высоким качеством отнесено 2 региона, со средним — 1 регион, с низким — 5 регионов. Четыре региона сформировали группу, где организационное обеспечение фактически отсутствует.

Оценка качества финансового обеспечения РИП проведена на основании данных о фактически осуществленных бюджетных ассигнованиях на гражданскую науку и затратах бюджетов на осуществление технологических инноваций. Результаты анализа выявили значительную дифференциацию регионов СФО в части бюджетного финансирования, нестабильность динамики бюджетных ассигнований в течение рассмотренного периода, а также их крайне незначительные среднегодовые объемы. Так, средние удельные расходы на прикладные научные исследования в большинстве регионов СФО в 2009–2013 гг. не превышали уровня 0,02 % объема расходов консолидированных бюджетов.

В ходе расчета субиндекса качества финансового обеспечения РИП I_{FS} значения анализируемых показателей подвергались процедуре сглаживания в связи с имеющейся асимметрией распределений, после чего трансформированные значения показателей были нормированы. На основе полученных значений субиндекса произведена типологизация регионов. Так, в группу регионов с высоким качеством отнесен 1 регион, со средним — 2, с низким — 8 и с крайне низким (неудовлетворительным) — 1 регион.

Интегральный индекс качества РИП I_{QIP} рассчитан по данным таблицы в предположении равной значимости каждой подсистемы РИП как среднее арифметическое найденных значений субиндексов I_{IRF} , I_{OS} и I_{FS} . По полученным значениям интегрального индекса I_{QIP} (см. рис.) проведены ранжирование и типологизация регионов СФО.

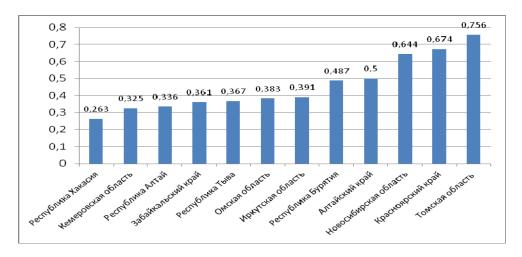
Таблица

Расчет индекса качества инновационной политики I_{QIP}

в регионах	СФО	в 2009-	-2013 гг.
B DCI HUHAA	$\mathbf{C}\mathbf{\Psi}\mathbf{O}\mathbf{I}$	ひ ムひひノー	- 4 013 11.

Регион	Индекс каче-	Индекс каче-	Индекс каче-	Индекс каче-	Ранг
	ства норма-	ства органи-	ства финан-	ства иннова-	
	тивной право-	зационного	сового обес-	ционной по-	
	вой базы ин-	обеспечения	печения ин-	литики	
	новационной	инновацион-	новационной	$I_{\it QIP}$	
	политики	ной политики	политики	1 QIP	
	$I_{\it IRF}$	I_{OS}	$I_{\it FS}$		
Республика Алтай	0,25	0	0,757	0,336	10
Республика Бурятия	0,75	0,333	0,377	0,487	5
Республика Тыва	0,75	0	0,350	0,367	8
Республика Хакасия	0,5	0	0,290	0,263	12
Алтайский край	0,75	0,333	0,417	0,500	4
Забайкальский край	0,5	0,0	0,584	0,361	9
Красноярский край	0,75	1	0,271	0,674	2
Иркутская область	0,5	0,333	0,340	0,391	6
Кемеровская область	0,5	0,333	0,141	0,325	11
Новосибирская область	1	0,667	0,265	0,644	3
Омская область	0,5	0,333	0,316	0,383	7
Томская область	0,75	1	0,519	0,756	1

Так, наилучшее качество РИП среди регионов СФО в 2009–2013 гг. отмечалось в Томской области. К группе регионов со средним качеством отнесены Алтайский край, Красноярский край и Новосибирская область. При этом последние два региона наиболее близки к переходу в группу с высоким качеством. Большинство же регионов СФО характеризовалось низким качеством РИП. Соответствующая группа включает 8 регионов, большинство из которых характеризуются сравнительно одинаковым уровнем качества РИП (республики Алтай, Тыва, Забайкальский край, Иркутская, Кемеровская, Омская области). На их фоне наибольшие шансы для перехода в группу со средним качеством имеет Республика Бурятия. Наихудшее качество инновационной политики характерно для Республики Хакасия, которая наиболее близка к группе с крайне низким качеством инновационной политики. Позиции республик Бурятия и Хакасия симметричны относительно центра объединяющей их группы.



Puc. Индекс качества инновационной политики I_{QIP} в регионах СФО в 2009–2013 гг.

На следующем этапе оценено влияние качества инновационной политики на инновационную деятельность организаций путем определения тесноты связи между индексом качества РИП и показателями «Инновационная активность организаций» и «Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг» [2]. Данные показатели характеризуют соответственно активность и результативность инновационной деятельности организаций.

С помощью *W*-теста Шапиро—Уилка проведена проверка значений указанных показателей на соответствие нормальному распределению. Расчет *W*-статистик и их уровней значимости производился в программе Statistica 10. Положительные результаты проверки позволили использовать параметрические критерии для обнаружения связи между рассматриваемыми показателями. Так, расчеты коэффициентов корреляции Пирсона показали, что у индекса качества РИП имела место слабая линейная зависимость (0,291) с показателем «Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг» и средняя (0,528) — с показателем «Инновационная активность организаций». Вместе с тем, полученные коэффициенты корреляции оказались статистически незначимыми.

Расчеты непараметрического аналога коэффициента Пирсона — коэффициента ранговой корреляции Спирмена — выявили умеренную тесноту связи между рассматриваемыми показателями. При этом коэффициент ранговой корреляции между индексом качества РИП и показателем «Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг» не обладал необходимой значимостью. Коэффициент корреляции между индексом качества РИП и показателем «Инновационная активность организаций» (0,608), напротив, оказался статистически значимым, что означало наличие умеренной положительной связи. Поскольку при расчете коэффициента корреляции Пирсона наличие линейной зависимости не подтверждено, то выявленная зависимость — нелинейная и монотонно-возрастающая. Таким образом, с учетом принятых допущений можно с известной долей вероятности утверждать, что между качеством инновационной политики в регионах СФО в 2009–2013 гг., выраженным индексом качества РИП, и инновационной деятельностью организаций, выраженной показателем инновационной активности, существовала умеренная монотонно-возрастающая нелинейная зависимость.

Как было показано ранее, различия в уровнях инновационного развития регионов на современном этапе определяются, в первую очередь, непосредственной активностью самих участников региональных инновационных процессов, т. е. инновационной деятельностью организаций и эффективностью региональной инновационной политики. В связи с этим нарастание различий в качестве инновационной политики в регионах СФО в рассмотренном периоде усиливало межрегиональную дифференциацию в уровнях инновационного развития как само по себе, так и за счет соответствующего влияния на инновационную активность организаций данных регионов.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Бортник И.М.*, *Сенченя Г.И*. и др. Система оценки и мониторинга инновационного развития регионов России // Инновации. 2012. № 9 (167). С. 48–61.
- 2. Данные официальной статистики, публикуемые Федеральной службой государственной статистики. Раздел «Инновации». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science and innovations/science/# (дата обращения: 03.03.2015).
- 3. *Коростышевская Е.М., Плотников В.А.* Теоретические аспекты формирования целей в российской региональной политике // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 62–71.
- 4. Рейтинг инновационной активности регионов 2013, составленный Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nair-it.ru/news/21.07.2014/441 (дата обращения: 03.03.2015).
- 5. Рейтинг инновационного развития субъектов РФ: аналитический доклад, подготовленный Институтом статистических исследований и экономики знаний Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.hse.ru/primarydata/ rir2012 (дата обращения: 03.03.2015).
- 6. Рейтинг инновационных регионов 2013, выполненный в рамках квалификационного комитета Ассоциации инновационных регионов России (АИРР). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.i-regions.org/upload/nasait.pdf (дата обращения: 03.03.2015).

Стром П.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО СТИМУЛИРОВАНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье освещаются налоговые льготы, стимулирующие инвестиции в регион. Изложены принципы, соблюдение которых повышает качество региональных законопроектов по поддержке инвестиционной деятельности.

Ключевые слова. Стимулирование инвестиционной деятельности, региональные законы, региональные налоговые льготы, административные барьеры.

Strom P.

THE EFFICIENCY OF REGIONAL LEGISLATION ON STIMULATION OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. Tax concessions stimulating the investments into region are described in the article. Principles, compliance of which, raises the quality of regional laws on support of investment activity are stated.

Key words. Stimulation of investment activity, regional laws, regional tax concessions, administrative barriers.



С первых лет существования постсоветской России ряд субъектов Федерации стали активно пытаться на законодательном уровне создать на подведомственных территориях условия для привлечения иностранных инвестиций и стимулирования инвестиционной деятельности отечественных предпринимателей [3]. В работе [5] были проанализированы первые (с 1991 по 1994 г.) нормативные правовые акты регионального уровня по поддержке инвестиционной деятельности и восстановлено «доброе имя» Закона Ленинградской области 1994 г., предоставившего существенные налоговые преференции всем инвесторам, в том числе иностранным, без каких-либо ограничений. По своему статусу, объему предоставленных льгот и отсутствию законодательных барьеров Ленинградская область по праву может претендовать на первое место среди регионов, создавших в тот период режим максимального благоприятствования для инвесторов на своей территории.

В дальнейшем Ленинградская область активно продолжила линию государственной поддержки инвестиционной деятельности, оперативно приняв в 1997 г. Закон еще более сильного действия, с максимально возможными для субъекта Федерации налоговыми преференциями на весь срок окупаемости плюс два льготных года [1]. Как отмечали в 2000 г. авторитетные эксперты, «анализ положений

ГРНТИ 06.35.35

© Стром П., 2015

Патрик Стром — магистр наук (филология), магистр наук (международная экономика и финансы), генеральный директор ЗАО «Смерфит Каппа Санкт-Петербург».

Контактные данные для связи с автором: Тел.: 8 (921) 910-76-02. E-mail: Patrik.Strom@smurfitkappa.com.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. В.В. Малышева.

Статья поступила в редакцию 01.03. 2015 г.

Для ссылок: Стром П. Эффективность регионального законодательства по стимулированию инвестиционной деятельности в Российской Федерации // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 116-119.

закона об инвестиционной деятельности в Ленинградской области показывает, что этот закон является одним из наиболее прогрессивных региональных законодательных актов в России с точки зрения объема и периода действия налоговых льгот, предоставляемых инвестору» [6, с. 79.].

К этому времени уже большая часть субъектов Российской Федерации приняли свои законодательные меры по привлечению инвестиций и стимулированию инвестиционной активности, отлично понимая все преимущества и жизненную необходимость таких действий для регионального развития. В одних регионах использовался опыт Ленинградской области, в других разрабатывались собственные нормативноправовые модификации. При наличии безусловного экономического эффекта от правильной инвестиционной политики субъекты Федерации не смогли избежать и ошибок в попытках совершенствования законодательной базы по государственной поддержке инвестиционной деятельности в регионе.

В первую очередь это скоропалительность и непродуманность при подготовке законопроектов, в основном при смене регионального руководства. Особенностью создания «инвестиционного» законодательства является и тот факт, что оно утверждается законодателем, уверенным в том, что эти акты, как и изменения и поправки в бюджет, можно принимать многократно, не задумываясь о том, как эти изменения могут взбудоражить бизнес-сообщество и инвесторов в частности. В той же Ленинградской области в период с принятия Закона 1997 г. [1] до середины 2012 г. было подготовлено 14 областных законов, вносящих изменения и дополнения в этот «базовый закон». Иногда частично, иногда полностью менялся текст либо добавлялось всего несколько слов или цифр. Правда, нередко это происходило не по инициативе региона, а вследствие изменения федерального законодательства.

В связи с этим важно учитывать, что инвестиционное законодательство, пожалуй, как никакое другое, характеризуется рядом непреложных правил и требований. Это — стабильность, преемственность. Минимум отсылок к подзаконным актам, которые, как правило, на стадии законопроекта законодатель не видит в силу их отсутствия в комплекте предоставляемых по регламенту документов, но которые могут изменить смысл прописанного в законе. Как правило, и сам разработчик законопроекта не имеет даже проработок будущих подзаконных актов (методик, положений, регламентов, списков и т. п.). Отсутствие проектов подзаконных актов априори снижает качество и закона, и подзаконного акта / нормативного документа в силу отсутствия возможности оперативного соизмерения изложенных положений и их перемещения в том или ином виде из текста законопроекта в подзаконный акт и наоборот. Крайне важны простота при правоприменении (и для инвестора, и для чиновника, и для налоговых структур), минимум последующих дополнений и изменений (нервирующих, пугающих и настораживающих инвестора), а также системность. Основные требования к такого рода актам встроенность в концепцию социально-экономического развития региона и, безусловно, наличие программного документа по инвестиционной деятельности, ясно отражающего место, задачи, цели и инструментарий реализации поставленных и стоящих перед регионом задач, т. е. наличие инвестиционной доктрины, концепции, меморандума и т. п.

По состоянию на 2012 г. из 83 субъектов Российской Федерации в 78 были приняты законы, так или иначе стимулирующие инвестиционную деятельность на своей территории с помощью налоговых преференций (включая законы о бюджете региона, за исключением регионов, где льготы действуют только в особых экономических зонах в соответствии с федеральным законодательством).

В 67 регионах предоставляется льгота по налогу на прибыль организации, начиная от 4,5 %, с дифференциацией (или без) по выставляемым условиям по времени предоставления, отраслям и видам деятельности, объему инвестиций и т. д. В 63 регионах инвестору предоставляется льгота по налогу на имущество организации в диапазоне от нулевой ставки до максимально возможных 2,2 %, с условиями и ограничениями, практически аналогичными, как и в случае с льготой по налогу на прибыль.

Среди основных количественных ограничений выделяются продолжительность предоставления льгот, величина инвестиций и величина предоставляемых льгот. Так, законом ограничивают период предоставления налоговых преференций в виде конкретных сроков (от 2 до 20 лет) — 33 региона. Чуть больше, 36 регионов, увязывают временной предел преференций со сроком окупаемости инвестиций и конкретным сроком. В законах 23 субъектов Федерации четко прописан момент начала действия мер государственной поддержки инвестора (с момента подписания договора или соглашения, инвестирования, получения прибыли, постановки на баланс и т. п.). Пять регионов увязывают срок преференций с определенным объемом инвестиций. Минимальную величину инвестиций при предоставлении региональных налоговых льгот установили 16 субъектов Федерации. Вообще не сочли не-

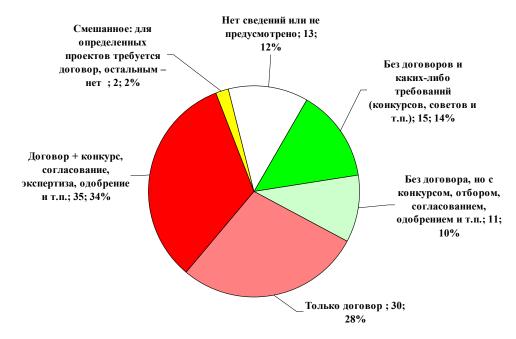
обходимым выставить какие-либо требования и ограничения по общему размеру инвестиций при наличии льгот в законе 37 регионов. А 19 регионов дифференцировали минимум ограничений инвестиций в увязке со ставками снижения налога на прибыль и/или имущество сроками предоставления льгот, «приоритетными» производствами, отраслями, «значимыми» проектами, прошедшими конкурсы, включенными в «Программу» и т. п.

Только около половины регионов (44) не выставляли каких-либо требований и ограничений по величине предоставляемых налоговых льгот при реализации инвестиционных проектов. В 32 регионах установлены различные ограничения — от предела в 100 % инвестиций (15 регионов) до 5,26 % от «цены нового имущества (1 регион) и 17,5 % от «фактических инвестиций» (1 регион). Или прописаны доли использования получаемых налоговых льгот в региональных программах социального и экологического характера, в развитии дорожной инфраструктуры, расширении, модернизации или реконструкции собственного производства и т. п.

Вышеуказанные условия и требования прописаны количественно, по сути транспарентны, и при их соблюдении однозначно возможны преференции. Но во многих законах региональный законодатель обусловил возможность получения государственной поддержки инвестиционной деятельности условиями, можно сказать, административного характера. Из таблицы видно, что из 70 так или иначе «льготируемых» регионов только 15 не требовали подписания договора или соглашения между инвестором и субъектом Федерации (в основном без участия муниципального образования). Остальные выставляют различные требования. В общем виде эти требования представлены на рисунке. Как видим, 30 регионов требуют подписания договора или соглашения с инвестором, не выставляя явно требований и условий в виде преодоления различного рода препон чисто административного плана (Советы, комиссии, группы и т. п.). Разумеется, коллегиальность, прозрачность и некелейное решение подписать или не подписать с инвестором договор, предоставляющий существенные налоговые преференции, которые можно было бы попридержать или обусловить всякими и даже неформальными способами, может приносить пользу, если этим не злоупотреблять. Но грани здесь нет, а соблазн и практически безграничная власть регионального руководства (или руководителя) серьезно осложняет такими административными требованиями действия инвестора.

Требования и условия административного характера

Условия и ограничения для инвестиционных проектов (инвесторов)	Количество регионов
Только инвестиционное соглашение (договор)	30
Без соглашения (договора) и каких-либо требований (конкурсов, Советов и т. п.)	15
Смешанное: для каких-то проектов требуется, остальным — нет	2
Инвестиционное соглашение (договор) +	4
конкурсный отбор	3
согласование ТЭО	1
экспертиза	3
решение правительства региона	2
Без инвестиционного соглашения (договора):	
• (конкурсный) отбор,	4
• согласование ТЭО	1
Инвестиционное соглашение (договор) +	10
одобрение инвестиционного проекта:	
• рабочей группой	1
• координационным (инвестиционным, экспертным) Советом	8
• комиссией по господдержке (отбору, оценке)	3
Без инвестиционного соглашения (договора) одобрение инвестиционного проекта:	
• рабочей группой	1
• координационным Советом	2
• комиссией по господдержке (отбору, оценке)	2
• администрацией	1



Puc. Требования и условия административного характера (необходимость подписания договора)

Здесь многое зависит от первого лица субъекта федерации. Но самое надежное — это предоставление мер государственной поддержки автоматически, без участия чиновников каких-либо рангов не только на различных этапах и подступах к подписанию договора, но даже, если договор или соглашение не предусматривается, во всевозможных конкурсах, отборах, Советах и комиссиях. То есть существуют этапы и барьеры [2, 4], которые потенциально могут в той или иной мере затруднить и усложнить инвестору возможность воспользоваться так расхваливаемым зачастую благоприятным инвестиционным климатом в этом регионе.

Альтернатива такой разрешительной системе только одна — автоматическое предоставление преференций. Безусловно, в определенном порядке, с информированием органов власти об основных и промежуточных результатах, т. е. в уведомительном порядке. И такие прецеденты в практике стимулирования инвестиционной деятельности на региональном уровне имеются. Они успешны, результативны, удобны инвестору и не вызывают нареканий у самих региональных администраций. Нет при такой практике «родимых пятен» административного характера. Нужна только политическая воля. В любом случае такая система предоставления налоговых преференций может усилить режим наибольшего благоприятствования для высокоэффективной инвестиционной деятельности мерами регионального уровня.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Закон Ленинградской области «Об инвестиционной деятельности в Ленинградской области» от 22 июля 1997 г. № 24-оз // СПС «КонсультантПлюс».
- 2. *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.
- 3. Малышев В.В. Цена и экономический эффект от использования новой техники. Л.: ЛДНТП, 1989.
- 4. *Плотников В.А.*, *Вертакова Ю.В.* Российская промышленность: текущее состояние и перспективы развития // Экономика и управление. 2014. № 5 (103). С. 39-44.
- 5. *Стром П*. О первых региональных законах по стимулированию инвестиционной деятельности в Российской Федерации // Известия СПбГЭУ. № 5 (89). С. 120–123.
- 6. Щербакова Н., Власов В. Ленинградская область. Путеводитель инвестора. СПб., 2000. С. 73–79.

Тароян В.М.

ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Аннотация. В статье рассматривается взаимосвязь между инновациями и управлением человеческими ресурсами, формулируются требования к стратегии инновационного управления человеческими ресурсами компании.

Ключевые слова. Инновации, управление человеческими ресурсами, инновационный менеджмент.

Tarovan V.M.

INNOVATIONS IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Abstract. This article analyses the relationship between human resource management (HRM) and innovation, attempting to establish how innovation determines the human resource management system of the company.

Key words. Innovations, human resource management, innovation management.



В конце ХХ в. мировая экономика вступила в постиндустриальный этап экономического развития. Формирование инновационной экономики требует резкого увеличения спроса на нововведения, их предложения и системной организации связей между производством знаний и инноваций [1]. Важным элементом нынешней экономики являются не предприятия, ориентированные на производство конкретных видов продукции, а постиндустриальные инновационные организации, в которых заняты творческие, мотивированные работники, способные самостоятельно анализировать большой массив информации. Из этого следует, что инновации и управление человеческими ресурсами играют все более важную роль в поддержании конкурентоспособности организаций в период быстрых изменений и усиления конкуренции. Любые изменения требуют и изменения типа мышления. В любом случае если новый порядок вещей будет отличаться от старого, то необходимо по-новому посмотреть на всю систему.

Непрерывное господство инноваций и креативности проявляется в организациях, признающих, что правильно использованная креативность может придать компании конкурентное преимущество. Конкуренция на рынке резко возросла в сегментах, представленных интеллектуальным продуктом, что обусловлено современным этапом научно-технического прогресса [2]. В нынешней экономике компании все больше сталкиваются с конкурентной и постоянно меняющейся внешней средой. В данном контексте производительность и даже выживание компаний в большей степени зависят от их способности достичь прочной, конкурентной позиции с помощью гибкости, оперативности и адаптивности.

ГРНТИ 06.77.02

© Тароян В.М., 2015

Ваган Мамбреевич Тароян — аспирант кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: 8 (965) 770-53-54.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, доц. Д.В. Круглова.

Статья поступила в редакцию 01.03.2015 г.

Для ссылок: Тароян В.М. Инновации в управлении человеческими ресурсами // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 120-122.

Поэтому растет интерес передовых компаний к инновационной стратегии, позволяющей им улучшить свою производительность, конкурентоспособность и гибкость.

Компания создает новые продукты по целому ряду причин, но, как правило, основная причина заключается в желании увеличить прибыль. Наиболее прибыльной будет такая продукция, которая в большей степени отвечает потребностям клиентов, нежели продукция конкурентов, и, следовательно, предпочтительнее для них. Компаниям необходимо определить эти потребности, генерировать новые идеи и направить усилия на их внедрение.

Большинство работ, посвященных инновационной экономике, начинаются с общего утверждения о том, что компании должны внедрять инновации, если они хотят выдержать конкуренцию. Это верное утверждение, поскольку любая компания, которая не способна генерировать и внедрять новые идеи, будет просто расходовать свои ресурсы и обречена на провал. Инновации требуют не только наличия новых идей, но и желания и, самое главное, умения специалистов использовать их в процессе создания новой продукции.

В области управления было определено множество переменных, влияющих на организационные инновации [4]:

- видение того, чего организация хочет добиться;
- поиск возможностей, опыт и технический потенциал;
- поддерживание рыночной ориентации;
- эволюция и сегментация рынка;
- управление и продвижение творческих ресурсов.

Человеческий фактор, и в частности управление человеческими ресурсами, сегодня считается ключом к успешным инновациям с момента участия творческого персонала в инновационном процессе. Специалисты утверждают, что нет хороших технологий или хороших инноваций без творческих и компетентных людей, которые могут адекватно использовать их и принести пользу компании. В то же время некомпетентность может проявиться, если у компании нет бизнес-проекта, определяющего роль технологий и инноваций, или если отсутствуют необходимые и достаточные условия для проявления способностей и возможностей персонала.

Принимая во внимание, что управление человеческими ресурсами определяет и в значительной степени изменяет эти способности, возможности и отношения, очевидно, что оно становится важнейшим элементом в развитии инновационной деятельности в компании.

В большинстве случаев под инновацией понимают творческую идею, проявляющую себя в компонентах производственно-технологической работы, которая имеет последующую реализацию. В части управления человеческими ресурсами организационной инновацией можно считать каждое рациональное предложение по оптимизации управленческого процесса при небольших финансовых издержках [3].

С нашей точки зрения, при реализации единой инновационной стратегии важны управленческие инновации, воплощенные в новом методе либо принципе управления. Кроме того, необходимо принимать во внимание и объемы издержек компании. Здесь под инновацией понимается улучшение управленческого процесса, которое не обременяет основную деятельность компании существенными экономическими расходами. При этом инновации в управлении человеческими ресурсами позволяют совершенствовать процесс производства и улучшить конечный продукт или услугу. Следовательно, инновации в управлении человеческими ресурсами представляют собой окончательный итог инновационной деятельности в виде новой или же модернизированной системы управления, применяемой в реальной деятельности определенной компании. Наряду с этим инновационная политика управления человеческими ресурсами ориентирована на экономические и организационные перемены в масштабах инновационной стратегии развития компании.

Таким образом, инновационный процесс управления человеческими ресурсами можно определить как сумму управленческих действий, нацеленных на развитие человеческих ресурсов, которые необходимы для реализации общей инновационной стратегии компании.

Для компании переход к созданию нового товара или услуги связан с задачей перераспределения существующих в ее распоряжении ресурсов, включая человеческие ресурсы. При этом имеется риск, который, кроме переориентации производства, касается еще и угрозы разрыва прежних взаимосвязей, низкой инновационной восприимчивости, а также угрозы потери высококвалифицированных работников.

Следовательно, задача инноваций в управлении человеческими ресурсами в компаниях — это не только отбор компетентных и заинтересованных работников, но и умение их удерживать, развивать их профессиональную компетентность в масштабах имеющейся стратегии. В этом случае человеческие ресурсы выступают не только основным элементом производства новой продукции, но и частью стратегии развития компании. Поэтому любой конкретный специалист — это не только сумма издержек, но и фактор, увеличивающий прибыль, производительность и интенсивность труда. И здесь возникает экономическая необходимость капиталовложений в становление творческого потенциала любого сотрудника компании, а также создание критериев для полного выявления его способностей и возможностей персонала.

Таким образом, внедрение инноваций в управление человеческими ресурсами можно определить как специализированную деятельность, которая направлена на модернизацию системы управления человеческими ресурсами с целью развития творческого и инновационного потенциала персонала и стимулирования инновационного поведения сотрудников компании.

Все вышесказанное является основной причиной трансформации требований к стратегии инновационного управления человеческими ресурсами и формирования конкретных условий для этого, поскольку сегодня определение человеческих ресурсов как некоего объекта, к которому применяются исключительно экономико-административные меры, конечно, не является исчерпывающим.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Бляхман Л.С., Газизуллин Н.Ф.* Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики. 2014. № 4.
- 2. *Круглов Д.В., Синов В.В.* Перспективы инновационной деятельности в промышленности России. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013.
- 3. Daniel Jimenez, Raquel Sanz-Valle. Human resource management and innovation: an empirical study // International Journal of Manpower. 2013. Vol. 26.
- 4. *Dalota M., Perju A.* Human resources management and the company's innovation Romanian // Economic Business Review. 2010. Vol. 5.

Трофимов С.Е.

РОССИЙСКИЙ АРКТИЧЕСКИЙ ШЕЛЬФ И НОВЫЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ

Аннотация. В статье раскрыто стратегическое значение разработки нефтегазовых запасов российского арктического шельфа, показана история освоения национальных арктических территорий, дана оценка распределению суммарных запасов континентального шельфа по акваториям России и структуры преобладающих в них углеводородов.

Ключевые слова. Арктический шельф, континентальный шельф, углеводородные запасы, государственное регулирование экономики.

Trofimov S.E.

RUSSIAN ARCTIC SHELF AND NEW GEOPOLITICAL CALLS

Abstract. In article it's opened the strategic importance of development of oil and gas stocks of the Russian Arctic shelf, is shown the history of development of national Arctic territories and is given the assessment of distribution of total stocks of a continental shelf on water areas of Russia and structure of the hydrocarbons prevailing in them.

Key words. Arctic shelf, continental shelf, hydrocarbonic stocks, state regulation of economy.



История развития России свидетельствует о наличии в арктической зоне не только национальных экономических, но и геополитических, а также военных интересов. Для России Арктика — это:

- стратегическая ресурсная база, которая позволит решать разнообразные социальноэкономические задачи развития РФ на сегодняшний день и в отдаленной перспективе;
- кратчайшая национальная морская транспортная коммуникация (Северный морской путь) между европейской частью России и Дальним Востоком;
- кратчайшее расстояние (воздушный путь) между Россией и США, пролегающее через Северный Ледовитый океан.

Российский арктический шельф обладает колоссальными углеводородными запасами, что служит ключевым фактором обеспечения национальной энергетической безопасности на долгосрочную перспективу. Арктическая территория нашей страны — более 6,2 млн км², что составляет около 21 % структуры мирового шельфа [7, с. 26], 4,2 млн км² из которых являются исключительной экономической зоной Российской Федерации. Более 4 млн км² относятся к категориям нефтегазоносных и перспективно нефтегазоносных провинций, 2,2 млн км² находятся в Западной Арктике. Общая же пло-

ГРНТИ 82.13.31

© Трофимов С.Е., 2015

Сергей Евгеньевич Трофимов — аспирант кафедры экономики и управления бизнесом Байкальского государственного университета экономики и права (г. Иркутск).

Контактные данные для связи с автором: 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, д. 11 (Russia, Irkutsk, Lenin str., 11). E-mail: tennisist91@mail.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. А.И. Попова.

Статья поступила в редакцию 01.03.2015 г.

Трофимов С.Е. Российский арктический шельф и новые геополитические вызовы // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2(92). С. 123-127.

щадь нефтегазоносных территорий в материковой части страны составляет около 6 млн км 2 [5, с. 3]. Разведанные запасы нефти российского арктического шельфа (2011 г.) оцениваются в 40,3 млрд т, из них извлекаемые ресурсы — 12 млрд т [8, с. 16].

Экономическая деятельность в прибрежных районах России регулируется Федеральным законом «О континентальном шельфе Российской Федерации» [13], согласно ст. 5 которого РФ осуществляет:

- суверенное право в целях разведки континентального шельфа и разработки его минеральных ресурсов и водных биоресурсов;
- исключительное право разрешать и регулировать буровые работы на континентальном шельфе для любых целей;
- исключительное право сооружать, а также разрешать и регулировать создание, эксплуатацию и использование искусственных островов, установок и сооружений;
- юрисдикцию в отношении морских научных исследований, защиты и сохранения морской среды в связи с разведкой континентального шельфа, прокладки и эксплуатации подводных кабелей и трубопроводов Российской Федерации.

Наша страна является первопроходцем в освоении арктических нефтегазовых запасов. История освоения углеводородного сырья советской Арктики началась еще в 1969 г. со строительства сухопутного магистрального газопровода «Мессояхское месторождение — Норильск» в Красноярском крае длиной 671 км. В 1972 г. была запущена промышленная добыча на газоконденсатном месторождении Медвежье в Ямало-Ненецком автономном округе. Для сравнения: США впервые приступили к добыче нефти и газа на арктическом месторождении Prudhoe Bay в Аляске лишь в 1977 г. [1, с. 70–71].

Перспективность освоения природных богатств Арктики была определена схожестью геологических платформ с основными нефтегазоносными провинциями того времени: Западно-Сибирской и Тимано-Печорской. Так, в Баренцевом (совместно с Печорским) и Карском морях сосредоточено 84 % разведанных шельфовых запасов нефти России. А в приграничной Западно-Сибирской низменности, представляющей собой дно единого древнего моря уже на материковой части, находится 63 % отечественных сухопутных нефтяных ресурсов. Если на полуострове Ямал добывается около 80 % газа, то, по расчетам ученых, в соседней арктической акватории сосредоточено 95 % шельфовых запасов газа Российской Федерации [10].

Еще первые разведывательные экспедиции в 80-х годах XX в. выявили колоссальные возможности арктического шельфа, когда на водной поверхности были найдены следы нефти, а позднее открыты месторождения на островах Белый и Колгуев. Работы советских ученых увенчались успехом в результате открытия в бассейне Баренцева и Карского морей огромной нефтегазоносной провинции. С этого времени объемы извлеченных в Заполярье углеводородов в Советском Союзе в 3,5 раза превысили аналогичную добычу всех остальных стран мира [1, с. 71].

Системный государственный кризис 1990-х гг., затронувший все сферы общественной жизни, значительно затормозил освоение шельфовых месторождений и создание крупных промышленных производств в арктических районах. Были приостановлены не только геологоразведочные работы, но и финансирование арктических проектов, а люди, столкнувшись с фактическим отсутствием государственного регулирования, в том числе и в решении социальных проблем, стали в массовом порядке возвращаться на «большую землю». Усилиями ОАО «Газпром» и ОАО «Роснефть» добыча в промышленных масштабах на шельфе возобновилась с начала 2000-х гг. В это время была показана исключительная результативность геологоразведочных работ на отдельных северных месторождениях — 4,3 руб. на тонну прироста запасов у. т. [7, с. 30], а две крупнейшие отечественные компании стали достаточно активно применять экологозащитные технологии.

Уникальность северной природы предъявляет особые требования к сохранению окружающей среды в районах добычи. Так, бурение компанией ВР скважины на месторождении Макондо в Мексиканском заливе, закончившееся экологической катастрофой, могло иметь непоправимые последствия для глобальной биосистемы в случае нахождения данной скважины в арктической акватории. В связи с этим относительная приостановка освоения в промышленных масштабах российского шельфа в 90-е годы XX в. имеет определенные положительные моменты, заключающиеся, во-первых, в сокращении негативного влияния на хрупкую северную экологию, а во-вторых, «временный простой» позволил изучить накопленный передовой зарубежный технический и технологический опыт в области освоения природных богатств Арктики.

Следует учитывать, что нефтегазовые возможности материковой части Российской Федерации пока не вынуждают отечественных производителей значительно наращивать добычу в арктических акваториях, характеризующихся крайне суровыми природно-климатическими условиями. Несмотря на
всю их перспективность, с экономической точки зрения нефтегазовые компании считают на сегодняшний день более рациональным продолжать освоение континентальных запасов, чем проводить
дорогостоящую добычу в арктических районах, показавших в некоторых шельфовых зонах относительно невысокие результаты потенциальных залежей при сейсмических исследованиях. Кроме того,
должны быть более детально изучены вопросы геологического строения акваторий, его гидрология,
природно-климатическая специфика, разложение газогидратов, которые образуются при термобарических процессах из воды и газа. Да и относительно небольшой практический опыт ведения российскими компаниями буровых работ в морских глубинах, особенно в условиях западной санкционной
политики, затронувшей поставки высокотехнологичного арктического нефтегазового оборудования,
отодвигают возможность крупномасштабного освоения северных широт.

Стратегия освоения национального шельфа, в том числе арктического, была сформулирована еще в 1980-х гг. в СССР. К настоящему моменту российские акватории в энергетическом аспекте изучены крайне неравномерно: море Лаптевых, Восточно-Сибирское, Чукотское моря, а также север Карского моря практически не исследованы, по сравнению с Черным, Каспийским, Балтийским, Баренцевым, Печорским, южной частью Карского и Охотским морями (см. табл.).

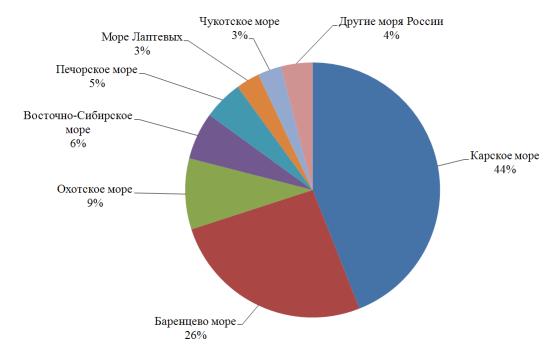
Таблица Углеводороды, преобладающие в структуре недр морей континентального шельфа России

Море континентального шельфа	Углеводороды, преобладающие в структуре недр	
Азовское море	Незначительные запасы нефти и природного газа	
Белое море	Разведанные запасы углеводородов отсутствуют	
Балтийское море	Нефть	
Баренцево море	Газ и газовый конденсат	
Берингово море	Незначительные запасы нефти и природного газа	
Postovija Cirkinaraa vana	Слабая изученность геологического строения акваторий. Име-	
Восточно-Сибирское море	ются большие неразведанные запасы нефти и газа	
Карское море	Газ и газовый конденсат	
Каспийское море	Нефть, природный газ	
Море Лаптевых	Нефть, природный газ	
Охотское море	Нефть, природный газ	
Печорское море	Нефть	
Черное море	Незначительные запасы нефти и природного газа	
Hyrromovico Mono	Слабая изученность геологического строения акваторий. Име-	
Чукотское море	ются большие неразведанные запасы нефти и газа	
Японское море	Незначительные запасы нефти и природного газа	

Ист.: [2; 3; 6; 9; 11].

Наибольшие разведанные запасы шельфа (около 85 %) находятся в недрах Баренцева, южной части Карского, в Охотском и Печорском морях. Так, на шельфе Баренцева (включая Печорское) моря открыто 11 месторождений, из которых четыре нефтяных (Варандей-море, Долгинское, Медынское море и Приразломное), одно нефтегазоконденсатное (Северо-Гуляевское), три газоконденсатных (Ледовое, Поморское и Штокмановское) и три газовых (Лудловское, Мурманское и Северо-Кильдинское). На шельфе Карского моря, включая Тазовскую и Обскую губы, на сегодняшний день разведаны 12 углеводородных месторождений: одно нефтяное (Победа), два нефтегазоконденсатных (Салекаптское и Юрхаровское), два газоконденсатных (Ленинградское и Русановское) и семь газовых (Антипаютинское, Гугорьяхинское, Каменномысское море, Обское, Тота-Яхинское, Северо-Каменномысское и Семаковское) [4, с. 16–17]. С другой стороны, на крупнейшие акватории моря Лаптевых, Восточно-Сибирского и Чукотского морей на сегодняшний день приходится только 12 %

разведанных природных ресурсов континентального шельфа России (см. рис.). В перспективе не исключено открытие новых крупных месторождений, что, безусловно, повысит стратегическую значимость шельфовых регионов.



Ист.: [12, с. 63].

Рис. Распределение суммарных ресурсов континентального шельфа по акваториям России, %

В настоящее время в структуре углеводородов российского арктического шельфа разведанные запасы природного газа существенно превышают запасы нефти. Данный факт, в первую очередь, объясняется недостаточной изученностью территорий: экстремальные природно-климатические условия, дефицит необходимого оборудования, поисково-разведочного и бурового флота не позволяют бурить скважины большей глубины, на которой обычно располагаются месторождения жидких углеводородов. Постоянное совершенствование технологий в обозримой перспективе должно привести к открытию новых крупных нефтяных залежей.

Однако, на наш взгляд, со стратегической точки зрения представляется излишним публиковать в открытом доступе полную информацию о разведанных в северных российских широтах углеводородных запасах и проведении разведочных и буровых работ в перспективных районах. Появляющиеся новостные сводки о геофизическом состоянии арктических акваторий и обнаруженных там новых залежах углеводородов не только оказывают влияние на рыночную конъюнктуру в нефтегазовом секторе, но и повышают интерес к этим территориям со стороны целого ряда стран, в том числе не имеющих непосредственного выхода в акваторию Северного Ледовитого океана, таких, например, как Швеция, Финляндия, Германия, Франция, Нидерланды, Польша и др. По аналогии с Антарктидой (континент мира) все громче высказывается точка зрения о превращении Арктики в зону мира с равными правами всех стран, придании международного статуса Северному морскому пути и др. Все это делается с целью постепенного вытеснения Российской Федерации из этого региона, со всеми вытекающими отсюда сырьевыми последствиями.

Отстаивание национальных приоритетов в северных широтах предполагает не только рост капитализации отечественных добывающих компаний, но и создание в рамках Северного военного округа до 2020 г. полномасштабной арктической группировки войск, оснащенных новыми, не имеющими аналогов типами вооружения. Ранее аналогичные решения приняли и ряд других стран. Так, США, помимо существующих, разворачивают строительство новых военных баз береговой охраны в Борроу и

Номе на Аляске. Изучается вопрос постоянного присутствия американской авианосной группы в арктических широтах. Норвегия разрабатывает арктическую военную стратегию, в рамках которой планируется изменить демилитаризованный статус архипелага Шпицберген.

Увеличение численности населения в мире предопределяет растущий спрос на топливную энергетику. Российская Арктика является зоной стратегических национальных интересов, которая в перспективе будет формировать значительную долю отечественного ВВП, а следовательно, привлекать повышенное геополитическое внимание. Устойчивый рост российской экономики напрямую связан с рациональным освоением разведанных и потенциальных минерально-сырьевых запасов арктического шельфа, наличие которых является одним из важнейших конкурентных преимуществ Российской Федерации. Освоение арктических территорий, требующее значительных государственных и частных инвестиций, является ключевым звеном в обеспечении долгосрочной стабильности российской экономики. Прагматизм в осуществлении внешнеэкономической деятельности позволит расширить границы государства в шельфовой зоне за счет жесткого отстаивания национальных интересов в ООН и других международных организациях.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Богоявленский В.И*. Поиск, разведка и разработка месторождений углеводородов в Циркумарктическом районе // Арктика. Экология и экономика. 2013. № 2. С. 62–71.
- 2. Брагинский О.Б. Нефтегазовый комплекс мира. М.: РГУ нефти и газа им. И.М. Губкина, 2006. 640 с.
- 3. *Григоренко Ю.Н.* и др. Морская база углеводородного сырья России и перспективы ее освоения // Нефтегазовая геология. Теория и практика. 2007. Т. 2.
- 4. *Григоренко Ю.Н.* и др. Углеводородный потенциал континентального шельфа России: состояние и проблемы освоения // Минеральные ресурсы российского шельфа. Специальный выпуск журнала «Минеральные ресурсы России. Экономика и управление». М.: ООО ГЕОИНФОРМПАРК, 2006. С. 14–71.
- 5. *Дмитриевский А.Н., Белонин М.Д.* Перспективы освоения нефтегазовых ресурсов российского шельфа // Природа. 2004. № 9. С. 3–10.
- 6. Континентальный шельф России // ОАО «Газпром». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gazprom.ru/about/production/projects deposits/shelf (дата обращения: 22.11.2014).
- 7. *Лаверов Н.П., Дмитриевский А.Н., Богоявленский В.И.* Фундаментальные аспекты освоения нефтегазовых ресурсов арктического шельфа России // Арктика. Экология и экономика. 2011. № 1. С. 26–37.
- 8. *Ларичкин Ф.Д.* Проблемы изучения и рационального освоения минерально-сырьевых ресурсов Севера и Арктики // Вестник Кольского научного центра РАН. 2011. № 4. С. 15–21.
- 9. *Никитин Б.А.* и др. Нефтегазоносность шельфа Российской Арктики: взгляд в XXI в. // Геология нефти и газа. 1999. № 11-12. С. 2–7.
- 10. Обзор российских шельфовых месторождений // Биофайл. Научно-информационный журнал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biofile.ru/geo/15422.html (дата обращения: 13.02.2015).
- 11. Осадчий А. Нефть и газ российского шельфа: оценки и прогнозы // Наука и жизнь. 2006. № 7. С. 2–7.
- 12. *Фадеев А.М.* и др. Экономические особенности реализации проектов по освоению углеводородных месторождений шельфа // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2010. Т. 1. № 3. С. 61–74.
- 13. Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. № 187-ФЗ «О континентальном шельфе Российской Федерации» (в ред. от 14 октября 2014 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

Чжу Пэй

МОДЕЛЬ РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА К ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ДОЧЕРНИХ И МАТЕРИНСКОМ ОБЩЕСТВАХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ ГРУПП

Аннотация. В статье на основе исследования современных тенденций развития бухгалтерского учета в условиях глобализации экономики предлагается модель риск-ориентированного подхода к организации бухгалтерского учета, внутреннего контроля в дочерних и материнском обществах транснациональных групп, обеспечивающая повышение эффективности управления текущими и стратегическими финансовыми рисками.

Ключевые слова. Бухгалтерский учет, внутренний контроль, внутренняя управленческая отчётность, бухгалтерская отчётность организаций транснациональной группы, консолидированная отчетность группы.

Chu Pey

RISK ORIENTED ORGANIZATION MODEL FOR ACCOUNTING, INTERNAL CONTROL IN SUBSIDIARIES AND PARENT COMPANIES IN TRANSNATIONAL GROUPS

Abstract. The paper proposes a model of risk-oriented approach to the organization of accounting, internal control for the subsidiaries and parent companies of multinational groups, providing better management of current and strategic financial risks.

Keywords. Accounting, internal control, internal management reporting, financial statements of transnational groups, the consolidated statements of the group.



Глобализация экономики приводит к тому, что транснациональная форма организации бизнеса приобретает все большее распространение. Одной из основных особенностей таких организаций является формирование финансового результата деятельности группы в условиях воздействия национальных правовых и экономических систем, включая как общие требования к осуществлению бизнеса (лицензирование, разрешения, требования к персоналу и т.п.); так и специальные требования к бухгалтерскому учету, бухгалтерской (финансовой) отчетности, налоговым режимам, и социумов на дочерние общества группы [1]. К традиционным источникам дохода прибавляются: масштаб деятельности, использование сравнительных преимуществ в потреблении ресурсов, производственных технологий, до-

ГРНТИ 06.35.31

© Чжу Пэй, 2015

Чжу Пэй – аспирант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. (812) 310-49-24. E-mail: valley2006@yandex.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра экон. наук, проф. М.А. Осипова.

Статья поступила в редакцию 13.01.2015 г.

Для ссылок: Чжу Пэй. Модель риск-ориентированного подхода к организации бухгалтерского учета, внутреннего контроля в дочерних и материнском обществах транснациональных групп // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 128-131.

минировании на рынках сбыта и других экзогенных факторов, приводящих, в конечном итоге, к росту ливиленлов.

Для достижения желаемых результатов в большинстве случае за рубежом создаются дочерние организации, что обеспечивает высокую управляемость ТНК. Однако для достижения эффективной управляемости необходима системная экономическая информация, создаваемая на постоянной основе, контролируемая подготовленным, специальным персоналом. Значительная часть такой информации поступает из системы бухгалтерского учета.

В условиях высокого уровня государственного регулирования бухгалтерского учета всегда возникает конфликт интересов между материнской организацией ТНК и государственными интересами страны пребывания дочерней организации ТНК. Конфликт фактически является оппортунистическим поведением материнской организации (мы используем определение оппортунистического поведения индивида, сформулированное Оливером Уильямсоном [2], как стремление к получению односторонних выгод за счет партнера, путем уклонения от соблюдения условий контракта). Механизмом смягчения конфликта может стать применение риск-ориентированной модели организации бухгалтерского учета и внутреннего контроля в дочерних обществах транснациональных организаций.

Особого внимания при управлении требуют финансовые риски, поскольку финансовая сфера наиболее подвержена воздействию страновых факторов. Одновременно следует принимать во внимание усложнение процесса управления рисками в условиях неоднородной политической среды, законодательных норм и правоприменительной практики, разнонаправленных национальных экономических приоритетов, религиозных предпочтений. Все это вместе взятое усиливает состояние многофакторной неопределенности и находит свое отражение в данных бухгалтерского учета. При этом возникает две возможности определения данного состояния систем бухгалтерского учета в дочерних организациях группы, путем признания: (1) формируемых бухгалтерских данных несопоставимыми, требующими в этой связи обязательной корректировки; (2) данных бухгалтерского учета сопоставимыми, и одновременно признание объективно возникающих отклонений.

В первом случае управленческие решения принимаются на основе откорректированных данных, что может приводить к принятию ошибочных управленческих решений, поскольку в процессе корректировки нивелируются реальные причины отклонений, происходит замена фактических данных расчетными, так называемым общепринятым правилам. В результате действия такой системы решения обладают авторитарно-тоталитарными характеристиками. Во втором случае управленческие решения принимаются на основе фактических данных об операциях и базы данных по отклонениям, которые следует признавать объективными и учитывать при принятии решений, направленных на достижение стратегических целей группы. Базовыми значениями учетных систем дочерних организаций, при этом, следует признавать данные материнской организации. В результате принимаемые управленческие решения характеризуются либерализмом и демократичностью.

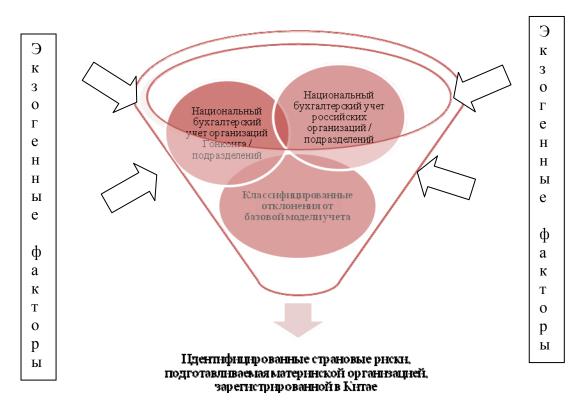
Логика развития второго подхода к построению модели организации бухгалтерского учета в транснациональных группах определяет потребность в учете отклонений в бухгалтерских данных по экзогенным факторам: (1) влияния правовой среды – национального корпоративного и авторского права, норм по защите акционеров и участников, налогового, таможенного и трудового законодательства, требований информационной безопасности, защиты персональных данных, экологических требований и других аналогичных воздействий; (2) влияния финансовой системы – политики, проводимой центральным банком страны в кредитной и валютной сфере, осуществлении расчетов; страховании; регулировании фондового рынка. Учет этих отклонений позволит повысить качество оценки рисков в экономических процессах.

Зарубежные хозяйственные единицы транснационального бизнеса сталкиваются со следующими существенными финансовыми рисками:

- 1) инвестиционный риск, выражающийся в изменении условий ведения бизнеса в принимающей стране в связи с корректировкой экономической политики, приводящий к потере стоимости инвестиций или изменению отдачи на вложенный капитал;
- 2) политический риск, крайней экономической формой проявления которого может стать потеря и инвестиций, и созданных активов в результате национализации или перераспределения внутри существующих олигархических, династических или иных, обладающих властными полномочиями, структур;

- 3) энергетический риск, проявляющийся в неконтролируемом росте расходов на потребление ограниченных ресурсов в производственной деятельности;
- 4) валютный риск, в основе которого изменения валютных курсов, приводящие к переоценке зарубежных активов, обязательств, расходов и доходов, выраженных в иностранных валютах;
- 5) риск мультивалютных расчетов по сделкам движения капитала, расчетов по оплате труда, расчетов с поставщиками и покупателями;
 - 6) риски налогового планирования;
- 7) риск информационного искажения за счет низкого качества программного обеспечения, длительных временных интервалов обработки данных, ограничений масштабируемости бухгалтерских программных продуктов.

Бухгалтерский учет фактических операций с обособленным учетом отклонений от базового состояния материнской компании в зарубежных организациях для целей управления транснациональной группой позволяет формировать модель организации бухгалтерского учета ориентированного на управление рисками (см. рис.).



Puc. Риск-ориентированная модель организации бухгалтерского учета зарубежных организаций транснациональной группы

Результат применения модели в практике транснациональных групп Китай-Россия в кластере автомобилестроения позволяет повысить качество принимаемых управленческих решений. Исследование налоговой составляющей риска по данным бухгалтерского учета, построенного в соответствии с требованиями действующего законодательства стран регистрации материнской организации в Китае и дочерних организаций в России, позволило выявить зону риска, связанную с налогообложением доходов от инвестирования. Поскольку ставка налога в Китае выше на 25% по сравнению с российским законодательством, то развитие бизнес-связей зависит от урегулирования данной диспропорции на межгосударственном уровне [3]. Сохранение различий в ставках налога фактически не позволяет наращивать прямые инвестиции. Вместо прямых инвестиций используются ступенчатые, архитектурные инвестиции, что неоправданно усложняет процесс управления.

В частности, при моделировании налоговых рисков с использованием фактических данных бухгалтерского учета строятся финансовые модели, позволяющие структурировать налог на дивиденды, налог

на прирост капитала, налог на инвестированную прибыль в целях сохранения собственных оборотных средств, минимизации расходов на заемный оборотный капитал. При построении финансовой модели учитываются также возможности ступенчатых инвестиций для осуществления расчетов в международной торговле, оптимизации мультивалютных расчетов.

Этой же цели в организационной модели служит централизованное казначейство, позволяющее снижать валютные риски путем выстраивания расчетных отношений в организациях транснациональной группы, использующих преимущества финансовых систем страны пребывания организаций. Например, банк Китая, Citibank предлагают специальные условия обслуживания транснациональных групп, многоканальное финансирование зарубежных активов, в результате влияние негативных изменения валютных курсов на деятельность группы в целом существенно снижается. В свою очередь, данные меры проявляются в показателях бухгалтерской (финансовой) отчетности, улучшая оценки её пользователей.

Еще одним проявлением применения модели является сокращение расходов на финансирование группы за счет внутреннего финансирования дефицита денежных средств, выявляемого как в текущих бюджетах движения денежных средств в оперативном управлении, так и при предоставлении публичных данных в форме Отчета о движении денежных средств. Модель позволяет балансировать риски, не допуская диспропорции между рисками имущества и обязательств, когда снижение имущественных рисков приводит к повышению риска обязательств, сводя риск к нулю. Инструментами моделирования выступают новые формы активов, такие как производные денежных средств, существенно улучшающие показатели ликвидности. Одновременно требуется существенно расширить практику бухгалтерского учета операций хеджирования, использования форвардных контрактов, фьючерсов, опционов, свопов и других финансовых стандартных контрактов и их производных.

Для повышения качества бухгалтерской информации, используемой для управления финансовыми рисками транснациональных групп материнская компания должна принимать следующие организационные меры: поддерживать четкое распределение обязанностей для конкретных должностей в блоке бухгалтерии и финансовой службы; стандартизировать процесс контроля качества подготовки бухгалтерской информации, порядка ввода и передачи данных; усилить надзор за раскрытиями бухгалтерских данных.

Зарубежные дочерние организации также должны принимать специальные меры по усилению контроля над рисками ликвидности, а именно: обеспечить профессиональное управление мультивалютными расчетами на основе специально организованной системы бухгалтерского учета; формирование национальных систем учета отклонений по экзогенным факторам риска, оказывающим влияние на оценки активов, обязательств, расходов и доходов; повышение контроля над кредитными историями контрагентов, в том числе методами организации аналитического бухгалтерского учета по фактору благонадежности в расчетах.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Xue Shuang, Xiao Ze-zhong*. The value-relevance of the new Chinese accounting standards // Management Science and Engineering. 2008, 10-12 Sept. P. 1244-1256.
- Williamson O.E. Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organizational Form on Enterprise Behavior. N.J.: Prentice Hall, 1970.
- 3. 王建新编著 国际财务报告准则简介及中国会计准则比较(M) 人民出版社.

Чхотуа И.З.

ОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА С УЧЕТОМ СПЕЦИФИКИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА И ОСОБЕННОСТЕЙ ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Статья посвящена общим вопросам организации системы контроллинга на предприятиях индустрии туризма. Предлагается решить проблему выбора соответствующей формы организации системы и ее наполнения, применяя основополагающие положения теории жизненных циклов отрасли, предприятия и продукта.

Ключевые слова. Стратегический контролллинг, оперативный контроллинг, жизненный цикл отрасли, предприятия, продукта, стратегия, затраты, эффективность, управленческий учет.

Chkhotua I.Z.

THE ORGANIZATION OF THE CONTROLLING SYSTEM AT THE ENTERPRISES OF THE TOURISM INDUSTRY-SPECIFIC MARKET AND THE CHARACTERISTICS OF THE CONTROL OBJECT

Abstract. The article is devoted to General questions of the organization of the controlling system at the enterprises of the tourism industry. It is proposed to solve the problem of choosing the appropriate form of organization of the system and its content, applying the fundamental principles of the theory of life cycles of the industry, company and product.

Key words. Strategic controlling, operational controlling, the life cycle of an industry, company, product, strategy, cost, efficiency, management accounting.

Управление ресурсами и конкурентными возможностями предприятий индустрии туризма с учетом экономических и политических затруднений, в которых оказалась страна в настоящее время, требует формирования новых подходов к его организации, позволяющих своевременно обеспечить надежную информационно-аналитическую поддержку процесса принятия решений. В качестве данного механизма может быть применен аналитический инструментарий контроллинга.

С целью разработки стратегии развития руководству необходимо провести всесторонний анализ положения компании, отрасли, конкурентов. На наличие проблем в компании могут указывать следующие факторы: возможность дополнительного использования сильных сторон и возможностей компании в рамках действующей стратегии; выявление преимуществ и недостатков существующей стратегии; уязвимость компании перед действиями конкурентов; нехватка определенных видов ресурсов, что способствует развитию внешних угроз; необходимость корректировки существующей стратегии компании с учетом изменений рыночной среды.

ГРНТИ 06.71.57

© Чхотуа И.З., 2015

Илона Зурабовна Чхотуа — стажер кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел.: (812) 310-19-80. E-mail: tryd@unecon.ru.

Публикуется по рекомендации д-ра социол. наук, проф. В.И. Сигова.

Статья поступила в редакцию 27.02.2015 г.

Для ссылок: Чхотуа И.З. Организация системы контроллинга на предприятиях индустрии туризма с учетом специфики функционирования рынка и особенностей объекта управления // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 132-136.

При разработке стратегии важным этапом является обеспечение соответствия внутренних возможностей предприятия внешней ситуации (соотношение слабых и сильных сторон предприятия возможностям и угрозам). При реализации концепции контроллинга на каждом конкретном предприятии необходимо учитывать внешние факторы, определяющие рамочные требования к организации данной комплексной системы управления.

Рассмотрим влияние внешних и внутренних факторов — стадии жизненного цикла и уровня конкуренции в отрасли, а также стадии жизненного цикла развития предприятия и продукта/услуги, на производстве которого специализируется предприятие, — на способ организации контроллинга в организации.

1. Фактор влияния — стадия жизненного цикла (ЖЦ) и уровень конкуренции в отрасли [1-5] (см. табл. 1).

C 1011	V	2	Таолица Т
Стадия ЖЦ	Характеристика	Задачи стратегического	Организация
отрасли	отрасли	и оперативного контроллинга	системы контроллинга
Стадия «рождение»	Возрастание конкуренции в отрасли	ЦСК* — создание устойчивого конкурентного преимущества. ЦОК может быть выражена в значениях таких показателей, как объемы продаж, доля рынка, прибыль, удовлетворенность потребителей. Если диверсифицированная компания начинает работать в новой для себя отрасли, необходимо использовать имеющиеся в других отраслях конкурентные преимущества, компетенции	Функции контроллера выполняет фин. директор либо возможно введение должности контроллера в рамках существующего подразделения. Задачи контроллера — разработка инструментов планирования, форм управленческой отчетности, определение методов и инструментов контроллинга, разработка системы подконтрольных показателей и др.
Стадия «рост»	Ослабление конкурентных сил при быстром росте отрасли. Сокращение временного отрезка планирования — увеличение оперативности в предоставлении информации	ЦСК — поддержание и развитие устойчивого конкурентного преимущества. ЦОК — увеличение доли рынка, развитие продукта, расширение ассортимента и др. Пример ИК***: анализ затрат и себестоимости, маржинальный анализ по продуктам, клиентам, географическим сегментам, мониторинг цен конкурентов, анализ эффективности инвестиций и др.	Возможно выделение службы контроллинга по данному направлению бизнеса
Стадия «зрелость»	Угрозы конкуренции спадают, ценовая конкуренция сменяется неценовой, наблюдается относительно высокая прибыльность в отрасли	ЦСК — рассмотрение вопросов диверсификации и дальнейшего развития бизнеса в отрасли. ЦОК — оценка возможности обновления продуктовой линии с учетом неценовой конкуренции. Пример ИК — анализ вариантов инвестирования в существующее производство, в варианты связанной конгломератной диверсификации, анализ затрат и себестоимости, маржинальный анализ, анализ рынка и др.	Выделение службы контроллинга в орг. структуре предприятия

Окончание табл. 1

Стадия ЖЦ	Характеристика	Задачи стратегического	Организация	
отрасли	отрасли	и оперативного контроллинга	системы контроллинга	
Стадия «кризис»	Конкуренция растет при высоких барьерах выхода, прибыль в отрасли падает	ЦСК — обеспечение долгосрочного развития компании за счет поиска вариантов диверсификации бизнеса. Пример ИК — стратегический анализ, оценка затрат на выходы компании из отрасли, инвестиционный анализ	При принятии решения об уходе из отрасли службу контроллинга по данному направлению бизнеса необходимо расформировать	

Прим.: * ЦСК — цель стратегического контроллинга.

Туристская отрасль находится на начальном этапе стадии «рост», что предполагает форму организации системы контроллинга в рамках уже существующего подразделения, где в качестве контроллера выступает либо финансовый директор, либо иное должностное лицо, выполняющее функции контроллера и входящее в структуру подразделения. Задача контроллера — разработка инструментария планирования, форм управленческой отчетности, определение методов и инструментов контроллинга, разработка системы подконтрольных показателей в рамках проекций и др. В случае наличия на предприятии элементов системы управленческого учета необходимо дополнить ее до комплексной системы управления организацией путем разработки системы взаимосвязанных показателей деятельности, системы следящего контроля и персональной ответственности руководителей за результаты деятельности подразделения, а также внедрения адекватной информационной системы с учетом финансовых возможностей и масштаба деятельности организации.

2. Фактор влияния — стадия жизненного цикла развития предприятия [1; 4; 5] (см. табл. 2).

		Таолица 2
Стадия ЖЦ предприятия	Характеристика стадии	Цель контроллинга
Стадия «со- здание»	Организация бизнеса, определение стратегии развития, создание продукта, занятие определенной рыночной ниши. В структуре затрат преобладают постоянные затраты	ЦСК — создание устойчивого конкурентного преимущества. Задача — разработка системы планирования, системы управленческого учета, системы информационного обеспечения. Функции главного контроллера выполняет финансовый директор или начальник ПЭО
Стадия «рост»	Наблюдается рост организации (увеличение доли рынка, выручки от продаж, прибыли, численности персонала)	ЦСК — развитие устойчивого конкурентного пре- имущества, обеспечение роста организации, а ЦОК — увеличение доли рынка, развитие продукта. Формиру- ется отдельная служба контроллинга. Организацион- ная структура переходит к дивизиональной, проект- ной, матричной. Усложняется структура службы: вы- деляются центры ответственности
Стадия «зре- лость»	Занятие прочных позиций на рынке, достижение максимального уровня рентабельности, эффект масштаба производства, слабо изменяющиеся объемы производства	ЦСК — удержание завоеванных позиций, а ЦОК — поиск путей снижения себестоимости продукции, обеспечение загрузки мощностей. Происходит окончательное формирование финансовой структуры, структуры службы контроллинга
Стадия «кри- зис»	Сокращение объемов продаж, выручки, прибыли (либо возникновение убытков), рост издержек, рост кредиторской задолженности, сокращение персонала	ЦСК — нахождение альтернативных путей долго- срочного развития бизнеса, избежание банкротства, а ЦОК — снижение издержек, прекращение нерента- бельного производства, возможность перепрофилиро- вания производства. В структуре службы контроллин- га возможно сокращение персонала либо ее ликвида- ция при ликвидации самой организации

^{**} ЦОК — цель оперативного контроллинга.

^{***} ИК — инструменты контроллинга.

В результате кризисных процессов в экономике страны многие предприятия вынуждены бороться за выживание: оптимизировать затраты, переориентировать процесс производства, избавляться от непрофильных направлений деятельности, предпринимать различные маркетинговые шаги для привлечения и удержания клиента и др. Здесь, помимо всего прочего, основная цель контроллинга — изыскание резервов долгосрочного развития бизнеса.

3. Фактор влияния — стадия жизненного цикла развития продукта / услуги (см. табл. 3).

			1		Таблица 3
	Направления СК	Анализ эффектив- ности альтерна- тивных стратегий, стратегий конку- рентов	Выработка способов адаптации стратегии к изменениям внешней среды	Сравнительный анализ затрат компании и кон-курентов, поиск способов минимизации затрат	Поиск информа- ции с целью улучшения свойств продукта либо его вывода из ассортимента
інга	Методы финансово- го кон- троля	Анализ дисконти- рованного СF	Анализ дисконти- рованного СF; доля рынка	ROI; рентабель- ность про- даж; операцион- ные денеж- ные потоки	Свободный денежный поток
о контроллк	Финан- совые риски	Низкие	Низкие	Средние	Высокие
Характеристика стратегического контроллинга	Денежные потоки	Отрица- тельный	Нейтраль- ный	Положи- тельный	Нейтраль- ный
	Потребность в информаци и	Оценка по- тенциальных объемов рынка и кон- курентов	Рост рынка; доля рынка; анализ кон- курентов	Сравнение с результатами конкурентов; выявление ограничива- ющего фак- тора	Темпы упад- ка; реализа- ционная сто- имость акти- вов
Xe	Критические факторы успеха	Разработка и внедрение новых про- дуктов / услуг	Рост доли рынка; устой- чивое конку- рентное пре- имущество	Удержание доли рынка при миними- зации затрат	Минимизация затрат
	Содержание стратегии	Увеличение доли рынка; сокращение бизнеса	Дифференци- ация продук- та; возведение барьеров для конкурентов	Поставка де- шевого про- дукта; удержание доли рынка	Минимизация инвестиций; покупка кон-курирующего бизнеса
Стадия	ЖЦ про- дукта/ услуги	Стадия «созда- ние»	Стадия «рост»	Стадия «зрелость	Стадия «кризис»

Итак, стратегический контроллинг должен обеспечить выживаемость предприятия в жестких рыночных условиях, выявляя и устраняя «узкие места» экономического роста организации. Информационно-аналитический блок данного вида контроллинга, в первую очередь, обеспечивает сбор и обработку информации об окружении предприятия и его положении в данном окружении (рыночная среда). Особенность анализа в рамках данного вида контроллинга (анализ сценариев, портфельный анализ, анализ жизненных циклов и т. п.) — преобладание качественных показателей категории «слабо», «средне», «сильно» и т. д., что позволяет уловить тенденцию развития тех или иных сторон деятельности организации, а не точную (цифровую) оценку ситуаций.

Оперативный контролллинг нацелен на активное управление прибылью и затратами путем обнаружения и устранения «узких мест» в деятельности предприятия. Информационно-аналитический блок данного вида контроллинга должен подготавливать конкретную цифровую информацию, позволяющую принимать средне- и краткосрочные решения и отслеживать их выполнение [1; 4]. Рассмотрим этапы построения системы контроллинга, сформулированные в общем виде для предприятий различных сфер деятельности [4] (см. рис.).

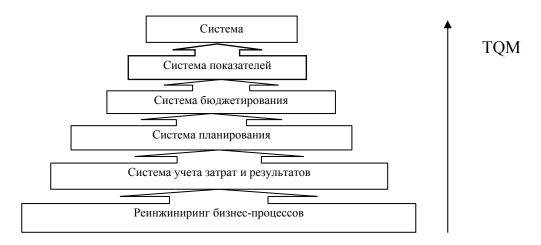


Рис. Этапы построения системы контроллинга на предприятии

Ответственность за выполнение стратегических и оперативных задач, а также показателей деятельности предприятия распределяется между соответствующими уровнями иерархии управления: стратегические, оперативные задачи и контрольные показатели по предприятию — уровень генерального директора; стратегические, оперативные задачи и контрольные показатели по направлениям деятельности предприятий — уровень директоров по направлениям деятельности; стратегические, оперативные задачи и контрольные показатели бизнес-единиц — уровень производственных единиц и территориальных подразделений.

Система контрольных показателей строится по принципу иерархической декомпозиции, что предполагает возможность разбивки показателей верхних уровней до показателей более низких уровней управления, обеспечивая четкую взаимосвязь стратегических и оперативных задач в рамках системы управления предприятием.

ЛИТЕРАТУРА

- Слуцкин М.Л. Аналитические аспекты контроллинга. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
- 2. Степанова С.А., Крыга А.В. Экономика предприятия туризма. М.: ИНФРА-М, 2014. 346 с.
- 3. *Сурикова О.А.* Перспективы, тенденции и факторы, влияющие на развитие внутреннего туризма в России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2009. Т. 7. № 2. С. 95–99.
- 4. Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. М.: Финансы и статистика, 2008. 272 с.
- 5. *Фуфыгина М.Н.* Факторы, влияющие на формирование системы контроллинга на предприятии // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. № 3. С. 11–22.

Шуров А.А.

ПАРТИЯ НА «РЫНКЕ ПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛУГ»: ТЕОРИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА В ДЕЙСТВИИ

Аннотация. Статья посвящена анализу основных факторов, влияющих на формирование партий и партийных систем с точки зрения абстрактной экономической модели. Дано определение основных субъектов данной экономической модели, их признаки, функции и цели, а также рассмотрено взаимодействие этих субъектов и на основе этого дана классификация партийных систем.

Ключевые слова. Политические партии, партийные системы, методология рационального выбора.

Shurov A.A.

PARTIES AT THE «MARKET OF POLITICAL SERVICES»: THE THEORY OF RATIONAL CHOICE IN ACTION

Abstract. The article gives an analysis of the main factors which influence the formation of parties and party systems from the point of view of abstract economic model. It gives definition of the main subjects of this economic model, their features, functions and goals. It also examines interaction of these subjects. And on the basis of it classification of party systems is given.

Keywords. Political parties, party systems, methodology of rational choice.



Партии, несомненно, являются одновременно и политическим субъектом, и инструментом для реализации принципиально разных целей различными акторами социально-политических процессов. Однако в нынешнюю партийную эпоху, с уходом со сцены классических массовых партий, изменился уровень вовлеченности людей в партийную жизнь. Происходит смена приоритетов, мотивов консолидации людей вокруг партий. С уменьшением объединяющей силы идеологии на первый план выходят мотивы выгоды. Это, в свою очередь, актуализирует использование неоинституциональных методов при исследовании современных политических партий.

Начало данному направлению положила вышедшая в США книга Р. Коуза «Природа формы» [3], однако только с середины 1970-х годов неоинституционализм выходит с периферии экономической науки. «Неоинституционализм исходит из двух общих установок. Во-первых, что социальные институты имеют значение (institutions matter) и, во-вторых, что они поддаются анализу с помощью стандартных инструментов экономической теории» [2]. На рубеже 1950-1960-х гг. начинается «вторжение» микроэкономического теоретико-методологического аппарата в смежные общественно научные

ГРНТИ 11.07.75

© Шуров А.А., 2015

Александр Александрович Шуров – аспирант кафедры международных отношений, истории и политологии Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с автором: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д. 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). Тел. +7 (921) 566-12-17. E-mail: alexander.shurov@hotmail.com.

Публикуется по рекомендации д-ра социолог. наук, проф. С.Б. Быстрянцева.

Статья поступила в редакцию 11.02.2015 г.

Для ссылок: Шуров А.А. Партия на «рынке политических услуг»: теория рационального выбора в действии // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 137-141.

дисциплины, получившее название «экономического империализма», одним из основоположников которого считается Γ . Беккер.

Неоинституционализм в какой-то мере можно рассматривать, как переосмысление неоклассической парадигмы и теории рационального выбора, совершенное под влиянием институционализма и концепции «человека ограниченного». Но нельзя сказать, что неоинституционализм является прямым синтезом «человека экономического» и «человека ограниченного», поскольку в основе продолжает оставаться теория рационального выбора, подвергнутая ревизии.

Английская школа, маржиналисты, и неоклассики выводили концепцию «человека экономического», стремящегося к калькуляции и максимизации личной выгоды, и потому рационально осмысливающего свой выбор. Он обладает такими качествами, как интеллект, информированность и компетентность, которые достаточны для обеспечения реализации его целей в условиях свободной (совершенной) конкуренции. Соответственно, предполагается, что человек, ведущий себя рационально в условиях конкурентного общества, более адаптирован и жизнеспособен. В политической науке теория рационального выбора нашла свое отражение в политическом реализме Моргентау.

Отдельно следует отметить развитие идеи «человека экономического» до идеи «человека оппортунистического», разработанной О. Уильямсоном. В основе этих взглядов лежит предположение, что «человек экономический» в попытке максимизировать собственную выгоду легко может переступить грань существующих в общественных норм.

Кейнсианская школа, институционализм и историческая школа внесли большой вклад в формирование идеи «человека ограниченного», в какой-то мере антипода «человека экономического». Если последний, скажем, — это человек независимый, эгоистичный, рациональный и компетентный, то «человек ограниченный» — это индивид, который подчиняется общественным нормам и альтруистичен, ведет себя иррационально и непоследовательно, слабо информирован и не способен к калькуляции выгод и издержек. Он ограничен культурными нормами и ценностями, своими социальными ролями.

Неоинституционалисты возвращаются к методологии индивидуализма. Если для институционалистов характерно рассматривать институты в качестве «черных ящиков», изучая их взаимодействие в условиях, близких к идеальным, без учета проблемы рисков и трансакционных издержек, то неоинституционалисты опускаются на более глубокий методологический уровень, раскрывая протекающие внутри институтов процессы.

Классическая западная политологическая школа много внимания уделяет теории рационального выбора, пытаясь отразить политику как своеобразный рынок. Однако проблема состоит в том, что действующие на этом рынке посредники в лице политических партий оперируют сразу несколькими видами ресурсов с принципиально разными контрагентами. Более того, в этих отношениях кроются принципиально разные риски и принципиально разный уровень ответственности. Не говоря уже об издержках. Поэтому политические партии вынуждены выстраивать пирамиду приоритетов. Мы не будем рассматривать приоритеты политических партий в условиях тоталитарного режима, а остановимся лишь на авторитарном и демократическом режимах.

В условиях авторитарного режима на передний план выходит обеспечение безопасного функционирования самой партии. Партии, даже оппозиционные, вынуждены адаптироваться и приспосабливаться к властным элитам, заинтересованным в стабильности. Что, в свою очередь, ведет к ослаблению торговли лоббистскими услугами, и уж тем более, затрудняет реализацию сформулированных в партийной программе преобразований. В условиях демократических режимов в силу существования нескольких полюсов силы и отсутствия ярко выраженной политической и экономической монополизации, обостряется конкуренция, как между лоббистами, так и между политическими партиями, что, в свою очередь, поднимает ценность голосов, и вынуждает партии быть более эффективными проводниками интересов широких масс во власть.

Также проблему составляет феномен «оппортунистского поведения». С удешевлением доверия электората в современной политической системе партии начинают стремиться к минимизации транзакционных издержек, что в значительной степени обесценивает весь партийный институт. Известный экономист М. Олсон, рассматривая теорию групповой организации и коллективного блага, приходит к следующему выводу: «отрасли или рыночные группы фундаментальным образом отличаются от нерыночных групп своим отношением к входу и выходу из группы в условиях рыночной конкуренции»

[4, с. 47]. Конкурирующие группы в целом стремятся к уменьшению числа акторов и монополизации отрасли: «Фирма в какой-либо отрасли не желает проникновения новых фирм на рынок, а наоборот хочет, чтобы как можно больше фирм, уже находящихся в отрасли, покинули ее. Индивидуальная фирма хочет, чтобы группа фирм отрасли сжималась до тех пор, пока в отрасли не останется всего лишь одна фирма – ее идеалом является монополия. Таким образом, фирмы на данном рынке – это конкуренты или соперники» [там же].

В то же время, группы, стремящиеся к достижению общего блага, наоборот, заинтересованы в увеличении количества действующих акторов, поскольку рост числа акторов будет способствовать снижению индивидуальных издержек актора в процессе достижения коллективного блага: «В нерыночных группах, заинтересованных в получении коллективного блага, господствует совершенно иная ситуация. Обычно, чем больше число желающих разделить выгоду и издержки, тем лучше. Рост размеров группы не привносит в нее конкуренцию, но может обеспечить более низкие издержки для тех, кто уже участвует в группе» [4, с. 48]. При этом следует отметить, что данные тенденции действуют как внутри группы, так и вне ее.

Применительно к политическим партиям, следует отметить, что для них характерны обе эти тенденции. С одной стороны, политические партии конкурируют друг с другом, тем самым демонстрируя нам феномен «политического рынка». Достаточно крупные и сильные партии стремятся к монополизации отрасли, это приводит к возникновению партийных систем с одной доминирующей партией, или двухпартийных систем. Внутри партий среди руководящего состава также существует конкуренция за право пополнить ряды правящей элиты. Если же рассматривать достижение коллективных целей и коллективного блага, то ситуация выглядит противоположным образом. В случае победы идеологически ориентированной партии, и начала реализации ее политической программы, потенциально выгоды приобретут широкие массы (потенциально, так как в реальности политическая программа может быть недостаточно проработана, ее последствия – рассчитаны не в полном объеме, а эффект – отличаться от декларируемого политической партией).

Следовательно, рост числа членов политической партии будет способствовать ее усилению, повышая шансы достижения коллективного блага. Похожая ситуация возникает в случае действий малых партий и оппозиции, когда коллективное благо для акторов оказывается приоритетнее конкуренции между собой. Например, необходимость противодействия доминирующей партии, необходимость образования коалиции в многопартийной системе, и т.п. «То, как ведет себя группа — эксклюзивно или инклюзивно — зависит от природы цели, к достижению которой она стремится, а не от порядка членства. В самом деле, то же набор фирм или индивидов может в зависимости от обстоятельств быть либо эксклюзивной, либо инклюзивной группой» [4, с. 49].

Попытаемся в первую очередь выделить основных акторов. Мы можем наблюдать четыре уровня политических субъектов: электорат, политические партии, лоббисты и правительство. По сути дела, политические партии обменивают политическую рекламу на голоса избирателей. Однако, есть важное отличие от обычного рынка: полученные партией голоса напрямую не приносят финансовую прибыль, то есть, если партия не имеет существенных внутренних источников финансирования, она не обладает самодостаточностью, а значит, сильно зависима от внешних инвестиций, будь то легальный лоббизм, или теневые инвестиции. При этом, инвесторы заинтересованы не в голосах партии, как таковых, а в рычагах влияния, получаемых с помощью представителей партии в парламенте. Ну и наконец, четвертый уровень — это сами парламентарии. По сути, мы получаем целый комплекс в виде системы сдержек и противовесов. При этом, пожалуй, единственным относительно независимым актором в этой системе является инвестор.

А вот возможности электората ограничены. Электорат слишком разобщен, чтобы оказывать системное давление. Конечно, нельзя не учитывать основные течения, существующие в массовом сознании, и влияние СМИ. Однако с точки зрения организационного аспекта, данным ресурсом обладают только такие агрегаторы, как все те же политические партии, и находящиеся в некотором отдалении от политики институты гражданского общества.

Мы можем выделить несколько типов подобных систем, в зависимости от того, какой из акторов доминирует:

1. Обыкновенный авторитаризм. Люди, стоящие у власти, концентрируют в своих руках основные рычаги управления и денежные потоки в государстве. Демократические процедуры если и присут-

ствуют, то носят исключительно ритуальный характер. Чаще всего встречается в условиях традиционного общества, куда демократические институты оказались привнесены на волне поверхностной политической модернизации, чаще всего, для поддержания международного имиджа.

- 2. Электоральный авторитаризм куда более сложная форма. В отличие от обычного авторитаризма с элементами демократии, электоральный авторитаризм предполагает легитимацию власти реальной процедурой выборов. Однако в силу разного рода препятствий в виде особенностей электоральных механизмов, правовых ограничений, использования административного ресурса на местах и т.д., политическая конкуренция отсутствует. Стоит также отметить, что граница между обычным авторитаризмом и электоральным достаточно размыта. Некоторые исследователи [1] склонны относить политические режимы на постсоветском пространстве Средней Азии именно к электоральному авторитаризму, однако уровень влияния кланово-родственных связей на политическую жизнь сводит на нет общественно-политическое значение процедуры выборов.
- 3. Ограниченный электоральный авторитаризм. Его принципиальное отличие от обычного электорального авторитаризма состоит в специфике его формирования. При авторитаризме и электоральном авторитаризме главные действующие лица находятся на виду. Именно они концентрируют в своих руках власть и получают с этого основные дивиденды. Также авторитаризм и электоральный авторитаризм характерен для стран, в которых формирование элит носило взрывной характер и происходило либо вследствие революционных изменений, либо вследствие обретения независимости, или в результате иных процессов, создававших «разреженность» в верхах. В то время, как ограниченный электоральный авторитаризм развивается не столько под действием сиюминутных политических интересов, сколько под влиянием долгосрочных экономических. Вместо политических элит, не желающих упускать власть, на передний план выходит лоббист-монополист. Такая ситуация возникает в том случае, если на экономическом пространстве доминирует одна отрасль, выступающая в качестве единого актора. Не имея явных конкурентов, способных противостоять как политическому, так и экономическому превосходству, такая ситуация приводит к доминированию одной политической силы, а затем происходит смыкание экономического и политического монополиста. Возникающий при этом электоральный авторитаризм – лишь способ сократить издержки и гарантированно защитить прежде всего экономические интересы. В этом ограниченный электоральный авторитаризм показывает существенно большую устойчивость в сравнении с прочими видами авторитаризма, поскольку он обусловлен не только и не столько интересами политическими, сколько интересами экономическими. Также, как правило, в условиях ограниченного электорального авторитаризма выше представительство оппозиционных политических сил. Такая система часто складывается в странах с экономикой, ориентированной на экспорт природных ресурсов, сверхприбыли от которого значительно превосходят доходы остальных отраслей.
- 4. Демократия с плюралистической лоббистской структурой. Наличие нескольких значимых экономических сил-лоббистов приводит к возникновению конкуренции, требующей ее введения в институциональное русло для предотвращения эскалации конфликтов. Ни одна из сил-лоббистов не способна обеспечить себе и своим креатурам господство, так как это приведет к серьезному столкновению интересов, что не выгодно в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Тем более, что политический ресурс, приобретаемый в процессе лоббизма, не настолько дефицитен для самих лоббистов, чтобы идти на риски и серьезные издержки. Из чего проистекает стратегия ограничения этого ресурса и недопущения его монопольного присвоения. С точки зрения самих лоббистов, стабильное общество и стабильные выгоды предпочтительнее труднореализуемых попыток поставить власть под монопольный контроль. И уж тем более для них недопустимы потенциальные авантюры политической элиты. Таким образом, на правительство оказывается как прямое влияние (через лоббизм), так и опосредованное, через электорат и гражданское общество, а партии выступают центром пересечения, посредником между действующими акторами. Также стоит отметить, что влияние лоббистов носит достаточно локальный характер, а сами лоббисты не заинтересованы в непосредственном управлении государством, а лишь в контроле и относительно редких вмешательствах. Такая система наиболее характерна для богатых стран с высоким уровнем благосостояния населения и многоукладной экономи-

Резюмируя, можно отметить следующее: первый тип носит классический характер и чаще всего встречается в достаточно традиционных обществах или возникает в условиях военной нестабильно-

сти, второй тип более характерен для новообразованных стран и представляет собой попытку стабилизировать политическую систему за счет более активной эксплуатации демократических институтов, третий тип представляет более сложную и стабильную систему, построенную вокруг необходимости обеспечить эффективное функционирование основной отрасли, а последний вариант представляет собой систему баланса интересов в условиях множества акторов-лоббистов, характерную для развитых государств.

ЛИТЕРАТУРА

- 1. *Голосов Г.В.* Электоральный авторитаризм в Центральной Азии. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.inosmi.ru/middle_asia/20110314/167340001.html (дата обращения 10.02.2014).
- 2. *Капелюшников Р.И.* Новая институциональная теория. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.libertarium.ru/10625 (дата обращения 10.02.2014).
- 3. Коуз Р. Природа формы // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995.
- 4. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: ФЭИ, 1995.

УНИВЕРСИТЕТСКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Дятлов С.А., Миропольский Д.Ю., Плотников В.А.

МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ГОСУДАРСТВА И РЫНКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье представлен анализ результатов международной конференции на тему «Государство и рынок: механизмы взаимодействия в условиях глобальной нестабильности экономических систем», проведенной в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете.

Ключевые слова. Государственное регулирование экономики, рыночное саморегулирование экономики, кризис, экономический рост, экономическая политика.

Dyatlov S.A., Miropolsky D.Y., Plotnikov V.A.

THE INTERACTION MECHANISM BETWEEN THE STATE AND THE MARKET IN THE CONDITIONS OF GLOBAL INSTABILITY

Abstract. In article the analysis of results of the international conference «The State and the Market: the mechanisms of interaction in the context of global instability of economic systems», held in Saint-Petersburg State University of Economics.

Keywords. State regulation of the economy, the market self-regulation of the economy, crisis, economic growth, economic policy.



С 8 по 11 октября 2014 г. в Санкт-Петербургском государственном экономическом университете (СПбГЭУ) при грантовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 14-02-14012) и информационной поддержке издательского дома «Экономическая газета» на базе кафедры Общей экономической теории прошла пятая международная научная конференция «Государство и рынок: механизмы взаимодействия в условиях глобальной нестабильности экономических систем». Эта конференция по своей проблематике логически продолжает исследование и апробацию комплекса актуальных научных проблем, ставших предметом научного рассмотрения на ранее проведенных

ГРНТИ 06.01.13

© Дятлов С.А., Миропольский Д.Ю., Плотников В.А., 2015

Сергей Алексеевич Дятлов — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Дмитрий Юрьевич Миропольский — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Владимир Александрович Плотников — доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного экономического университета.

Контактные данные для связи с авторами (Дятлов С.А.): 191023, Россия, Санкт-Петербург, Садовая ул., 21 (Russia, St. Petersburg, Sadovaya str., 21). E-mail: oetdsa@yandex.ru.

Статья поступила в редакцию 30.11.2014 г.

Для ссылок: Дятлов С.А., Миропольский Д.Ю., Плотников В.А. Механизмы взаимодействия государства и рынка в условиях глобальной нестабильности // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 2 (92). С. 142-146.

научных конференциях «Государство и рынок: механизмы и методы регулирования в условиях преодоления кризиса и перехода к инновационному развитию» (2010 г.), «Государство и рынок: новое качество взаимодействия в информационно-сетевой экономике» (2007 г.), «Государство и рынок в оптимизации структурных характеристик экономического роста» (2004 г.) и «Структурная трансформация экономики: соотношение плановых и рыночных механизмов реализации» (2001 г.).

На этих, ставших уже традиционными, конференциях обсуждается группа проблем, связанная с тем, как влияют структурные характеристики хозяйства на соотношение его рыночной, плановой и сетевой организации, каким образом уже заданное соотношение рынка, плана и сети изменяет традиционную структуру хозяйства и что является определяющим в этом взаимном влиянии: материальная структура, институциональная организация, соотношение рынка и плана или сетевая трансформация хозяйственной системы.

Результаты обсуждения, в котором приняли участие как ведущие отечественные, так и зарубежные ученые и специалисты, показали, что рассматриваемые актуальные проблемы еще недостаточно глубоко и всесторонне исследованы. Это обусловливает необходимость творческого осмысления и критической переоценки не только отечественного, но и зарубежного опыта анализа кризисных явлений, гиперконкуренции, взаимодействия и сочетания методов государственного, рыночного и сетевого регулирования и саморегулирования, широкого использования междисциплинарного подхода к исследованиям, привлечения теоретического инструментария таких научных дисциплин, как институциональная экономика, информационная экономика, социология, философия, кибернетика, синергетика и др.

Конференция показала: существует прогресс в понимании рассмотренных сложных вопросов у специалистов, интересующихся данной проблематикой. Этот прогресс демонстрирует коллективная монография, подготовленная на основе сделанных на конференции докладов [1]. Исследуемый комплекс сложных проблем имеет особую актуальность и большое значение для развития теории, типологии и методологии исследования экономических систем в условиях высоких рисков, неопределенности, неустойчивости и нестабильности функционирования и развития национальных и мировой экономик. Это обусловлено возникновением и действием целого ряда факторов и новых закономерностей развития: углубляющимся острым мировым финансово-экономическим кризисом, развертыванием глобализационных процессов, обострением противоречий интересов между странами-лидерами, региональными объединениями и периферией, углублением международной интеграции, особенностями современной циклической динамики, появлением ресурсных ограничений и угроз для стабильного роста мировой экономики, усилением неустойчивости мировой валютно-финансовой системы, обострением конкурентной борьбы на межрегиональных и международных рынках, а также формированием информационной экономики, институтов электронного государства, сетевых профессиональных сообществ, социальных сетей и др.

На конференции был рассмотрен комплекс актуальных проблем разработки новых теоретикометодологических подходов к типологии и классификации хозяйственных систем; формированию новой концепции антикризисного регулирования и достижения устойчивого, стабильного развития экономики; выявлению оптимального сочетания наиболее эффективных методов и механизмов регулирования экономических систем в условиях кризиса и нестабильности, включая государственные, рыночные, смешанные, глобально-сетевые, призванные обеспечить достижение устойчивого инновационного экономического роста, а также определить «узловые точки» инновационного роста и набор методов реализации конкурентных преимуществ экономики России в условиях роста нестабильности глобальной экономики.

В конференции приняли участие представители таких ВУЗов и научных организаций как Потсдамский университет, университет Франкфурта-на-Майне, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Российский экономический университет (РЭУ) им. Г.В. Плеханова, Финансовый университет при Правительстве РФ, Институт экономики РАН, Южный федеральный университет, Ростовский государственный экономический университет, Институт аграрных проблем РАН, Международный банковский институт, Военная академия материально-технического обеспечения им. А.В. Хрулёва, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Международный институт рынка, Санкт-Петербургский национальный исследователь-

ский университет информационных технологий, механики и оптики, Национальный минеральносырьевой университет «Горный», Петрозаводский государственный университет, Белорусская медицинская академия последипломного образования, Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС», Санкт-Петербургская государственная академия театрального искусства, Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова, Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления, Саратовский социально-экономический институт, Омский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Калмыцкий государственный университет, Азербайджанский государственный экономический университет, Санкт-Петербургский государственный торгово-экономический университет.

8 октября состоялось открытие конференции и пленарное заседание. Вступительное слово произнесли президент СПбГЭУ, доктор экономических наук, профессор Тарасевич Л.С. и проректор по научной работе, доктор экономических наук, профессор Карлик А.Е. Первый доклад на пленарном заседании конференции на тему «Рынок и план в условиях глобальной нестабильности» сделал Миропольский Д.Ю., доктор экономических наук, заведующий кафедрой общей экономической теории СПбГЭУ. Рассматривая экономический цикл с помощью авторской двухсекторной модели хозяйственной системы, он обосновал положение, что цикл перепроизводства, присущий рыночному хозяйству, порождается институтами рынка. Исходя из этого, он сделал вывод, что сама идея экономического равновесия — это не более чем теоретический идеал. Также он назвал новые причины нестабильности экономики, такие как проблема переплетения стандартного цикла перепроизводства с более длительными циклами, стадиальность развития экономики мира, глобализация, истощение природных ресурсов и угроза экологической катастрофы, недостаточность государственного регулирования рынка.

Далее выступил Рязанов В.Т., доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского государственного университета с докладом «Экономический рост и импортозамещение в современной экономике России». Он отметил, что важнейшей задачей в условиях санкций для России является импортозамещение в ведущих отраслях промышленности. Для этого предполагается использовать государственную поддержку: налоговые льготы и кредитование, что в результате должно стать фактором экономического роста. Доктор экономических наук, профессор кафедры общей экономической теории СПбГЭУ Дятлов С.А. в своем докладе «Формы и механизмы инновационной реиндустриализации экономики в условиях усиления глобальной гиперконкуренции» обосновал важность разработки концепции формирования организационно-экономического механизма инновационно-технологической реиндустриализации для устойчивого и безопасного развития России на фоне роста геополитических рисков и усиления глобальной конкуренции.

Тамаш Бауэр, Dr., профессор университета Франкфурта-на-Майне в докладе «Три аспекта экономической политики в трансформационных странах и обратная трансформация в Венгрии» обосновал критерии отнесения к трансформационным странам и на примере Венгрии раскрыл механизм обратной трансформации. Земляков Д.Н., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента и сервиса (Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Презиленте РФ) посвятил свой доклад «Российская экономическая школа: вопросу методологический аспект» способности современной отечественной социальноэкономической мысли вырабатывать оригинальные и адекватные российским и мировым практическим потребностям теоретические системы. В докладе Хайкина М.М., доктора экономических наук, профессора, заведующего кафедрой экономической теории Национального минерально-сырьевого университета «Горный», на тему «Рыночные и нерыночные факторы развития процессов сервизации экономических систем» был рассмотрен процесс повышения роли сферы услуг как всеобщей закономерности социально-экономического развития современного общества.

Миэринь Л.А., доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и мировой экономики СПбГЭУ и Широнин В.М., кандидат физико-математических наук, профессор этой же кафедры выступили с совместным докладом на тему «Теоретические вопросы институциональной политики». Они проанализировали, как ход обсуждения практических задач по реформированию экономических институтов привел к постановке ряда интересных теоретических обществоведческих задач и становлению научного направления «институциональная политика». Зверев П.Б., ответственный секретарь Межпарламентской ассамблеи ЕврАзЭС, выступил с докладом «Энергетиче-

ская безопасность как фактор устойчивого развития мировой экономики», в котором рассмотрел различные аспекты национальной и международной энергетической безопасности. Он отметил, что для обеспечения международной и национальной энергетической безопасности необходима ответственная политика государств и ведущих энергетических корпораций, которая должна быть ориентирована на решения международных организаций и предусматривать использование эффективных методов регулирования спроса, предложения и энергопотребления с учетом обострения противоречий и конкуренции на мировых рынках, спекулятивных колебаний цен на энергоресурсы, а также попыток дестабилизации мирового энергорынка, разрушения сложившихся партнерских отношений России с Евросоюзом в энергогазовой сфере.

Селищева Т.А., доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры общей экономической теории СПбГЭУ в своем докладе «Российская модель экономического роста в условиях глобальной экономической нестабильности» обосновывает идею, что восстановление реального сектора экономики, проведение политики неоиндустриализации на основе 5-го и 6-го технологических укладов является единственным выходом для России в современных геополитических условиях. Ореховский П.А., доктор экономических наук, профессор, ведущий научный сотрудник Центра методологических и историко-экономических исследований Института экономики РАН сделал доклад на тему «Макроэкономическое неравновесие и особенности национального счетоводства», в котором рассмотрел противоречия между «равновесным» и «неравновесным» теоретическими подходами. Он привел доводы в пользу того, что расхождение в оценках ВВП, полученных тремя способами (по доходам, по расходам и по добавленной стоимости) нормально, и только убежденность в существовании макроэкономического равновесия заставляет экономистов и статистиков разрабатывать дополнительные расчетные процедуры, позволяющие получить в итоге искомое равенство.

Газизуллин Н.Ф., доктор экономических наук, профессор, главный редактор журнала «Проблемы современной экономики» сделал доклад «Особенности соединения государственного регулирования и рыночных методов хозяйствования в развитии Евразийского экономического союза». По него мнению, отсутствие ограничений на перелив капитала позволит увеличить глобальные конкурентные преимущества. Доклад доктора экономических наук, профессора Афанасенко И.Д. и доктора экономических наук, профессора Борисовой В.В., представлявших СПбГЭУ, «Формы международной экономической интеграции» был посвящен новым типам межстранового сотрудничества. Также на пленарном заседании большой интерес вызвали доклады доктора экономических наук, профессора Семенова Г.В., доктора экономических наук, профессора Круглова В.В., доктора экономических наук, профессора Круглова В.В., доктора экономических наук, профессора Чекмарева В.В., доктора экономических наук, профессора Русановского В.А., доктора экономических наук, доцента Румянцева М.А.

9 октября состоялась работа секций. Первая секция, прошедшая под руководством профессоров Миропольского Д.Ю. и Рязанова В.Т., была посвящена вопросу административного регулирования и рыночного саморегулирование как новому качеству взаимодействия в условиях структурных изменений и глобальной нестабильности экономических систем. Также большое внимание было уделено соотношению и трансформации наднационального, государственного и корпоративного управления в условиях глобальной нестабильности. Вторая секция, прошедшая под руководством профессоров Дятлова С.А. и Землякова Д.Н. содержала две подсекции: государственно-централизованные, рыночные и сетевые методы регулирования экономических систем в условиях глобальной нестабильности и роль интеллектуально-информационного капитала и сетевых институтов управления в преодолении глобальной нестабильности. Третья секция, посвященная глобальной гиперконкуренции и энтропийной экономике, проходила под руководством профессоров Бродской Т.Г. и Семёнова Г.В. Четвертая секция, темой которой была глобальная нестабильность (теория, идентификация, модели, механизмы функционирования и развития, соотношение со структурой) прошла под руководством профессоров Попова А.И. и Чекмарева В.В.

10 октября прошли круглые столы на темы: «Новые подходы в экономической теории к исследованию глобальной нестабильности экономических систем», «Государственное регулирование, планирование, рынок: соотношение теоретических оценок и практического осуществления». На круглых столах был рассмотрен комплекс сложных проблем, который имеет особую актуальность и большое значение для развития теории, типологии и методологии исследования экономических систем в усло-

виях высоких рисков, неопределенности, неустойчивости и нестабильности функционирования и развития национальных и мировой экономик.

На последовавшим за круглыми столами заключительном пленарном заседании были подведены итоги работы конференции. Конференция показала, что существует прогресс в понимании рассмотренных сложных вопросов у специалистов, интересующихся данной проблематикой. В процессе коллективной дискуссии были найдены ответы на ряд важных экономико-теоретических вопросов, а также определены направления дальнейших исследований в предметной области соотношения государства и рынка с позиций достижения эффективного и устойчивого социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государство и рынок: механизмы взаимодействия в условиях глобальной нестабильности экономических систем / Под ред. С.А. Дятлова, Д.Ю. Миропольского. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. 706 с.

ТРЕБОВАНИЯ к статьям преподавателей

Уважаемые авторы, преподаватели, соискатели докторской степени!

Наш журнал открыт для публикаций по любому из направлений деятельности университета.

Автором журнала может быть любой преподаватель, научный сотрудник, докторант, а также тот, кто сотрудничает с университетом в рамках научной или педагогической деятельности.

Представленные материалы рецензируются членами редакционной коллегии и привлекаемыми специалистами по соответствующим научным направлениям.

Статьи принимаются в двух экземплярах объемом от 10 до 20 машинописных страниц через 1,5 интервала компьютерного набора (шрифт 14 Times New Roman). Строго книжная ориентация страниц. Обязательна нумерация страниц.

К статье прилагаются:

- 1) аннотация статьи на русском и английском языках (ориентировочно 6 строк);
- 2) ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5-8 слов и словосочетаний на русском и английском языках);
- 3) диск или флеш-карта (статья, справка об авторе, аннотация, ключевые слова в электронном виде);
- 4) справка об авторе:
- ФИО полностью на русском и английском языках,
- ученая степень, ученое звание,
- соискатель или докторант, при каком вузе,
- должность и место работы (обязательно),
- домашний, мобильный и рабочий телефоны, e-mail, контактная информация для переписки (адрес на русском и английском языках).
- 5) код ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации).

Статьи с неправильно оформленным списком литературы НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:

http://www.unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-/prepodavateley-i-soiskateley

Материалы принимает секретарь редакции с 12:00 до 18:00 с пн по пт (сб, вс — выходные)

Контактный телефон/факс: 8 (812) 310-26-92 E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Почтовый адрес: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21, редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

ТРЕБОВАНИЯ к статьям аспирантов

Уважаемые аспиранты и соискатели кандидатской степени!

Наш журнал открыт для публикаций по любому из направлений деятельности университета.

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

Статьи принимаются в двух экземплярах объемом от 5 до 7 машинописных страниц через 1,5 интервала компьютерного набора (шрифт 14 Times New Roman). Строго книжная ориентация страниц. Обязательна нумерация страниц.

К статье прилагаются:

- 1) аннотация статьи на русском и английском языках (ориентировочно 6 строк);
- 2) ключевые слова, отражающие основные идеи статьи (5-8 слов и словосочетаний на русском и английском языках);
- 3) диск или флеш-карта (статья, справка об авторе, аннотация, ключевые слова в электронном виде);
- 4) справка об авторе:
- ФИО полностью на русском и английском языках,
- ученая степень, ученое звание,
- соискатель или докторант, при каком вузе,
- должность и место работы (обязательно),
- домашний, мобильный и рабочий телефоны, e-mail, контактная информация для переписки (адрес на русском и английском языках).
- 5) код ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации).
- 6) рецензия доктора наук, специализирующегося в данной области исследований, заверенная печатью;
- 7) справка с подписью заведующего кафедрой о планируемых сроках защиты.
- 8) код ГРНТИ (Государственный рубрикатор научно-технической информации).

Статьи с неправильно оформленным списком литературы НЕ ПРИНИМАЮТСЯ!

Более подробная информация представлена на сайте издания:

http://www.unecon.ru/zhurnal-izvestiya/trebovaniya-k-predstavlyaemym-st/aspirantov-i-soiskateley

Материалы принимает секретарь редакции с 12:00 до 18:00 с пн по пт (сб, вс — выходные)

Контактный телефон/факс: 8 (812) 310-26-92 E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

Почтовый адрес: 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21, редакция журнала «Известия СПбГЭУ»

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «ИЗВЕСТИЯ СП6ГЭУ»

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/факс: 8 (812) 310-26-92 (редакция) E-mail: plotnikov.v@unecon.ru

> Редакторы: С.С. Алмаметова, Ю.А. Безуглая Обложка художника А.А. Сивакова Оригинал-макет Ю.К. Трубкина

Подписано в печать 16.03.15 г. Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman. Печать офсетная. Усл. печ. л. 18,6. Уч.-изд. л. 18,6. Тираж 1000 экз. Заказ 390.

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.