

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А. С. ПУШКИНА

ВЕСТНИК

**Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

Научный журнал

№ 1

Том 6. Экономика

Санкт-Петербург
2014

Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина

Научный журнал

№ 1 (Том 6) 2014

Экономика

Основан в 2006 году

Учредитель Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина

Редакционная коллегия:

В. Н. Скворцов, доктор экономических наук, профессор (главный редактор);
Л. М. Кобрин, доктор педагогических наук, профессор (зам. гл. редактора);
Н. В. Поздеева, кандидат географических наук, доцент (отв. секретарь);
Т. В. Мальцева, доктор филологических наук, профессор;
Л. Л. Букин, кандидат экономических наук, доцент;
Е. С. Нарышкина, кандидат психологических наук, доцент

Редакционный совет:

С. Бохэнноне, доктор экономических наук, профессор (США);
Г. Г. Зайцев, доктор экономических наук, профессор;
Н. П. Казаков, доктор экономических наук, профессор;
Т. С. Клебанова, доктор экономических наук, профессор (Украина);
Н. М. Космачева, доктор экономических наук, профессор (отв. за выпуск);
А. С. Кудачков, доктор экономических наук, доцент;
Б. В. Лашов, доктор экономических наук, профессор;
Н. В. Суша, доктор экономических наук, профессор (Республика Беларусь);
Ф. М. Урумова, доктор экономических наук, профессор;
О. П. Чекмарёв, доктор экономических наук, доцент;
Г. В. Черкасская, доктор экономических наук, доцент

Журнал входит в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, определенный Высшей аттестационной комиссией Министерства образования и науки Российской Федерации

Свидетельство о регистрации: **ПИ № ФС77-39790**

Подписной индекс Роспечати: **36224**

Адрес редакции: 196605, Россия,
Санкт-Петербург, г. Пушкин,
Петербургское шоссе, д.10
тел./факс: (812) 476-90-36
<http://www.lengu.ru>

© Ленинградский государственный
университет (ЛГУ)
имени А. С. Пушкина, 2014
© Авторы, 2014

Содержание

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

А. А. Кривоногих

Особенности функционирования систем риск-менеджмента
в российских инвестиционных компаниях..... 5

Е. Ю. Рябов

Повышение платежной дисциплины потребителей тепла 18

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОТРАСЛИ: ТУРИЗМ

А. Л. Флит

Подходы к определению и оценке факторов
конкурентоспособности в индустрии туризма 28

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОТРАСЛИ: КУЛЬТУРА

В. М. Ахунов, Н. П. Казаков

Динамика посещаемости Государственного Русского музея
и возможные меры по ее увеличению 38

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

М. М. Лебедефф-Донской

Оценка динамики развития региональных центров
как точек роста 45

П. Н. Якунин

Климатические условия как компонент оценки
туристско-рекреационного потенциала регионов..... 63

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

А. А. Ормонова

Сотрудничество России и Кыргызстана в сфере экономики:
история вопроса 75

МЕНЕДЖМЕНТ

И. С. Мангутов

Самостоятельность науки управления с учетом
научных достижений современного менеджмента..... 82

В. Г. Иванов, В. А. Перепелкина

Вопросы применения психологических методов в работе по
формированию кадрового резерва в специальных организациях ... 90

Т. В. Сметанина, Н. М. Загоскина, М. С. Полонская

Практика применения методики оценки качества услуг,
оказываемых вузами 98

Е. А. Куклина

Система налоговых льгот и стимулов и их эффективность
(в контексте инновационного развития Российской Федерации) ... 118

Сведения об авторах 130

Contents

FINANCE AND CREDIT

A. A. Krivonogikh

Specific features of functioning of the risk management systems
in the Russian investment companies5

E. Yu. Ryabov

Improving payment discipline of heat consumers17

ECONOMICS AND MANAGEMENT IN THE FIELD OF TOURISM

A. L. Flit

Approaches to definition and evaluation of factors
of competitiveness in the tourism industry27

ECONOMICS AND MANAGEMENT IN THE FIELD OF CULTURE

V. M. Akhunov, N. P. Kazakov

Attendance dynamics for the State Russian Museum
and possible measures for its increase37

REGIONAL ECONOMY

M. M. Lebedeff-Donskoy

Estimating development dynamics for regional centres
as growing points44

P. N. Yakunin

Climatic conditions as a component of assessment
of regional tourist and recreational potential62

INTERNATIONAL (GLOBAL) ECONOMY

A. A. Ormonova

Cooperation between Russia and Kyrgyzstan
in the field of economy: history of development74

MANAGEMENT

I. S. Mangutov

Scientific independence of management from the point
of view of scientific achievements of modern management81

V. G. Ivanov, V. A. Perepelkina

Issues on applying psychological methods when creating
the personnel reserve in institutions89

T. V. Smetanina, N. M. Zagoskina, M. S. Polonskaya

The practice of applying the technique of assessing the quality
of services provided by higher education institutions97

E. A. Kuklina

The system of tax benefits and their effectiveness (in the context
of innovative development of the Russian Federation)117

About authors128

УДК 336:330.131.7

А. А. Кривоногих

Особенности функционирования систем риск-менеджмента в российских инвестиционных компаниях

В статье проанализировано текущее состояние риск-менеджмента на фондовом рынке РФ, сформулирована специфика, приведена и дополнена классификация рисков для целей риск-менеджмента инвестиционных компаний. Выявлено, что самым значительным является рыночный риск, самым рисковым видом деятельности – управляющая.

This article presents the current state of risk management at the Russian stock market, its specificity being analyzed and formulated. The risk classification is enlarged. It is found out that the most significant risk is the market risk, and the most risky activity is management.

Ключевые слова: риск-менеджмент, фондовый рынок, состояние, специфика, классификация, инвестиционные компании, рыночный риск.

Key words: risk management, stock market, state, specificity, classification, investment companies, market risk.

Риск-менеджмент присутствует в мировой экономической и математической мысли с XV в., т. е. более пятисот лет. По мере развития финансовой системы различных стран менялось представление о риске как экономической категории, увеличивалось количество и роль рисков в экономике, разрабатывалась теоретическая база риск-менеджмента.

Актуальность статьи обусловлена возникшей в последние 10–15 лет острой необходимостью формирования эффективных систем управления рисками. Увеличение масштабов и быстроты кризисных явления в экономике, развитие фондового рынка Российской Федерации требуют комплексных, высокопроизводительных систем обнаружения, анализа и контроля рисков. Однако на данный момент риск-менеджмент присутствует на отечественном финансовом рынке ограниченно и неравномерно. «По оценкам "Эксперта РА" доля участников банковского рынка, имеющих ключевые элементы риск-менеджмента, в 2012 г. составила около 75 %. В других отраслях

финансового рынка такой показатель ниже: на лизинговом рынке – 70 %, на рынке доверительного управления – 55 %, на страховом – 25 %, на пенсионном – 30 %» [4].

Корпоративные системы управления риском имеют четыре уровня формирования: первый – государство, ключевая функция которого заключается в издании нормативно-правовых актов, далее полномочия переходят к регулятору, а именно Центральному банку, третий уровень – саморегулируемые организации (СРО) и четвёртый – корпоративный (рис. 1).

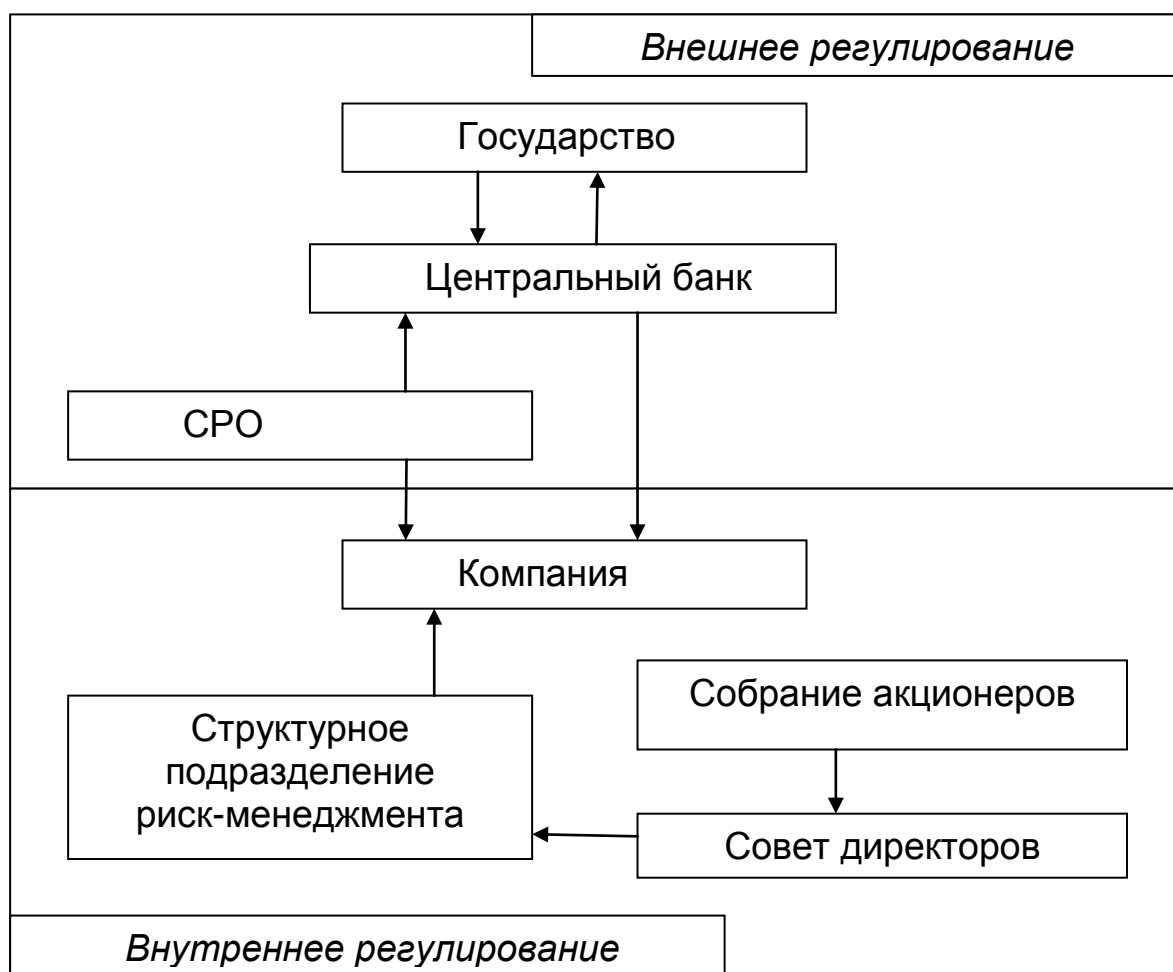


Рис. 1. Уровни формирования корпоративных систем управления риском

Корпоративный уровень состоит из трёх звеньев: первое – собрание акционеров, где принимаются стратегические планы, устанавливается «аппетит к риску», обсуждаются глобальные инвестиционные инициативы; второе – совет директоров, основные функции которого заключаются в контроле реализации стратегии, утверждении ежегодных планов, управлении рисками и др.; третье – структурное подразделение, отвечающее за управление рисками,

является организатором системы риск-менеджмента и исполнителем корпоративных решений в данной области.

Риск-менеджмент на российском фондовом рынке на данный момент не является обязательным, однако некоторые основы регламентированы следующими нормативно-правовыми актами (НПА) (табл. 1).

Таблица 1

Основные НПА в области риск-менеджмента на фондовом рынке РФ

Статус НПА	Название НПА
Федеральные законы	«Об инвестиционных фондах» от 29.11.2001 № 156-ФЗ; «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» от 05.03.1999 № 46-ФЗ; «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ; «О негосударственных пенсионных фондах» от 07.05.1998 № 75-ФЗ; «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» от 24.07.2002 № 111-ФЗ
Постановления правительства	«Об установлении дополнительных ограничений на инвестирование средств пенсионных накоплений в отдельные классы активов и определении максимальной доли отдельных классов активов в инвестиционном портфеле в соответствии со статьями 26 и 28 Федерального закона «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации» от 30.06.2003 № 379; «Об утверждении правил размещения средств пенсионных резервов негосударственных пенсионных фондов и контроля за их размещением» от 01.02.2007 № 63
Постановление ФКЦБ	«О регулировании деятельности управляющих компаний акционерных инвестиционных фондов и паевых инвестиционных фондов» от 18.02.2004 № 04-5/пс
Приказ ФСФР	«Об утверждении порядка совершения маржинальных сделок профессиональными участниками рынка ценных бумаг, осуществляющими брокерскую деятельность для определенной категории клиентов» от 27.10.2005 № 05-53/пз-н; «Об утверждении правил осуществления брокерской деятельности при совершении на рынке ценных бумаг сделок с использованием денежных средств и/или ценных бумаг, переданных брокером в заем клиенту (маржинальных сделок)» от 07.03.2006 № 06-24/пз-н

Данные НПА можно условно разделить на следующие группы: регулирующие риски ПИФ, НПФ и регулирующие риски маржинальных сделок.

Общий смысл первых в том, что управляющая пенсионными накоплениями компания не имеет права получить отрицательный результат по итогам управления, а вложение средств осуществляется в соответствии с требованиями по их диверсификации и уровню риска [8, ст. 24, 25].

Однако практический опыт выполнения этих требований показывает, что большинство процессов по взысканию с управляющей компании средств в пользу НПФ по отрицательным итогам управления оказываются бессмысленными. Такая тенденция связана с тем, что активы УК в большинстве случаев много меньше передаваемых им в управление средств, соответственно взыскать потери не представляется возможным.

Второй немаловажный момент – это требования к структуре вкладываемых средств, которая основана на биржевых котировальных списках. Проблема в том, что далеко не все привлекательные с точки зрения инвестиций компании стремятся к выполнению биржевых требований для присвоения буквы котировального списка, предпочитая торговаться за счёт собственного бренда.

В нормативно-правовых актах, регулирующих риски маржинальных сделок, прописаны два ограничительных показателя [2]: максимальная задолженность всех клиентов перед брокером; максимальная величина займа одного клиента перед брокером.

Данные показатели относятся только к маржинальным сделкам и не могут обеспечить комплексную защиту всех средств, инвестируемых в российский фондовый рынок.

Проведение маржинальных сделок в свою очередь ограничено списком ликвидных ценных бумаг, разрабатываемым биржей ММВБ – РТС. На второй квартал 2012 г. в этот список входили 32 бумаги, из них всего пять приходится на облигации. Это негативная тенденция, поскольку сокращает возможности использования кредитного плеча. Также это свидетельствует о монополии на рынке ценных бумаг компаний, представляющих «первый эшелон».

На российском рынке действуют саморегулируемые организации (СРО), объединяющие профессиональных участников фондового рынка и вырабатывающие единые стандарты и правила профессиональной деятельности, в том числе обязывающие компании вводить структурные единицы и по управлению рисками (табл. 2).

Таблица 2

СРО российского фондового рынка

Название СРО	Направления деятельности
Национальная ассоциация участников фондового рынка (НАУФОР)	Общероссийская организация, включающая более 400 компаний. Цели и задачи ассоциации: развитие и совершенствование системы регулирования рынка ценных бумаг; обеспечение условий деятельности членов; установление стандартов деятельности членов и контроль за их соблюдением; осуществление мониторинга деятельности своих членов; принятие мер урегулирования конфликтов
Некоммерческое партнерство «Национальная лига управляющих» (НП «НЛУ»)	Учреждено профессиональными участниками рынка ценных бумаг и управляющими компаниями для содействия ее членам в осуществлении деятельности, направленной на достижение их уставных целей и осуществляющей свою деятельность на правах некоммерческой организации в форме некоммерческого партнерства
«Национальная фондовая ассоциация (саморегулируемая некоммерческая организация)» (НФА)	Ассоциированный член ISMA, член Европейской Федерации финансовых рынков. Ведущее объединение участников фондового рынка, осуществляющее интерфейс между профессиональными участниками и госорганами по вопросам регулирования и обеспечения интересов участников, развития инструментов и операций, совершенствования законодательно-нормативной базы и др. В состав ассоциации входят более 240 финансовых организаций, банков и инвестиционных компаний
Профессиональная Ассоциация Регистраторов, Трансфер-Агентов и Депозитариев (ПАРТАД)	Как следует из названия профессиональной организации, она объединяет оставшиеся группы профессиональных участников рынка ценных бумаг: регистраторов и депозитариев. На сегодняшний день членами ПАРТАД являются ведущие регистраторы, депозитарии и специализированные депозитарии
Некоммерческое партнерство профессиональных участников фондового рынка Уральского региона (ПУФРУР)	Основные задачи: выработка и поддержание стандартов деловой этики; создание системы саморегулирования на РЦБ; взаимодействие с государственными органами; содействие созданию благоприятных условий развития фондового рынка, повышение инвестиционной привлекательности Уральского федерального округа
СРО Некоммерческое партнерство «Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов» (НП «НАПФ»)	Учреждена в целях обеспечения благоприятных условий деятельности членов партнерства, защиты интересов его членов, вкладчиков, участников и застрахованных лиц, установления правил и стандартов деятельности, обеспечивающих эффективность работы членов партнерства

Членство в СРО на данный момент не является обязательным, но позволяет профессиональным участникам получить высокую оценку надёжности в рейтингах, а значит, повышает доверие к ним как инвесторов, так и контрагентов. Проблема состоит в том, что на весь фондовый рынок РФ приходится всего шесть СРО. Этого крайне мало в первую очередь потому, что в РФ развитие риск-менеджмента стимулирует именно возможность членства.

Таким образом, риск-менеджменту на российском фондовом рынке присущи:

- несистематичность. Система предполагает наличие единого, целостного, согласованного механизма управления риском. В РФ такого механизма нет, есть только разрозненные несогласованные предписания;

- неэффективность. Об этом позволяют говорить огромные потери при кризисных явлениях, невозможность получения компенсаций от УК, общее недоверие к фондовому рынку;

- низкий уровень развития. В первую очередь это связано с отсутствием законодательно установленных обязательств по формированию участниками фондового рынка систем контроля рисков. Во вторую, с отсутствием собственного опыта отечественных компаний и как следствие зависимостью от зарубежных разработок.

Кроме законодательных ограничений, риск-менеджмент имеет свою специфику в соответствии со сферой применения. Для компаний, ведущих свою деятельность на фондовом рынке, она характеризуется следующими положениями:

- «аппетит к риску» в инвестиционных компаниях, как правило, выше, чем в компаниях иных сфер деятельности;

- для инвестиционных компаний в отличие от предприятий производственной сферы характерен переменный уровень интегрального показателя риска;

- для компаний, ведущих свою деятельность на фондовом рынке, характерен большой диапазон приемлемых значений показателей оценки риска; это связано со спецификой функционирования фондового рынка в виде частых и значительных курсовых колебаний;

- приемлемый уровень риска в инвестиционных компаниях изменяется в соответствии с изменением конъюнктуры фондового рынка;

- в инвестиционных компаниях на интегральный показатель риска имеют существенное влияние клиенты, в прочих компаниях только собственники, такой эффект обусловлен тем, что уровень риска портфелей активов, передаваемых в управление инвестиционной компании, клиенты задают самостоятельно, а уровень риска по кли-

ентским портфелям является частью интегральной оценки риска всей компании;

- для инвестиционных компаний ключевое значение имеет рыночный риск, следствием которого является изменение стоимости активов.

Специфика риск-менеджмента инвестиционных компаний на фондовом рынке обуславливает необходимость выведения группы наиболее значимых рисков (табл. 3).

Таблица 3

Перечень рисков для целей риск-менеджмента инвестиционных компаний

Виды риска [2]	Подвиды риска
Рыночный риск	Риск изменения котировок
	Риск изменения курсов валют (при наличии иностранных инвестиций)
	Риск изменения процентных ставок
Кредитный риск	Риск банкротства эмитента
	Риск контрагента по сделке
Риск ликвидности	Риск ликвидности активов
	Риск ликвидности резервов
Операционный риск	Технический риск
	Кадровый риск
Юридический риск	Регуляторный риск
	Юридический риск по сделке
Стратегический риск	Не выделены
Репутационный риск	Не выделены

Рыночный риск – основной риск для компаний, инвестирующих в фондовый рынок, выражается в изменении курсов акций и валют, изменении процентных ставок на финансовом рынке, что может иметь существенное влияние на стоимость активов компании.

Кредитный риск возникает при неисполнении контрагентом своих обязательств по сделкам с отложенной поставкой или оплатой и др.

Риск ликвидности выражается в потенциальной невозможности реализации активов вообще или реализации без потери стоимости в частности.

Операционный риск присутствует как человеческий и технический фактор в деятельности любой организации, в случае инвестиционных компаний он выражается в недостаточной квалификации персонала и сбоях компьютерных программ.

Юридический риск наступает при существенных изменениях правовой среды, в которой ведёт свою деятельность компания.

Стратегический риск связан с просчётами в принятии глобальных решений, связанных с направлениями развития компании и организации бизнес-процессов.

Репутационный риск – это возникновение у организации убытков в результате уменьшения числа клиентов вследствие формирования в обществе негативного представления об эффективности и законности деятельности компании [7].

Базовая классификация М. Круи в случае инвестиционных компаний является неполной и требует введения восьмого вида риска: риска консолидации.

Риск консолидации – это угроза реализации совокупности взаимосвязанных рисков. Главная опасность такого явления заключается в очень высоких потерях, вплоть до банкротства компании.

Риски инвестиционных компаний могут быть классифицированы по множеству параметров, выделим наиболее значимые из них (табл. 4).

Таблица 4

Классификация рисков инвестиционных компаний

Классификационный признак	Тип риска	Пример риска
Период воздействия	1) Непрерывный	Риск, присутствующий в деятельности компании постоянно
	2) Нерегулярный	Риск, возникающий периодически
	3) Специфический	Риск характерный для конкретной сферы деятельности компании
Мера воздействия [3]	1) Допустимый	Потери возможны, но их размер меньше ожидаемой предпринимательской прибыли
	2) Критический	Потери в размере произведенных затрат
	3) Катастрофический	Угроза потерь в размере, равном или превышающем все имущественное состояние предприятия
В зависимости от возможного экономического результата [3]	1) Чистые	Отражают возможность получения отрицательного или нулевого результата
	2) Спекулятивные	Означают возможность получения как положительного, так и отрицательного эффекта

Продолжение табл. 4

По способу минимизации	1) Страхуемые	Количественно измеримые риски, которые могут регулироваться путём заключения договоров со страховыми организациями или контрагентами
	2) Нестрахуемые	Риски, не подлежащие страхованию в силу ряда причин: невозможности количественного измерения, низкой вероятности реализации, минимальной суммы ущерба и т. д.
По источнику возникновения	1) Внешние	Обусловлены конъюнктурой рынка: политическими, макроэкономическими, социальными, техногенными и прочими факторами
	2) Внутренние	Обусловлены деятельностью самой организации
По объекту возникновения [3]	1) Риск конкретной сделки	Определяется правильностью аналитических прогнозов относительно динамики курсов ценных бумаг на конкретный период времени
	2) Риск определённого вида инвестиций	Определяется совокупностью рисков по конкретному направлению деятельности, часто обусловлен общим состоянием экономики
	3) Риск деятельности в целом	Риск ведения бизнеса в конкретной сфере
По типу агентских отношений	1) Риски, принимаемые компанией	Присутствуют преимущественно в дилерской деятельности
	2) Риски, передаваемые клиенту	Риски, возникающие при управлении клиентскими портфелями, ПИФ, НПФ

В соответствии со спецификой риск-менеджмента инвестиционных компаний на фондовом рынке, а именно наличием возможности принятия риска непосредственно компанией либо передачи его клиенту, существующую классификацию рисков необходимо дополнить классификационным признаком «По типу агентских отношений».

Основной проблемой, связанной с идентификацией рисков, является субъективность оценки вероятности и размера потенциальных потерь, произвести которую возможно только методом экспертной оценки. В табл. 5 приводится обоснование критериев опасности и вероятности наступления рискового события.

Таблица 5

*Обоснование степени опасности рисков
и вероятности их осуществления*

Риск	Степень опасности	Вероятность наступления	Обоснование
Рыночный	1	Очень высокая	Представляет наибольшую опасность, в связи с тем, что способен за короткое время нанести непоправимый ущерб и спровоцировать осуществление других типов риска. Плохо поддается оценке в связи с иррациональностью фондового рынка
Консолидации	2	Умеренная	Риск, представляющий второй уровень опасности. Реализация его чаще всего обусловлена ухудшением конъюнктуры фондового рынка в результате кризисных явлений
Стратегический	2	Умеренная	Также способен привести к разорению, однако осуществляется значительно реже и более предсказуем в сравнении с рыночным риском
Кредитный	3	Высокая	Третья по значимости степень опасности и вероятности наступления. Размер ущерба всегда зависит от суммы сделки, которая контролируется системой риск-менеджмента
Ликвидности	3	Умеренная	
Юридический	4	Низкая	Чаще всего слабо зависит от деятельности компании, является следствием изменения конъюнктуры рынка и нормативно-правовых актов, что является предсказуемым и достаточно редким
Репутационный	5	Очень низкая	Осуществляются реже всего, мало-предсказуемые, крайне редко оказывают катастрофическое влияние на деятельность компании
Операционный	5	Очень низкая	

При идентификации рисков следует отталкиваться от видов деятельности компании (табл. 6).

Риски в деятельности компании

Вид деятельности	Риски	Последствия
Брокерская (покупка и продажа ценных бумаг за счёт клиента и по его указанию)	Операционный	Делятся на три категории: возмещение убытков клиенту, санкции регулятора и уменьшение клиентской базы
	Юридический	
	Кредитный	
	Репутационный	
Дилерская (покупка и продажа ценных бумаг за свой счёт в собственных интересах)	Юридический	Снижение стоимости собственного портфеля компании. При покупке и продаже потери в виде пени и штрафов за просрочку, упущенной выгоды и суммы предоплаты или поставки. Если компания выступает гарантом по сделке, пеня за просрочку более трех дней и непредоставление документов по регрессному требованию более семи дней 0,2 % от суммы сделки за каждый день просрочки
	Операционный	
	Рыночный	
	Кредитный	
	Ликвидности	
	Стратегический	
Консолидации		
Управляющая (индивидуальные портфели инвесторов, АИФ, ПИФ, НПФ)	Юридический	Потеря финансовой устойчивости при привлечении капитала, заключении сомнительных сделок, неполучении вознаграждения, ухудшение репутации при отрицательных результатах управления. В случае НПФ обязательства в размере потери стоимости переданного в управление актива и процентов по этой сумме. Санкции регулятора при нарушении условий деятельности управляющего
	Операционный	
	Рыночный	
	Кредитный	
	Ликвидности	
	Стратегический	
	Консолидации	
Репутационный		

Таким образом, в данной статье проанализировано текущее состояние риск-менеджмента на фондовом рынке РФ, сформулирована специфика риск-менеджмента компаний, ведущих свою деятельность на фондовом рынке, приведена и дополнена классификация рисков для целей риск – менеджмента на фондовом рынке. Выявлено, что самым значительным является рыночный риск, а самым рискованым видом деятельности – управляющая, т.к. компания несёт ответственность за активы клиента и может быть привлечена к административной ответственности за отрицательные результаты управления клиентскими активами.

Список литературы

1. Ермасова Н.Б. Риск-менеджмент организации: учеб.-практ. пособие. – М.: Дашков и К°, 2009. – 380 с.
2. Круи М., Галай Д., Марк Р. Основы риск-менеджмента / пер. с англ.; науч. ред. В. Б. Минасян. – М.: Юрайт, 2011. – 390 с.
3. Официальный сайт проекта «Управление рисками в России» рейтингового агентства «Эксперт РА». – URL: <http://www.risk-manage.ru/likbez/classification/>.
4. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». – URL: http://raexpert.ru/researches/risk/risk_management-2012/.
5. Официальный сайт Федеральной службы по финансовым рынкам. – URL: <http://www.fcsm.ru/>.
6. Приказ ФСФР от 07.03.2006 № 06-24/пз-н «Об утверждении Правил осуществления брокерской деятельности при совершении на рынке ценных бумаг сделок с использованием денежных средств и/или ценных бумаг, переданных брокером в заем клиенту (маржинальных сделок)».
7. Соколов Ю. А. Финансовая безопасность экономических систем. – М.: Анкил, 2010. – 264 с.
8. Федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах».

Повышение платежной дисциплины потребителей тепла

В статье предложены методы повышения платежной дисциплины потребителей как альтернатива менее эффективным методам взыскания долгов. По мнению автора, использование скидок за предоплату и введение индивидуальных платежных карт позволит теплоснабжающим организациям решить проблему роста дебиторской задолженности.

This paper presents methods of improving consumers' payment discipline as an alternative to less effective methods of debt collecting. According to the author, using discounts for early payments and introducing private payment cards will allow heat supplying organizations to solve the problem of increasing in accounts receivables.

Ключевые слова: кредитная политика, дебиторская задолженность, теплоснабжение, индивидуальная карта потребителя, платежная дисциплина, жилищно-коммунальное хозяйство.

Key words: credit policy, accounts receivables, heat supplying, consumer's private payment card, payment discipline, housing and communal services.

Кредитная политика играет важную роль в формировании финансовых результатов компании. При этом в целом ряде случаев характер проводимой политики зависит не от рыночной конъюнктуры или стадии жизненного цикла организации, а от отраслевых особенностей.

В российских климатических условиях сфера теплоснабжения имеет особую значимость, поскольку является одним из секторов экономики, определяющих безопасные и комфортные условия жизни населения. В настоящее время сложившаяся в отрасли ситуация характеризуется рядом особенностей. Во-первых, одной из ключевых проблем в сфере жилищно-коммунального хозяйства является устойчивый рост дебиторской задолженности. По данным официальной статистики, в 2013 г. общий объем долгов на рынке тепла составил 273,4 млрд р. [1]. Во-вторых, как правило, компании вынуждены контактировать с большим количеством потребителей, что накладывает определенные трудности на работу по взысканию средств. В-третьих, дополнительные проблемы возникают в связи с наличием посредников – так называемых исполнителей коммунальных услуг. Практика показывает, что организации, занимающиеся управлением многоквартирными домами, часто задерживают пла-

тежи, предназначенные компании-поставщику [3]. Российское законодательство, регулирующее отношения в сфере теплоснабжения, не способствует формированию высокой платежной дисциплины среди получателей услуг. В условиях ограниченного правового поля коммунальные предприятия вынуждены самостоятельно создавать механизмы эффективного урегулирования имеющейся задолженности.

В большинстве своем потребители тепла недостаточно мотивированы в соблюдении платежной дисциплины. Задержки по оплате коммунальных услуг стали обыденностью для населения. При этом до настоящего момента использовались только методы ограничений и штрафных санкций, тогда как методы поощрения практически не применялись. Несмотря на сложившуюся ситуацию, многие теплоснабжающие организации продолжают применять «традиционные» методы взыскания дебиторской задолженности, позволяющие решить только часть проблем, тогда как комплексный подход к управлению кредитной политикой позволил бы обеспечить устойчивое снижение объема долгов.

В рамках реализации кредитной политики теплоснабжающей организации могут быть использованы различные методы повышения платежной дисциплины. Так, одним из наиболее эффективных методов, используемых коммерческими организациями, является введение скидки за предоплату, и, кроме того, учитывая большое число потребителей, коммунальным предприятием может быть создана индивидуальная система расчетов (рис. 1).

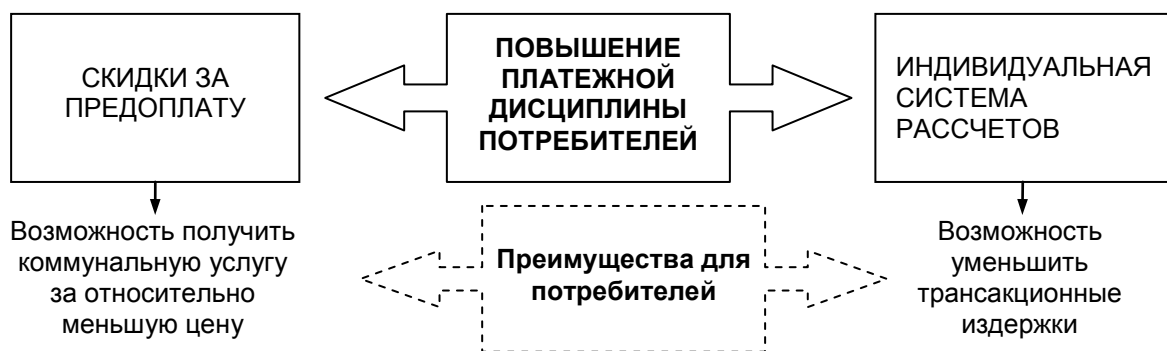


Рис. 1. Методы повышения платежной дисциплины потребителей теплоснабжения

Рассмотрим оба этих метода подробнее.

Наиболее эффективным способом поощрения может стать введение скидок за предоплату. Очевидно, что такой способ экономии на коммунальных услугах подходит не для всех домохозяйств. В ситуации, при которой у граждан возникают трудности со своевремен-

ным внесением средств, предложение оплатить квитанцию за тепло на полгода или на год вперед вряд ли вызовет положительный результат. Однако также справедливо и то, что часть дисциплинированных потребителей, которым их доход позволяет осуществлять накопления и планировать свои расходы на среднесрочную перспективу, воспользуются предложением по целому ряду причин.

Во-первых, коммунальные платежи относятся к категории расходов, которые относительно стабильны и предсказуемы во времени. Таким образом, население может планировать свой бюджет исходя из условий, что каждый месяц часть средств необходимо направлять на оплату услуг теплоснабжающей организации.

Во-вторых, воспользовавшись скидкой, граждане смогут сэкономить средства в той части расходов, которая при обычных обстоятельствах не предполагает экономии. Домохозяйства, которые тщательно подходят к планированию семейного бюджета, сочтут такую возможность вполне удачной. К настоящему моменту в российской экономике уже сложилась практика осуществления платежей заблаговременно. Особенно часто это встречается при оплате различного рода абонементов.

В-третьих, особенностью отношений, которые сложились между потребителями и гарантирующей компанией-поставщиком, является то, что население не может отказаться от потребления услуги, так же как поставщик не может отказаться от ее предоставления [4]. В данной ситуации граждане могут исключить ситуацию расторжения договора и приостановки оплаты.

В-четвертых, теплоснабжающая организация является естественной монополией, что означает отсутствие какой-либо конкуренции. В этой связи потребители лишены возможности сменить компанию-поставщика и вынуждены пользоваться услугами одного предприятия. Данное обстоятельство также исключает возможность возникновения ситуации, когда платежи нужно платить другому хозяйствующему субъекту.

При введении скидок за предоплату может использоваться дифференцированный подход. Семьи, которые имеют возможность оплатить коммунальные услуги на год вперед, смогут получить скидку 5,0 %, на полгода – 4,0 %, на три месяца – 3,0 %. Таким образом, населению предоставляется возможность выбрать из имеющегося списка тот вариант, который им больше всего подходит.

На табл. 1 представлен один из возможных вариантов системы скидок в зависимости от продолжительности периода, в отношении которого происходит предварительная оплата.

Таблица 1

*Скидки, предоставляемые потребителю
при использовании системы предоплаты*

Продолжительность периода, мес.	Величина платежа, тыс. р.	Размер скидки, %	Экономия от использования скидки, тыс. р./год ¹
12	30,0	5,0	1,5
6	15,0	4,0	1,2
3	7,5	3,0	1,1

Если потребитель примет решение оплатить услуги теплоснабжения на год вперед, то при среднегодовой величине платежа в 30 тыс. р. экономия средств составит 1,5 тыс. р. В случае, когда период предоплаты составляет шесть месяцев – 1,2 тыс. р., три месяца – 1,1 тыс. р. Таким образом, потребителю выгоднее оплачивать услугу заранее, причем более длительный срок оплаты предполагает больший размер экономии. При этом преимущества, которые получает теплоснабжающая организация, могут быть оценены с двух позиций.

1. Предоплата исключает необходимость нести расходы по взысканию дебиторской задолженности среди тех потребителей, которые воспользовались скидкой. Расширяя практику предоставления скидок среди своих клиентов, компания может формировать группу высоконадежных контрагентов, которая в перспективе будет расти с повышением уровня доходов населения.

2. Предоплата, по сути, означает кредитование теплоснабжающей организации населением. Сравнивая условия, по которым компания привлекает заемные средства в банке, можно посчитать экономию от введения системы скидок.

Представим условия финансирования предприятия в табл. 2.

Таблица 2

*Сравнение условий привлечения средств в результате
использования системы предоплаты и банковского кредита*

Показатель	Предоплата потребителей	Банковский кредит
Общая сумма привлеченных средств, тыс. р.	10 000,0	10 000,0
Величина процента, %	5,0	12,0
Потери от предоставления скидки / обслуживания кредита, тыс. р.	500,0	1 200,0

¹ Данные приведены при условии, что потребитель последовательно использует один вид скидки в течение года.

В случае, когда общий объем предоплаты от населения составляет 10 000,0 тыс. р., а потребителями была выбрана самая большая процентная ставка в 5,0 %, потери компании составят 500,0 тыс. руб. Сравнивая это значение с соответствующим размером потерь по обслуживанию кредита, взятого под 12,0 % годовых, находим экономический эффект от введения скидок за предоплату. В данном примере организации удалось сэкономить 700,0 тыс. р. за счет привлечения более дешевых средств:

$$1200,0 - 500,0 = 700,0.$$

В общем случае величина скидки, предлагаемой теплоснабжающей компанией за предоплату, должна быть меньше, чем величина процента по кредитам. Здесь для сравнения была использована процентная ставка в 12,0 % годовых. В действительности эффективная процентная ставка может быть больше. Это расширяет возможности организации для увеличения скидок. В любом случае процесс укрупнения доли потребителей, которые оплачивают услуги теплоснабжения заблаговременно, будет иметь некоторые естественные ограничения. По-видимому, к данной группе могут быть отнесены все юридические лица, владеющие административными и промышленными зданиями на правах собственности, и не больше 20,0 % населения, которые характеризуются высоким уровнем дохода.

Вторым рассматриваемым методом является внедрение индивидуальной системы расчетов.

Одной из характерных особенностей сферы теплоснабжения является то, что одной компании-поставщику приходится контактировать с большим количеством потребителей. При этом законодательно утвержденная система расчетов предполагает ежемесячное перечисление средств на счет предприятия. Таким образом, в случае, когда число абонентов достигает 200 тыс., количество совершенных за год платежей должно составлять 2400 тыс. Обычно каждая отдельная операция совершается при участии различных посреднических структур (коммерческих банков, отделений почты и связи и др.). С точки зрения потребителей такая схема взаимодействия выглядит малоэффективной, поскольку предполагает осуществление определенного объема транзакционных затрат. В издержки, которые вынуждены нести получатели услуги, входят расходы на дорогу до места совершения платежа, время на ожидание в очереди и взаимодействие с организацией-посредником.

Между тем сложившаяся система расчетов представляется недостаточно эффективной и для самой теплоснабжающей организации. Необходимость нести транзакционные издержки отрицательным образом сказывается на платежной дисциплине потребителей [5]. В итоге вместо четкого исполнения обязательств со

стороны контрагентов компания констатирует частые случаи задержек оплаты.

Таким образом, может быть выделена дополнительная причина низкой платежной дисциплины потребителей: недостаточно удобная система расчетов. Отметим при этом, что трудности, с которыми сталкиваются домохозяйства, в большей степени оказывают влияние не на само решение о выполнении своих обязательств перед коммунальным предприятием, а, скорее, на решение о том, насколько строго могут быть соблюдены условия договора о своевременности оплаты. В любом случае такое поведение со стороны потребителей оборачивается прямыми экономическими потерями для теплоснабжающей организации.

В подобных условиях внедрение индивидуальной системы расчетов между компанией-монополистом и ее контрагентами будет направлено на устранение проблемы. Принимая во внимание задачи, которые необходимо решить в результате реализации данного мероприятия, можно сформулировать ряд важных принципов, которым должна отвечать новая система расчетов:

- окупаемость. Экономический эффект, который может быть получен компанией, должен превышать затраты на разработку и реализацию проекта. Следует отметить, что проведение соответствующей оценки затруднено, поскольку в настоящее время нет достоверной информации о суммарном объеме средств, которые были недополучены теплоснабжающей организацией из-за несовершенства существующей системы расчетов. Также крайне затруднительно получить точные данные о продолжительности задержек в оплате со стороны потребителей. В долгосрочной перспективе внедрение новой системы расчетов окажется выгодным для компании, поскольку реализация проекта позволит воздействовать на поведение сразу всех потребителей;

- отсутствие посредников. Новая система расчетов должна по возможности исключить все посреднические структуры из схемы взаимодействия компании-поставщика с потребителями. Следование этому принципу позволит, с одной стороны, сократить цепочку движения денежных средств, а с другой – снизить уровень транзакционных затрат, которые несут клиенты теплоснабжающей организации;

- удобство для потребителей. У пользователей не должно возникать затруднений при осуществлении расчетов. Количество действий, которые требуется совершить для того, чтобы выполнить операцию, должно быть сведено к минимуму, а сами манипуляции следует сделать простыми и понятными;

- универсальность. Методы повышения платежной дисциплины, которые использует теплоснабжающая организация в своей кредитной политике (скидки за предоплату), должны быть доступны

для потребителей в новой системе расчетов. Переход на нее также может быть использован как дополнительный повод для распространения информации о способах экономии на услугах теплоснабжения.

Для осуществления платежей ресурсоснабжающей организацией может быть введена индивидуальная карта потребителя. Как и в случае с банковской дебетовой картой новый платежный инструмент дает возможность потребителям оплачивать услуги теплоснабжения через Интернет, не выходя из дома [2]. Также владелец карты может подключить специальную услугу, позволяющую автоматически списывать необходимую сумму в день получения квитанции об оплате. Такое нововведение в значительной степени снизит уровень транзакционных издержек, избавив от необходимости совершать походы в банк или почтовое отделение, стоять в очереди, взаимодействовать с персоналом. Помимо традиционных выгод, которые предполагает использование пластиковых платежных средств, переход на новый способ оплаты коммунальных услуг позволит абонентам получить ряд дополнительных возможностей. В табл. 3 представлены основные преимущества индивидуальной карты потребителя перед банковской дебетовой картой.

Таблица 3

Сравнительные характеристики индивидуальной карты потребителя и банковской дебетовой карты

Индивидуальная карта потребителя коммунальных услуг	Банковская дебетовая карта
Возможность оплачивать услуги теплоснабжения через Интернет	Возможность оплачивать услуги теплоснабжения через Интернет
Возможность подключения услуги об автоматическом списании средств в определенный день месяца	Возможность подключения услуги об автоматическом списании средств в определенный день месяца
Возможность получать отчет о совершенных операциях, а также информацию об объеме потребленного тепла (Гкал), общедомовых расходах, текущем тарифе и т. д.	Возможность получать отчет о совершенных операциях
Возможность погашать задолженность других потребителей (родственников), используя информационную базу коммунального предприятия (поиск абонента осуществляется по адресу проживания)	Возможность погашать задолженность других потребителей (поиск осуществляется по номеру лицевого счета)
Возможность получать онлайн консультации в личном кабинете владельца карты	–
Возможность пользоваться скидками за предоплату	–

Во-первых, в личном кабинете владельца карты предусмотрена возможность получить не только отчет о совершенных за период операциях, но также подобную информацию об объеме потребленных ресурсов, текущем тарифе и даже тепловых потерях, которые зафиксированы с помощью общедомового прибора учета.

Во-вторых, при помощи индивидуальной платежной карты потребителям станет проще погашать задолженность других получателей услуг (например, помогать в оплате квитанций родственников). Если в случае с банковской картой для совершения такой операции необходимо знать точный номер лицевого счета, а в ряде случаев сделать специальную привязку к банковской карте, то в данном случае достаточно информации о месте проживания абонента (название улицы, номер дома и квартиры).

В-третьих, для владельцев индивидуальных карт может быть предусмотрена возможность получить онлайн консультацию специалиста. Информирование граждан по интересующим вопросам должно проходить с соблюдением соответствующих стандартов качества.

В-четвертых, потребители, которые перешли на использование индивидуальных карт, получают возможность пользоваться скидками за предоплату.

Таким образом, плательщик получает в руки удобное средство управления деньгами, которое практически полностью избавляет его от необходимости нести какие-либо расходы, помимо тех, которые отображены в квитанции об оплате коммунальных услуг. Теплоснабжающая организация в свою очередь обеспечивает себе стабильные поступления денежных средств. На первоначальном этапе внедрения системы расчетов предприятие может провести широкомасштабную кампанию, направленную на подключение услуги автоматического списания средств. В этом случае у ресурсоснабжающей организации появляется возможность значительно расширить категорию высоконадежных потребителей, которые вносят оплату в день начисления задолженности.

Помимо преимуществ, связанных с повышением платежной дисциплины, внедрение индивидуальных карт потребителей позволит компании-поставщику реализовать возможности, которые предполагает статус создателя платежной системы. Условие перехода на использование нового расчетного инструмента может заключаться в необходимости поддержания на карте суммы неснижаемого остатка. Таким образом, разместив на индивидуальном расчетном счете всего 100 р., двести тысяч абонентов сформируют резервный фонд в сумме 20 млн р. Для ресурсоснабжающей организации эти средства, по сути,

представляют собой бесплатный источник финансирования, который при необходимости может быть использован вместо банковского кредита (рис. 2).

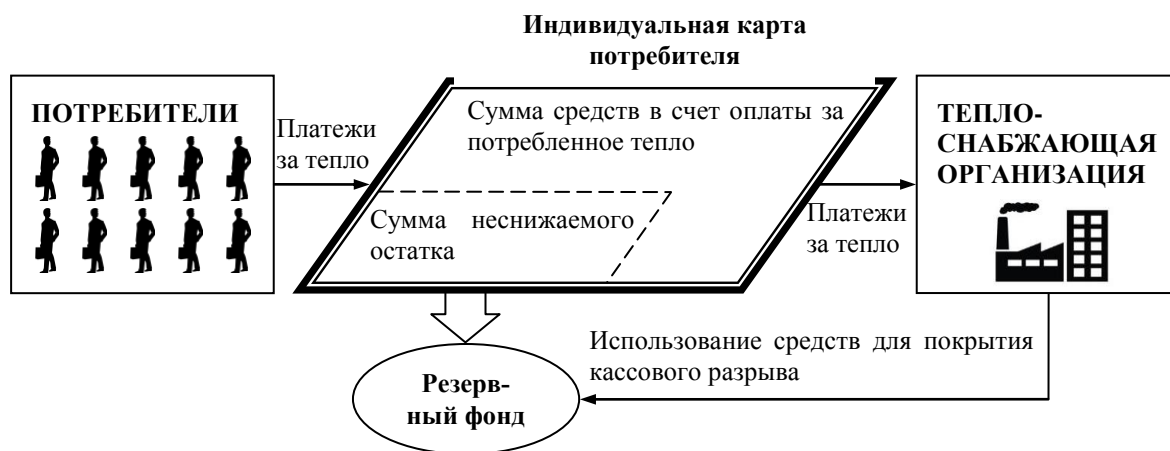


Рис. 2. Механизм формирования резервного фонда

Данное обстоятельство открывает перед коммунальным предприятием дополнительные возможности. Средства, сосредоточенные на счетах потребителей, являются своего рода подушкой безопасности, к которой можно прибегать при наступлении неблагоприятных периодов. Наличие такого мощного ресурса позволит сглаживать сезонные колебания выручки, покрывать кассовые разрывы.

Условие, которое оговаривает необходимость постоянно поддерживать на карте сумму неснижаемого остатка, может стать одним из негативных моментов для потребителей и на первоначальном этапе найдет своих противников. Однако сопоставление данной величины с объемом средств, которые клиенты будут ежемесячно перечислять в счет погашения задолженности перед поставщиком, позволит им сосредоточиться на преимуществах новой платежной системы.

Размер фонда, сформированного в результате пополнения расчетного счета каждым держателем карты на 100 р., в реальных обстоятельствах может превышать ожидаемое значение. Как правило, остатки на счетах составляют гораздо большую величину. В итоге возможности предприятия могут быть расширены.

Таким образом, среди основных проблем теплоснабжения серьезного внимания заслуживает проблема неконтролируемого роста дебиторской задолженности коммунальных предприятий. Для ее решения теплоснабжающей организации необходимо проводить работу по двум основным направлениям. Первое заключается в

совершенствовании методов истребования денежных средств с должников, второе – в повышении платежной дисциплины среди потребителей при помощи различных экономических стимулов. В общем случае достаточно обоснованным представляется применение таких инструментов, как скидка за предоплату и создание индивидуальной системы расчетов. Использование в кредитной политике теплоснабжающей организации перечисленных методов позволит обеспечить стабильные поступления денежных средств, создав прочный фундамент развития всей отрасли.

Список литературы

1. Коммерсантъ [Электронный ресурс]: Президенту напомнят про долги // Коммерсантъ. – 2013. – 11 нояб. – URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2340471>.
2. Набиуллина Г.А., Комаров А.Г. Основные проблемы и тенденции развития электронных платежных систем // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 3. – С. 17–20.
3. О порядке предоставления коммунальных услуг гражданам. Постановление Правительства РФ от 23 мая 2006 г. № 307 // СПС Консультант Плюс.
4. О теплоснабжении. Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 190-ФЗ // СПС Консультант Плюс.
5. Сухарев О.С. Новый институционализм: «ловушки», трансакционные издержки, «теорема Коуза» и время // Terra Economicus. – 2012. – №3. – С. 39 – 57.

Подходы к определению и оценке факторов конкурентоспособности в индустрии туризма

В статье представлена адаптированная автором модель конкурентоспособности и устойчивого развития туристской дестинации, созданная на основе модели Двойера и Кима, которая описывает наиболее важные факторы обеспечения конкурентоспособности туристской дестинации. Предлагается модифицированная версия монитора конкурентоспособности, охватывающая подробную систему факторов конкурентоспособности и показателей, которые могут быть измерены с использованием математических методов. Автор модифицирует некоторые показатели и включает дополнительные показатели, которые имеют большой потенциал для отражения современной ситуации в индустрии туризма.

The article presents the model of competitiveness and sustainable development for tourism destinations, adapted by the author, and created on the basis of Dwyer and Kim's model, which describes the most important factors providing competitiveness of the tourist destination. The modified version of the Monitor of Competitiveness, covering the detailed system of competitiveness factors and indicators that can be measured by mathematical methods, is proposed. The author modifies some indicators and includes additional ones, which have the great potential for reflecting the current situation in the tourism industry.

Ключевые слова: факторы конкурентоспособности, конкурентоспособность индустрии туризма, методы оценки конкурентоспособности в индустрии туризма, монитор конкурентоспособности.

Key words: competitiveness, competitiveness in the tourism industry, methods of estimating competitiveness in the tourism industry, monitor of competitiveness.

Индустрия туризма является одним из наиболее важных и быстро растущих секторов экономики, способствующих не только удовлетворению потребностей населения в отдыхе и развлечении, но также оказывающих позитивное влияние на развитие городов и регионов и общее процветание их граждан. При этом в данном секторе наблюдается высокий рост конкуренции, связанный с повышением качества туристских услуг, развитием инноваций в области транспорта и коммуникаций, появлением новых маркетинговых технологий в сфере туризма. Таким образом, обеспечение конкуренто-

способности туристских дестинаций становится одним из основных направлений региональной политики, особенно в регионах и странах, зависящих от туризма.

Конкурентоспособность туристского сектора охватывает многие факторы, среди которых: природные (географическое положение, климат, пейзаж и т. п.); искусственная окружающая среда (инфраструктура туризма, транспортная инфраструктура, гостиницы и рестораны, индустрия развлечений); общая глобализация рынков и др. Выявление и оценка факторов конкурентоспособности в индустрии туризма является предметом широкого круга исследований в России и за рубежом. С ростом туристского рынка и развитием новых концепций туризма (праздничный, экологический, конгрессный, туризм для лиц с ограниченными возможностями и т. п.) актуальность и значимость подобных исследований только растет. Соответственно, основной задачей данного исследования является выявление факторов конкурентоспособности в индустрии туризма и рассмотрение способов их оценки на основе системного подхода и метода СМ (Competitiveness Monitor), адаптированного для анализа современных потребностей туристского рынка.

Согласно ряду исследований [2; 6; 11; 13], индустрия туризма в регионе может быть признана конкурентоспособной только тогда, когда она обладает, с одной стороны, туристскими направлениями, привлекательными для туристов, а с другой – может предоставить высококлассные продукты (услуги), сравнимые по качеству с продуктами или услугами другой туристской дестинации того же сегмента рынка. Другие исследования указывают [10], что конкурентоспособность туристских направлений не может быть отделена от создания продуктов с высокой добавленной стоимостью и их интеграции в рынок туризма. Кроме того, развитие туристской дестинации должно быть устойчивым не только экономически, но и с точки зрения социальной политики, политики, экологии, культуры и т. д. Важное значение имеет также долгосрочная ориентация на улучшения качества продукта индустрии, способствующая улучшению имиджа туристской дестинации или страны в целом.

На рис. 1 показана адаптированная автором модель конкурентоспособности и устойчивого развития туристской дестинации, созданная на основе модели Двойера и Кима [7]. Эта модель описывает наиболее важные факторы обеспечения конкурентоспособности туристской дестинации:

- основные/дополнительные факторы привлекательности туристской дестинации – включают природные (основные) и искусственно созданные (дополнительные) ресурсы индустрии туризма (например, парки, кемпинги, пляжи, театры, музеи, пейзажи и т. п.);

•управление туристской дестинацией призвано увеличивать привлекательность основных туристских ресурсов и способствовать созданию и развитию дополнительных туристских ресурсов. Эффективное управление – это инструмент создания новых стандартов качества, эффективности и адаптивности, являющихся одним из основных требований современных клиентов индустрии туризма;

•туристский рынок и качество жизни населения – включают в себя условия спроса (тип рынка, сезонность, узнаваемость бренда, потребительские предпочтения и т. д.), региональное и (или) национальное качество жизни.

С нашей точки зрения, в этой модели следует разделить группу основных и дополнительных факторов, так как они отличны как по способу возникновения, так и по степени воздействия на потенциального клиента. Кроме того, эти факторы по-разному определяют сезонность туристской дестинации и привлекают разные группы клиентов.

По тем же причинам считаем необходимым выделить отдельно группу факторов туристского рынка (специфические факторы) и отдельно группу факторов качества жизни населения, прибавив к ним факторы бизнес-среды (общие факторы).



Рис. 1. Модель конкурентоспособности и устойчивого развития туристской дестинации*

* Разработано автором на основе модели CSD Двойера и Кима.

При этом к специфическим факторам мы относим историю, архитектуру, местное население, культурные особенности, события, музей и галереи, театры и концертные холлы, ночную жизнь. К факторам качества жизни и бизнес-среды – стоимость и качество рабочей силы, уровень развития сектора розничной торговли, уровень технического прогресса, стратегии местных компаний, политическую стабильность, антикоррупционную политику, уровень системы образования, силу валюты и устойчивость цен.

Однако, как показывают многочисленные исследования, наибольшие трудности в вопросах управления конкурентоспособностью индустрии туризма вызывает оценка вышеперечисленных групп факторов в целом. Поэтому далее перейдем к рассмотрению методов оценки конкурентоспособности индустрии туризма.

Оценка конкурентоспособности представляет собой сложный процесс, охватывающий различные элементы, некоторые из которых трудно или невозможно измерить. Даже первый этап оценки – выявление факторов конкурентоспособности – может быть весьма проблематичным, так как имеются различные концептуальные расхождения, касающиеся определения конкурентоспособности [6].

Методологии и проблемам оценки конкурентоспособности сектора туризма посвящено достаточно большое количество исследований. Козак и Риммингтон [9] считают, что оценка должна проводиться путем сбора, систематизации и анализа данных социологических опросов и туристских исследований для изучения опыта туристов в различных условиях и в различных туристских дестинациях. Этот подход особенно полезен для сбора важных данных по конкретным аспектам конкурентоспособности туристской индустрии, таких как качество пляжей, дружелюбие местных жителей, инфраструктура розничного сектора и т. д. Тем не менее существуют различные ограничения, связанные с использованием социологических опросов. Один из них – это ограниченность выборки, т. е. количество туристических направлений и респондентов, которые могут быть физически включены в исследование. Поэтому из подобных исследований сложно сделать фундаментальные выводы.

Другие исследователи [8; 12] предлагают использовать так называемый монитор конкурентоспособности (Competitiveness Monitor). Он был создан в результате сотрудничества между научно-исследовательским институтом TTRI и Всемирного совета по туризму

му и путешествиям (WTTC). Монитор конкурентоспособности обновляется ежегодно. Следует подчеркнуть, что в отличие от опросов или обследований этот метод является универсальным: в него можно включать неограниченное количество факторов и туристских направлений, которые следует оценить.

При определении и создании структуры монитора конкурентоспособности (МК) важно определить элементы конкурентоспособности для оценки. По данным исследования, проведенного рядом авторов [7; 11] многослойный характер конкурентоспособности является причиной трудностей в процессе оценки. Эти трудности, как правило, связаны со структурой МК, а также связями между его элементами.

Ценовая конкурентоспособность считается особенно важным фактором конкурентоспособности в туризме, доминирующем в модели МК. Речь при этом идет о двух ценовых категориях: цене путешествия и цене пребывания. Цены путешествия связаны с общей стоимостью поездки, в то время как цены пребывания включают расходы на путеводители, сувениры, развлекательные услуги, рестораны, ночные клубы и т. д.

Кроме того, одним из основных конкурентных преимуществ в туризме являются природные и искусственно созданные ресурсы и эффективность их использования. Согласно модели МК эти факторы включают в себя: человеческие, материальные, интеллектуальные ресурсы и ресурсы капитала. Монитор конкурентоспособности охватывает большинство из их характеристик, поскольку они могут быть измерены с использованием математических методов.

Следующей группой факторов, которая, по мнению многих авторов [5; 10], может оказать значительное влияние на конкурентоспособность туристской дестинации, являются факторы окружающей среды. В МК используются три группы показателей: плотность населения, которая определяет уровень загрязнения и качества жизни, уровень CO₂ выбросов и число ратифицированных соглашений в области экологической политики.

Следует отметить, что мы, в целом следуя концепции модели МК, предложенной Горохорном и Сагриято [8] в 2004 г., модифицировали некоторые из индикаторов и ввели ряд дополнительных, которые более эффективно отражают современное состояние индустрии туризма и ее перспективы в глобальной экономике (таблица).

Структура монитора конкурентоспособности*

Монитор конкурентоспособности туристской дестинации			
PCI	IDI	EERI	TAI
<ul style="list-style-type: none"> • Цены гостиниц и ресторанов • цены на туристские товары и услуги сувениры и т. д.), • паритет покупательной способности 	<ul style="list-style-type: none"> • Индекс развития дорог, • развитие железнодорожная сети, • количество авиакомпаний, • развитие телекоммуникационных систем, • наличие санитарной инфраструктуры, • качество питьевой воды 	<ul style="list-style-type: none"> • Плотность населения, • уровень CO₂, • количество ратифицированных соглашений в области экологической политики 	<ul style="list-style-type: none"> • Интернет индекс • телефонный индекс, • мобильный индекс, •высокотехнологичное производство
HRI	MOI	HTI	SDI
<ul style="list-style-type: none"> • Население, • ожидаемая продолжительность жизни, • уровень образования, • процент неграмотных, • половозрастной состав, • уровень подготовки и развития навыков 	<ul style="list-style-type: none"> • Визовый индекс, • степень открытости туризма и торговли, • налоги на международную торговлю 	<ul style="list-style-type: none"> • Спрос на туристские услуги (ТУ), • уровень потребления ТУ, • экспорт ТУ, • импорт ТУ, • количество личных и деловых поездок, • количество прибывших-убывших 	<ul style="list-style-type: none"> • Индекс социального развития, • интернет-кафе, • wi-fi сети

Примечание. HTI – показатели туристского участия; PCI – показатели ценовой конкурентоспособности; IDI – показатели развития инфраструктуры; EERI – экология (окружающая среда); TAI – показатели технологического развития; HRI – показатели человеческих ресурсов; MOI – показатели открытости рынка; SDI – показатели социального развития.

Например, комплекс показателей ценовой конкурентоспособности предлагается дополнить ценами на питание, на туристские товары и услуги (сувениры и т. д.).

* Разработано автором на основе [8; 12].

К системе показателей развития инфраструктуры, наряду с индексом развития дорог, автор рекомендует добавить следующие показатели: железнодорожная сеть, количество авиакомпаний и качество телекоммуникационных систем.

Группа факторов, оценивающих человеческие ресурсы, была дополнена индикатором населения. С учетом того, что основной задачей данной группы факторов является оценка конкурентоспособности и качества человеческих ресурсов, представляется возможным заменить часть из этих факторов интегральным показателем – индексом развития человеческого потенциала.

Автор также предлагает заменить один из показателей социального развития – количество персональных компьютеров на душу населения – на два показателя: количество интернет-кафе и количество свободных точек доступа к Wi-Fi, так как, с нашей точки зрения, они более точно отражают современные тенденции в использовании информационных технологий и их использования туристами.

Далее остановимся более подробно на группах показателей.

Показатели ценовой конкурентоспособности. Теоретически ценовая конкурентоспособность должна быть измерена по ценам на наиболее часто потребляемые товары и услуги (развлекательные, аренда автомобилей, экскурсии, отели и рестораны, услуги гида, переводчики и т. д.). Тем не менее на практике выбор измеряемых цен зависит от количества туристических направлений, которые будут оцениваться в исследовании. Если их количество большое, выбирается меньшее количество элементов для оценки, так как очень детальное исследование достаточно дорогостоящее. Кроме того, некоторые статистические данные получить довольно трудно, таким образом, исследование может стать менее точным и ценным. Индекс паритета покупательной способности актуален при сравнении цен в экономически развитых и менее развитых странах. Различия в уровне экономического развития способствуют ценовой конкурентоспособности, так как менее развитые страны обращают исключительное внимание на качество туристских продуктов и услуг, но и, как правило, делают их более дорогими, чем товары, предназначенные для местных нужд. Иностранцы туристы покупают товары обоих типов и тем самым искажают фактическую ситуацию ценовой конкурентоспособности.

Показатели развития инфраструктуры. Конкурентоспособность туристских направлений тесно связана с развитием инфраструктуры, которое требует подходящего алгоритма государственного регулирования [5]. Уровень развития инфраструктуры может быть измерен с помощью следующих показателей: ин-

декс развития дорог, доступность гигиенической инфраструктуры, качество воды, предназначенной для потребления домашних хозяйств. Индекс дорожного развития оценивает соотношение между протяженностью дорог и численностью населения туристской дестинации [14]. Показатели развития инфраструктуры могут быть дополнены следующими показателями и факторами: протяженность железнодорожной сети, количество авиакомпаний, качество телекоммуникационных систем и т. д.

Показатели, связанные с окружающей средой. Экологические проблемы могут быть рассмотрены как вопросы особого значения. Глобальная осведомленность и сознание в области охраны окружающей среды имеет тенденцию к росту и, следовательно, влияет на необходимость включения экологических показателей в метод МК. Индекс плотности населения оценивает количество граждан на квадратный километр; выброс CO₂ обычно оценивается с помощью производных показателей (отработавших газов, промышленного загрязнения и т. д.). Одним из наиболее важных показателей, которые будут использоваться для оценки экологии, связанных с конкурентоспособностью туристского направления, является количество ратифицированных соглашений в области экологической политики, какое место она занимает в системе устойчивого развития региона.

Показатели технического прогресса, в том числе использование телефонных линий, мобильных телефонов и Интернет, определяют уровень технологической оснащенности туристской дестинации. Интернет-индекс оценивает число компьютеров на 100 (1000, 10 тыс. и т. д.) граждан, которые имеют активный доступ к Всемирной паутине. Индекс телефонной связи оценивает количество телефонных линий на выбранное количество граждан, в то время как индекс мобильной связи показывает количество пользователей услуг сотовой связи. Важным также является показатель развития высокотехнологичных отраслей, к которым в данном контексте относят ИТ, фармакологию, электронику и т. д.

Показатели человеческих ресурсов предназначены для оценки качества и конкурентоспособности рабочей силы в конкретной туристской дестинации. Их значение в индустрии туризма сложно переоценить. Учитывая специфические характеристики туристских услуг, такие как неосязаемость, несохраняемость, непостоянство качества, сезонность и т. д., можно утверждать, что качество человеческих ресурсов является основой конкурентоспособности любого предприятия в индустрии туризма и всей туристской дестинации в целом.

Большое значение здесь приобретают показатели уровня образования. Так как высоко вероятно, что человеческие ресурсы с более высоким уровнем образования будут способны производить

товары и услуги более высокого качества. Речь здесь идет не только о показателях уровня грамотности населения в целом, но и об определении доли людей с определенным уровнем образования среди общего количества людей той или иной возрастной группы.

Кроме того, как уже отмечалось выше, целесообразным представляется использование индекса развития человеческого потенциала для оценки конкурентоспособности и качества трудовых ресурсов.

Показатели открытости рынка. Основной её показатель – наличие свободной торговли, т. е. оборот товаров и услуг без каких-либо ограничений. Большинство экономистов предполагают, что открытость рынка, вероятно, является основным источником экономического развития. Показатели открытости рынка охватывают визовый индекс, уровень налогов на международную торговлю, уровень открытости туризма и торговли. Визовый индекс указывает, могут ли туристы, приехавшие из стратегически важных для въездного туризма стран (например, Великобритания, Италия, Франция, США, Германия, Канада и др.), путешествовать по данной стране в качестве туриста без визы. Уровень открытости туристского сектора измеряется количеством туристских расходов в процентах от ВВП, в то время как уровень открытости торговли измеряется как отношение между оборотом международной торговли и ВВП [5].

Показатели туристского участия. Индекс влияния туризма оценивает оборот туристического сектора в процентах от ВВП, в то время как индекс туристического участия оценивает связь между вкладом туристов и местных жителей [15]. Индекс туристского участия как правило, выше в экономически развитых странах (США, Испания и т. д.).

Показатели социального развития. Многие исследователи приходят к выводу о том, что показатели качества жизни населения оказывают жизненно важное влияние на привлекательность туристской дестинации.

Различные факторы конкурентоспособности туристской индустрии широко анализируются в научной литературе. К ним относятся рыночные условия, уровень социального развития, экологическая политика, база кадровых ресурсов, качество инфраструктуры, технического прогресса, и др. Степень их развития сильно коррелирует с конкурентоспособностью туристской дестинации. Конкурентоспособные дестинации предлагают более широкий диапазон туристских продуктов; привлекают потенциальных посетителей с помощью своего исключительного имиджа (например, природные пейзажи, чистые озера, передовая экологическая политика – идеальная ниша для экологического туризма и имиджа экологически чистой страны), а также предоставляют услуги особенно высокого качества.

Таким образом, модифицированная версия монитора конкурентоспособности охватывает подробную систему факторов конкурентоспособности и показателей, которые могут быть измерены с использованием математических методов. Суть этой системы оценки заключается в ее универсальном характере и широких возможностях применения (можно добавить столько туристских направлений и индексов, сколько необходимо для получения желаемой степени точности). Следует подчеркнуть, что мы, следуя основной классификаций факторов, применяемых в концепции МК, тем не менее модифицируем некоторые показатели и включаем дополнительные, которые имеют большой потенциал для отражения современной ситуации в индустрии туризма.

Список литературы

1. Гольдин А.А. Методические основы оценки конкурентоспособности туристской фирмы: препринт. – СПб.: СПбГУЭФ, 2002.
2. Кузнецов Ю.В., Кизян Н.Г. Стратегическое управление организационной культурой в предпринимательской деятельности в сфере услуг // Вестн. ЛГУ. – 2012. – № 1. – С. 85–95.
3. Проблемы туризма: теория, управление, инновации: моногр. / под ред. Ю. В. Кузнецова. – СПб.: Астерион, 2011. – С. 105–120.
4. Тарасова Т.Н. Проблема управления конкурентоспособностью микропредприятия туризма // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2012. – № 6.
5. Čiburienė J., Zaharieva G. International Trade as a Factor of Competitiveness: Comparison of Lithuanian and Bulgarian Cases // Engineering economics., 2006. – No. 4 (49). – P. 48–57.
6. Dimanche F. Conceptual Framework for City Tourism Competitiveness. // WTO Forum. New Paradigms for City Tourism Management. – Istanbul, Turkey, 1–3 June, 2005.
7. Dwyer L., Kim C. W. Destination Competitiveness: A model and Indicators // Current Issues in Tourism. – 2009. – № 6(5). – P. 369–414.
8. Gooroochurn N., Sugiyarto G. Measuring Competitiveness in Travel and Tourism Industry, 2004. Prieiga per internet [http://www.nottingham.ac.uk]
9. Kozak M., Rimmington M. (2008), Measuring tourist destination competitiveness: conceptual considerations and empirical findings // International Journal of Hospitality Management. – 1999. – Vol. 18. – No. 3. – P. 273–283.
10. Mangion M.-L., Durbarry R., & Sinclair M. T. Tourism competitiveness: price and quality Tourism competitiveness: price and quality // Tourism Economics. – 2005. – № 11(1). – P. 45–68.
11. Ritchie J. R. B., Crouch G. I. The competitive destination: A sustainable tourism perspective // Wallingford: CABI Publishing. 2009.
12. Valentinas Navickas, Asta Malakauskaite The Possibilities for the Identification and Evaluation of Tourism Sector Competitiveness Factors ENGINEERING ECONOMICS. – 2009. – No 1(61).
13. Vanhove N. Tourism policy: Between competitiveness and sustainability – The case of Bruges // The Tourist Review. – 2002. – № 57(3). – P. 34–40.
14. World Bank, 2008. – URL: <http://www.worldbank.org/>
15. World Travel & Tourism Council, 2008. – URL: <http://www.wttc.org/>

УДК 338.467.6

В. М. Ахунов, Н. П. Казаков

Динамика посещаемости Государственного Русского музея и возможные меры по ее увеличению

В статье приводятся результаты анализа динамики посещений (на основе систематизированных данных о посещаемости) Государственного Русского музея за последние 6–7 лет, а также данные по посещаемости других отечественных и зарубежных музеев. Предлагается ряд мероприятий по преодолению эффекта «несезонности».

The article presents the results of the analysis of attendance dynamics for the State Russian Museum over the past 6–7 years, based on systematic data on attendance, as well as the data on attendance for other domestic and foreign museums. The author proposes a number of measures for overcoming the effect of “non-seasonality”.

Ключевые слова: динамика посещаемости музея, сезонная посещаемость, ценовая политика.

Key words: museum attendance dynamics, seasonal attendance, prices policy.

С конца прошлого века и по настоящее время посещаемость Государственного Русского музея (ГРМ) имеет устойчивую тенденцию к росту (рис. 1). Последние пять лет количество посетителей колеблется на уровне одного миллиона человек в год с незначительной тенденцией к увеличению.

Аналогичная тенденция незначительного увеличения посещаемости в последние годы наблюдается также и в крупнейших художественных музеях РФ (табл. 1).

Таблица 1

*Посещаемость крупных художественных музеев РФ
за последние годы, млн чел.*

Музеи России	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Эрмитаж	2,4	2,36	2,43	2,49	2,87	2,88
Музеи Кремля	1,65	1,72	1,57	1,00	1,72	1,74
ГТГ, Москва	1,36	1,38	1,28	1,30	1,34	1,49

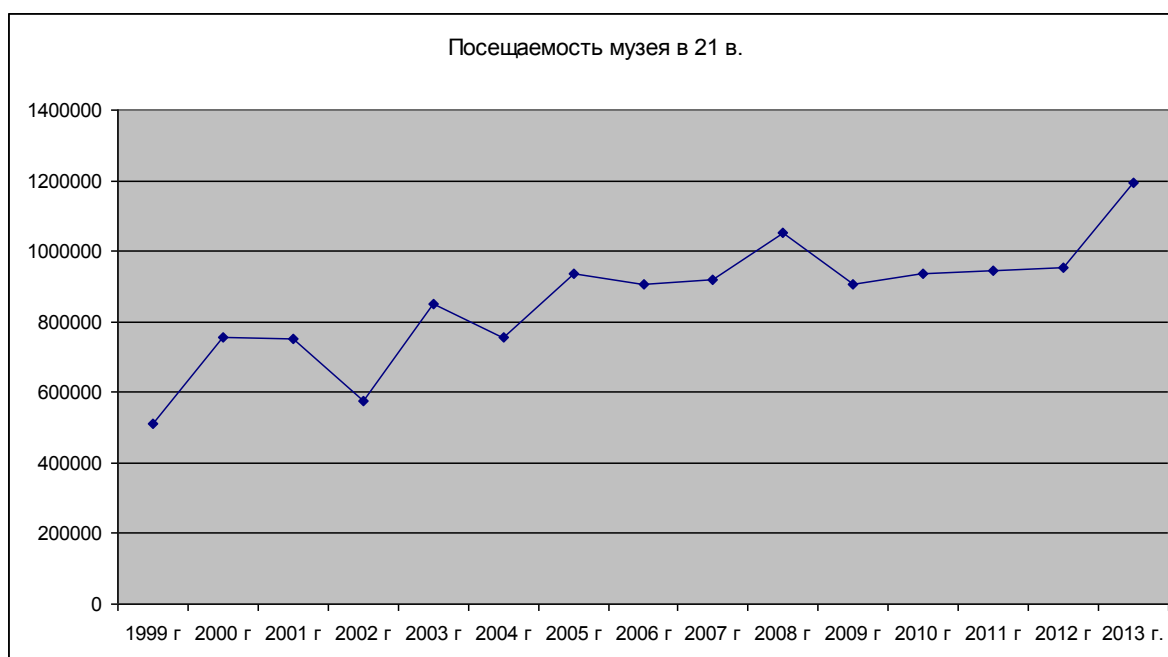


Рис. 1. Динамика посещаемости ГРМ с 1999 г.*

Эрмитаж является безусловным лидером по количеству посетителей в год. Можно также отметить, что в Москве, в Музее национального искусства (Государственная Третьяковская галерея), посещаемость выше, чем в ГРМ.

Динамика посещаемости крупнейших музеев Европы и Америки в целом также имеет тенденцию к стабилизации при медленном росте в последние несколько лет (табл. 2) [2].

Таблица 2

Посещаемость крупнейших художественных музеев мира, млн чел.

Музеи мира	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Лувр, Париж	8,30	8,50	8,50	8,50	8,88	9,72
Метрополитен, Нью-Йорк	4,55	4,82	4,89	5,22	6,00	6,12
Британский музей, Лондон	4,83	5,93	5,6	5,84	5,84	5,58
Галерея Тейт Модерн, Лондон	5,19	4,95	4,75	5,06	4,8	5,30
Лондонская национальная галерея	4,16	4,38	4,78	4,95	5,25	5,16
Национальная галерея искусств в Вашингтоне	4,52	4,96	4,61	4,78	4,39	4,20

Таким образом, динамика посещаемости Русского музея в целом соответствует общей тенденции посещаемости художествен-

* Анализ посещаемости проведен на основании данных, предоставленных бухгалтерией ГРМ.

ных музеев в России и мире в последние годы – относительная стабилизация при незначительном увеличении.

За последние годы увеличилась посещаемость всего комплекса музея за счет увеличения посещаемости трёх дворцов ГРМ (рис. 2).

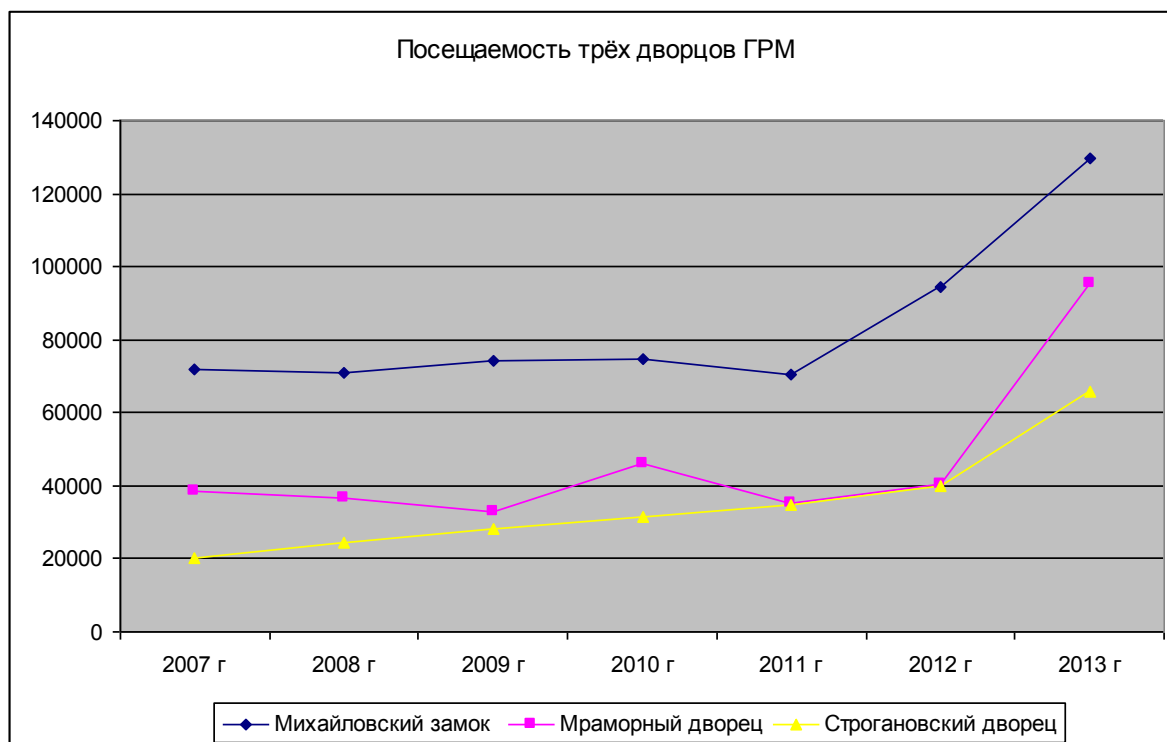


Рис. 2. Посещаемость трех дворцов ГРМ

Из рис. 2 следует, что постепенно и неуклонно возрастала посещаемость Строгановского дворца, а также особенно заметно, что за два последних года возросла посещаемость Мраморного дворца и Инженерного замка.

Вместе с тем количество посетителей Главного здания музея Михайловского дворца не увеличивается или даже имеет некоторую тенденцию к снижению.

Посещаемость Михайловского дворца колеблется вокруг цифры более 600 тыс. чел. в год. Соответственно этому, в пропорциональном отношении ко всей совокупности музейных зрителей посещаемость Михайловского дворца снижается. Если в 2007 г. 73 % всех посетителей ГРМ побывало в Михайловском дворце, то в 2013 г. только 52 %.

Следует также отметить, что определенный поток посетителей формируют филиалы ГРМ (табл. 3).

Таблица 3

Посещаемость филиалов музея за последние 7 лет (тыс. чел.)

Филиалы ГРМ	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Домик Петра I	67 670	70 631	59 116	60 202	63 950	59 938	67 622
Летний дворец Петра I	28 241	34 748	10 355	-	-	-	-
Михайловский сад	-	78 858	62 827	60 549	60 256	60 869	74 276

Таким образом, дворцы Русского музея постепенно становятся все более известными и популярными среди публики, тогда как привлекательность для посетителей основной экспозиции в последние годы остается стабильной, а в относительном измерении даже снижается.

По данным социологических опросов, около половины посетителей дворцов являются петербуржцами, которые интересуются проходящими там выставками. Среди посетителей дворцов сформировалась своя относительно постоянная аудитория. Так, к примеру, в Мраморный дворец регулярно приходят те, кому интересны выставки актуального искусства (молодежь, студенты художественных вузов, люди творческих профессий и т. п.).

Публику основной экспозиции в значительной мере составляют посетители, которые бывают в музее редко или пришли впервые, чаще всего это иногородние зрители, туристы, которых, как правило, не интересует посещение дворцов. Петербуржцы посещают в основном временные выставки, которые проходят в зданиях основной экспозиции.

Согласно данным опросов, иногородние посетители обеспечивают половину годовой посещаемости музея и почти полную посещаемость в летние месяцы.

В целом сезонные изменения посещаемости ярко выражены. Зимние и весенние месяцы – время наименьшей посещаемости. Максимальная посещаемость приходится на летние месяцы, а пик ее – в июне (табл. 4).

Таблица 4

Сезонная (помесячная) посещаемость музея за 6 лет, тыс. чел.

Месяцы	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Январь	92	72	69	66	72	73
Февраль	77	57	46	49	46	52
Март	84	69	61	57	84	77
Апрель	53	52	80	60	88	78
Май	37	106	78	100	73	107

Июнь	197	111	160	123	154	175
Июль	103	95	86	92	100	120
Август	113	93	93	111	90	117
Сентябрь	93	75	94	92	80	103
Октябрь	89	68	60	85	66	98
Ноябрь	71	66	68	73	69	104
Декабрь	54	57	58	57	55	97

Социологические опросы показывают, что летом 90 % – это иногородние посетители, очевидно, что резкое увеличение посещаемости происходит за счет туристов.

Анализ динамики посетителей-иностранцев показывает, что их количество в музее увеличилось за последние два года (рис. 4).



Рис. 4. Количество посетителей иностранцев в ГРМ, тыс. чел.

Вместе с тем в процентном соотношении количество посетителей-иностранцев среди музейной публики увеличилось весьма незначительно: с 6 в 2008 г. до 8,6 % в 2013 г. Для сравнения: в Эрмитаже – 32 % (табл. 5) [1].

Таблица 5

Посещаемость Эрмитажа, млн чел.

Структура посещения	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Общая	2,60	2,65	2,59	2,58	2,64	2,40	2,36	2,43	2,49	2,88	2,88
Количество иностранцев	0,36	0,45	0,65	0,57	0,60	0,55	0,63	0,73	0,79	0,92	0,97
В процентах	14	17	25	22	23	23	27	30	32	32	32

Очевидны весьма значительные различия в количестве зарубежных туристов среди публики Эрмитажа и Русского музея.

Количество проведенных экскурсий для иностранных туристов в Русском музее остается постоянным на протяжении последних пяти лет. Увеличение посещаемости иностранцами происходит за счет одиночных посетителей (табл. 6).

Таблица 6

Сравнение количества одиночных и групповых посещений ГРМ иностранными туристами, тыс. чел.

Структура посетителей	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Одиночные посетители	42	37	36	44	34	44	66
В экскурсионных группах	26	26	21	20	17	19	20

Сезонные колебания в посещении музея иностранными туристами весьма резки, и особенно выражено падение посещаемости в зимне-осенний сезон.

Анализ посещаемости масштабных популярных выставок показал, что в целом они находят отклик у горожан и меньше у приезжих, но оказывают заметное сравнимое с потоком туристов влияние на увеличение посещаемости. Приведенные данные табл. 4 свидетельствуют о неизменно низком уровне посещаемости в зимние месяцы на протяжении последних шести лет. Вместе с тем в это время проходили такие крупные выставки, как:

- «Архип Куинджи из собрания Русского музея» (декабрь–март 2007–2008);
- «Художники Маковские» (декабрь–март 2008–2009);
- «Вера Мухина» (ноябрь–март 2009–2010);
- «Избранники Клио. Герои и Злодеи русской истории» (декабрь–май 2010–2011);
- «Праздники по-русски» (декабрь–март 2011–2012);

• «Без барьеров. Российское искусство 1985–2000» (декабрь–март 2012–2013).

Таким образом, сезонная миграция, туристический поток, его спады и подъемы оказываются самыми сильными факторами, определяющими динамику посещаемости музея.

Какие меры можно предложить для повышения посещаемости ГРМ?

Достаточно очевидная мера – введение гибкой ценовой политики. Летом, когда туристский поток большой, цены могут быть более высокими, в «несезон» цены должны быть ниже. Этим пользуются туристские компании для привлечения туристов в «мертвые» периоды (в 2009 г. в музеях Московского Кремля была внедрена такая практика гибких тарифов).

Кроме того, низкие цены в осенне-зимний период могут привлечь в музей больше посетителей-петербуржцев. Основанием для такого предположения служит опыт проведения дня бесплатного посещения музея в связи с 115-летним юбилеем Русского музея. Информация об этой акции была широко освещена в СМИ. Точное количество посетителей осталось неизвестно, поскольку их проход не оформлялся бесплатными билетами, но по наблюдению сотрудников количество посетителей в этот день превосходило обычное число в 8–10 раз. Этот пример демонстрирует наличие резерва потенциальных посетителей музея, откликающихся на ценовую политику.

Таким образом, экономическое стимулирование может повысить посещаемость. При условии широкого информирования публики в СМИ о проведении акций – днях низких цен на билеты – возможно увеличить посещаемость, при этом не снижая общей суммы доходов от проданных билетов.

Целесообразно также усилить привлекательность основной экспозиции для публики, которую в большей степени составляют иногородние посетители и иностранные граждане. По данным социологических опросов, зрители на основной экспозиции хотели бы пользоваться различными разработанными маршрутами – для посетителей первого визита, для детей с родителями, для иностранцев. Установлено, что последних чаще всего привлекает в музей широко известное на западе искусство авангарда и иконописи.

Большинство крупных художественных музеев мира сохраняет свою высокую численность посетителей за счет иностранного туризма. Очевидно, что в Русском музее есть резервы для повышения его известности среди иностранных граждан.

Список литературы

1. Отчеты Государственного Эрмитажа за 2002–2012 гг. Науч.-справ. изд. / ГЭ. – СПб.: изд-во Гос. Эрмитажа.
2. <http://www.theartnewspaper.com>

Оценка динамики развития региональных центров как точек роста

Раскрыта актуальность оценки региональных промышленных центров как точек роста с учётом требований устойчивости, сбалансированности и эффективности развития региона. Проведены анализ и обобщение современных методик оценки социально-экономического состояния региона и обосновано применение авторской методики, основанной на оценке сбалансированности взаимосвязанных показателей территории в мультикритериальной среде. Рассмотрена адаптация методики к оценке промышленных территорий с применением системы показателей, характеризующих развитие социально-экономических систем, что позволит получить более объективную оценку происходящих процессов в условиях экономической нестабильности.

The actuality of estimating regional industrial centres as growing points, with taking into account requirements of sustainable, balanced and effective development of the region, is substantiated. The author analyzes and summarizes modern techniques of estimating socio-economic conditions of the region and proves the practicability of applying his original technique based on the analysis of balance of interrelated indicators of the area in multi-criteria environment. The possibility of using this technique for estimating industrial areas with applying the system of indicators of socio-economic systems development is considered. It could help to get more objective estimation of the processes in conditions of economic instability.

Ключевые слова: устойчивость, динамика, мультикритериальный анализ, взаимосвязанные процессы, методология мягких систем, итерационный алгоритм.

Key words: stability, dynamics, multicriteria analysis, interrelated processes, Soft Systems methodology, iterative algorithm.

Глобальные мировые процессы, затрагивающие и Россию, интегрированную своей экономикой в мировое экономическое пространство, отражаются на социально-экономической ситуации каждого субъекта РФ.

Это выражается в нестабильности развития, резкой дифференциации по уровню благосостояния населения, развития предпринимательской среды и конкурентоспособности территории.

Приобретение регионами экономической самостоятельности позволяет им разрабатывать региональные концепции развития, обеспечивающие постоянный мониторинг макроэкономического окружения, внутрирегиональных индикаторов развития и процессов, происходящих на уровне отдельных, социально значимых и градообразующих хозяйствующих субъектов, а также разработку сценариев развития социально-экономической системы в условиях дальнейшего развития кризиса.

На практике разработка и реализация таких региональных программ зачастую происходит только в отношении факторов социального и природных рисков, а для факторов рыночно-экономического риска предупреждающие меры не применяются в связи с низкой степенью прогнозируемости кризисных процессов и, как правило, невозможности применить классические подходы теории управления техническими системами.

В таких условиях более предпочтительной является концепция не об управляемом, а о направляемом развитии социально-экономических систем (далее – СЭС) [5, с. 47].

Условия выбора вектора развития СЭС фактически во многом зависят от наличия той или иной информации о СЭС, обеспечения устойчивости будущего состояния СЭС, применения эффективного методологического аппарата оценки СЭС.

Неравномерное размещение отраслей хозяйства и видов деятельности есть неизбежное свойство любого организованного экономического пространства. Но важнейший признак регионального развития – устойчивость – предполагает длительность сохранения условий для воспроизводства потенциала территории в режиме сбалансированности и социальной ориентации [2, с. 21].

В докладе Международной комиссии по окружающей среде и развитию (ООН) «Наше общее будущее» под *устойчивым развитием* понимается модель движения вперёд, при которой достигается удовлетворение жизненных потребностей нынешнего поколения людей без лишения такой возможности будущих поколений.

Устойчивое развитие обуславливает ограничения на использование ресурсов с тем, чтобы возобновляемый ресурс не превратился в невозобновляемый. Этот процесс приведёт к деградации природной и социальной среды. Устойчивое развитие несёт в себе прежде всего расширенное воспроизводство главного ресурса – человеческого потенциала и его гармоничное развитие.

Триединая концепция устойчивого развития ООН предполагает эффективное и сбалансированное развитие социальной, экономической и экологической сфер. Таким образом, сбалансированное развитие, понимаемое большинством исследователей как равно-

мерный, комплексный рост всех секторов социально-экономической системы, является ключевым условием устойчивости региональной системы, что в свою очередь повышает эффективность функционирования региона.

Развитие и рост каждой из сфер жизнеобеспечения города определяется не только набором материальных факторов, но и уровнем развития и качеством институциональной среды [7, с. 9].

Под институциональной средой авторы понимают совокупность базисных и надстроечных институтов, которые формируют правила поведения и взаимодействия экономических субъектов и условия общественного воспроизводства, определяя тем самым эффективность использования экономических ресурсов [7, с. 10].

В применении к территориальным социальным и экономическим системам динамику развития города в рамках этой концепции невозможно рассматривать без учёта институциональных факторов: городской специфики культуры, менталитета населения, степени доверия населения, что серьёзно влияет на эффективность функционирования социально-экономической системы территории в целом, на её место в региональной экономике [14].

Но устойчивость и эффективность развития не всегда обусловлены стабильностью происходящих в них процессов. Любая территория является открытой системой, для которой характерны *неравновесность* и *цикличность*, возникающие под влиянием *динамичной внешней среды*.

Соответственно говорить о стабильности, безрисковости и пропорциональности развития социальных и производственных процессов внутри территориальной экономической системы не приходится.

Флуктуации подвержены все процессы в городской среде, притом в категориальном аспекте устойчивости любая территория будет сохранять стабильность и эффективность своего развития в рамках своей эволюционной стадии.

Во время развёртывания эволюционного процесса происходит медленное накопление количественных и качественных изменений параметров системы и её компонентов, в соответствии с которыми в точке бифуркации (краткого момента неустойчивости, балансирования системы на «острие» выбора между будущими состояниями, когда поведение всей системы может зависеть от «вторжения» одной случайной флуктуации, т. е. случайного отклонения от её среднего значения) система выберет один из возможных для неё аттракторов (область притяжения) [14, с. 83–84].

В этой фазе развитие городской социально-экономической системы носит непредсказуемый характер. На него влияют внутренние

и внешние флуктуации. В точке бифуркации одна случайная флуктуация может подтолкнуть систему не только к благоприятной (более «качественному», высшего уровня аттрактору) ситуации в рамках синергии самоорганизации, но и к хаосу.

Очевидно, что эффективное развитие региона может происходить только при его устойчивом развитии.

При данном подходе развитие социально-экономических процессов конкретной территории при его рассмотрении в *реальной институциональной и информационной среде* и оценка его критических точек (параметров) и является отражением её *реальной динамики*.

Подобная автономность городской среды и ветвление путей эволюции и возможности смены сценария развития играет для территорий конструктивную роль.

Сложные системы эволюционируют в бифуркационном поле, что не всегда ведёт к их гибели.

Синергетический подход позволяет рассмотреть территориальную систему через принцип сборки эволюционного целого из частей, формирования «сложного» из более простых элементов. Актуальным становится оценка таких институциональных «элементов», как потребительский рынок и производственная сфера, уровень предпочтений населения, а также мультипликативный (синергетический) эффект, как положительный, так и отрицательный от принимаемых решений и выставляемых приоритетов в развитии.

Повышение уровня устойчивости региональной системы можно достичь путём вывода отдельных её элементов из депрессивного состояния в более устойчивое.....Бесперспективно заниматься решением проблем повышения уровня устойчивости на глобальном и государственном уровнях, не решив проблемы регионального и прежде всего локального уровней [9].

Соответственно, рассмотрение вопросов развития территорий, основанных на принципах сопоставимости темпов динамики взаимосвязанных процессов в рамках региона, обеспечения устойчивости развития локальных территорий (баланса современного и будущего роста), реализации эффективной социально-экономической политики в регионе предполагает применение современных концепций регионального экономического развития, включая теорию «полюсов роста», концепцию устойчивого развития, а также принципы институционализма и системного подхода.

Исторически сложившаяся неравномерность распределения производительных сил и неоднородность регионов предполагает в пространственной структуре отдельного региона наличие центра и периферии. *Центр*, в определении Э.Б. Алаева, есть объект, кото-

рый по отношению к остальному пространству выполняет какую-то важную функцию (административную, финансовую, информационную и т. п.). Периферия – «остальная» часть пространства, дополняющая центры, ядро [8, с. 26].

С 2000-х гг. в России сформировалось понятие «точки роста» региона, основанном на идее полюсов роста, выдвинутой французским экономистом Франсуа Перру. Для каждого отдельного региона опора на «точки роста» является наиболее эффективной в долгосрочной перспективе региональной политикой, которую проводят все страны «догоняющего развития». Мировая практика показывает, что данная политика приводит к росту регионального неравенства, но при эффективной социально-экономической политике регионов позитивно стимулирует прилегающие территории. Развитие центров предпринимательской активности позволит вывести отдельные территории региона из депрессивного состояния в более устойчивые, что и будет в дальнейшем главной предпосылкой развития конкурентоспособности. В теории регионального роста Франсуа Перру главенствующее место принадлежит роли лидирующих отраслей, создающих инновативные товары и услуги. Те промышленные территории, где будут размещаться предприятия лидирующих отраслей, и станут полюсами притяжения факторов производства, поскольку обеспечат максимально эффективное их использование и окажут благоприятное воздействие на свою периферию.

В середине прошлого века в западных экономических исследованиях сформировалась теория *экономического ядра*, построенная на трёх столпах теории полюсов роста: доминирующей экономики, гармонизированного роста и всеобщей экономики. Эта теория в качестве ядра рассматривала совокупность точек (полюсов) роста. К экономическому ядру при этом может относиться как совокупность отдельных предприятий и отраслей, так и город, регион, страна.

Э.Б. Алаев отметил наличие сходства между выбором в странах с развитым рыночным хозяйством точек роста и советским принципом создания «промышленных очагов» и территориально-производственных комплексов [13, с. 110, 111].

Одной из форм пространственной организации хозяйства и расселения в экономическом пространстве является *промышленный узел*. А.Г. Гранберг даёт следующее определение: «Промышленный узел – это сочетание промышленных предприятий, одного или нескольких населённых пунктов вместе с общими объектами производственной и социальной инфраструктуры, размещённой на компактной территории» [8, с. 27]. Теории эффективной организации экономического пространства опираются на функциональные свойства именно таких форм пространственной организации, как про-

мышленные узлы. Это обусловлено процессом концентрации населения и производства в городах, что происходит в результате миграции сельского населения в города, включения сельского населения в черту растущих городов и преобразования сельских поселений в городские посёлки.

Соответственно, автором рассматриваются не административные центры в качестве возможных «точек роста», а региональные индустриальные узлы в рамках одного промышленного ядра.

Исторически сложившаяся неоднородность экономического пространства нашей страны привела к определённой поляризованности развития, выражающейся в высокой степени межтерриториальных различий в уровне экономической активности и благополучия населения. Свидетельством этого является *неоднородность и несопоставимость территорий*.

Ведомственные, рассчитываемые на уровне территорий показатели не позволяют, во-первых, сопоставить динамику социально-экономических процессов, во-вторых, отразить реальную картину социально-экономической ситуации, что предполагает поиск новых методических подходов к оценке ситуации в реальной информационной институциональной среде.

Существующие современные технологии оценки текущего уровня развития региона в нашей стране применяются в программах Министерств экономического развития субъектов России при составлении ими стратегий на краткосрочную перспективу, в экономических и математических научных исследованиях соискателей учёных степеней, в узких экспертизах бюджетного процесса территории или региональных программ, заказываемых консалтинговым агентствам.

Методики анализа социально-экономического развития, основанные на результативном подходе, и формирования региональных моделей можно разделить на условные группы:

- методы свёртки совокупности локальных показателей, формирования балльных оценок (ранжирование) и получение агрегированного, интегрального одного показателя (И.В. Дуканова, О.В. Артёмова, И.А. Хисамутдинов, А.Ю. Даванков) [10; 1; 16; 9].

- методы нелинейной свертки критериев, разработанные для многокритериальных задач принятия решений (В.А. Батурин, Т.О. Баянова) [3];

- построение моделей функционирования экономики региона с итоговым расчётом обобщающих индикаторов регионального развития и их взаимосвязи [8, с. 191–199];

- рейтинговые оценки, SWOT-анализ, наиболее часто применяющийся в формировании стратегии того или иного городского округа («Стратегии развития г. Магнитогорска на период до 2020»)¹;

- использование при анализе нейросетевых методов моделирования [15], графовых моделей [4].

Основной методологической проблемой методов свёртки в интегральный, агрегированный показатель через балльные оценки является необходимость сведения воедино разнородных оценок, имеющих различные единицы измерения, и на сегодня эта проблема не решена. Второй проблемой зачастую является пренебрежение исследователями векторных оценок, а применение только оценки состояния территории в статике, без динамических характеристик. Третьим нерешённым вопросом является сложность сравнения разноиерархических систем (регион, квазитерритория, страна, муниципальный район, городской округ) через интегральные показатели, так как они (территории) имеют разные приоритеты и проблемы. Вызывает много вопросов и объективность рейтинговых оценок наравне с отсутствием практики ежегодных оценок и опросов на уровне ведомств субъектов Федерации.

Большинство методик сводится к линейной и нелинейной свёртке критериев оценки, поиску интегрального, обобщённого, экспертного показателя, характеризующего уровень развития каждой территории и на основе его количественной оценки сравнительного анализа посредством балльных оценок. Далее зачастую следует типология и группировка территорий по соответствующим критериям. В приведённых методиках основным «узким» местом является система присвоения «весов» каждому критерию при подсчёте интегрального коэффициента и присвоение баллов лицом, принимающим решение. Например, в работе Даванкова А.Ю. при программно-целевом подходе к диагностике региона в оценке предпосылок и перспектив саморазвития территории и оценке роли территории в социально-экономическом и экологическом развитии региона «вклад» каждого фактора в оценку степени достижения каждой цели, а также вес «цели» второго уровня в составе соответствующих целей первого уровня устанавливался «экспертным» путём. В оценке текущего состояния территории при расчёте интегрального показателя данные сводились к единой мере по балльной значимости для условий жизнедеятельности человека специалистами отрасле-

¹ URL: http://www.magnitog.ru/index.php?Itemid=341&id=978:kontsepsiya-strategii-razvitiya&option=com_k2&view=item.

вых служб администрации области: обеспеченность жильём – 1,0; коммунальными услугами – 1,0; поликлиниками – 1,5; больницами – 1,5; общеобразовательными школами – 0,6; дошкольными учреждениями – 0,4 балла [9, с. 115–118]. То есть присутствовал определённый субъективизм исследователя и экспертов.

Таким образом, оценку текущего состояния СЭС и поиск оптимального сценария развития территории в общем виде можно классифицировать двумя направлениями: расчёт обобщающего, агрегированного показателя (что затрудняет, а иногда делает невозможным выполнение многовариантных расчётов на реально имеющейся информации) и всевозможные экспертные оценки (четвёртая группа), когда решения принимаются зачастую в неформализованных интуициях.

Эти обстоятельства, а также неравномерность и высокая динамичность регионального развития формируют предпосылки для выработки нового методического подхода к анализу промышленных центров.

Практическая реализация решения задач, связанных с оценкой СЭС промышленных территорий, возможна с применением «Методологии мягких систем», при которой поиск решений построен на частичной корректировке ранее определённых пропорций. Аппарат «Методологии мягких систем» (далее – ММС) Чекланда предполагает выдвижение множества различных задач, всестороннее изучение ситуации, интерпретации и постоянный процесс их решения в реальной среде с учётом существующей культуры их (задач) решения. При таком подходе возможно получить непротиворечивые параметры для многих региональных решений, в том числе при поиске общерегионального экстремума.

Критерии сбалансированности, устойчивости и, соответственно, эффективности «направляемого» развития обуславливают использование методов региональных исследований, подходящих для анализа проблем принятия решений при нескольких целевых функциях (мультипарадигмальные или задач векторной максимизации).

На практике, по мнению автора, обеспечение устойчивости региона можно достичь «неумножением» ранее определённых предельных пропорций темпов роста взаимосвязанных процессов СЭС и удержанием индикаторов социально-экономического развития в узком фазовом коридоре, в рамках теории физической устойчивости Ляпунова (рис. 1). Для этого описывается модель функционирования устойчивого развития региона и генерируется с последующим

выбором сценарных вариантов развития СЭС набор индикаторов, формализованный в виде задачи векторной оптимизации локальных экстремумов при парных сравнениях в допустимом множестве Парето-оптимальных решений.

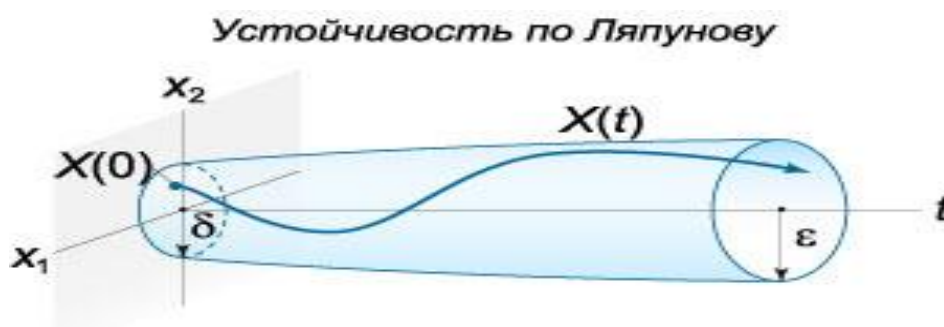


Рис. 1. Визуализация устойчивости траектории «Ляпунова-Лагранжа»

Устойчивость, по Ляпунову, означает, что любая траектория $X(t)$, которая начинается в $\delta(\varepsilon)$ -окрестности точки $\varphi(0)$, остается внутри трубки с максимальным радиусом ε при всех $t \geq 0$ ¹.

Поиск локального экстремума происходит на базе множества характеристик – значений показателей. Множество показателей, входящих в единую информационную среду и характеризующих СЭС, является динамически развивающимся при формировании решений. Также и набор показателей может меняться при рассмотрении того или иного критерия. Следовательно, поиск локальных экстремумов будет формировать область допустимых параметров обеспечения устойчивости и сбалансированности развития территории и сохранения ситуации «неуменьшения» установленных (достигнутых) индикаторов развития. При этом набор показателей для парных сравнений как обобщающих, полученных при предварительной оценке, так и первичных может включать:

- бюджетную обеспеченность (в расчёте на одного жителя), рассчитанную по «собственным» доходам бюджета;
- оценку уровня жизни;
- прирост суммарного объема заработной платы на одного жителя;
- средний уровень доходов на одного жителя;
- уровень платных оказанных услуг населению;
- оборот розничной торговли на одного жителя;
- объём валового муниципального продукта на одного жителя;
- количество вводимого жилья на душу;

¹ URL: <http://www.math24.ru/basic-concepts-of-stability-theory.html>

- прирост продукции промышленного производства;
- бюджетные показатели по налоговым поступлениям от СМП и выплаченной заработной платы (по поступлениям по статье НДФЛ).

При совместном использовании в расчётах подобного набора показателей наиболее корректно говорить о наличии соответствующего вектора в многомерном пространстве целей территориального развития.

В условиях реальной информационной среды (неоднородности и несопоставимости промышленных центров и многокритериальности целевых функций) автором предлагается механизм выбора наилучшего варианта развития промышленных узлов в виде *последовательного проблемно-ориентированного итерационного открытого алгоритма анализа территорий по сбалансированности его социально-экономических процессов*.

Суть операций состоит в повторяющемся, последовательном уточнении критериев и показателей в рамках оптимизации решений по поиску глобального оптимума и представляет собой процесс из двух этапов: 1) конкретизация региональных проблем и формализация задачи с анализом имеющегося информационного обеспечения; 2) функционально-повторяющиеся итерации при поиске многокритериальных оценок со сменой критериев.

В простейшем случае многокритериальность задачи определяется рассмотрением одного фактора в нескольких аспектах. Например, при рассмотрении вопросов развития малого бизнеса в качестве показателей в составе критериев могут выступать следующие: темпы динамики налоговых поступлений (налоги по статьям «ЕНВД» и «УСН») от предприятий среднего и малого бизнеса (далее – СМП), показатели динамики оборота розничного бизнеса и объём оказанных платных услуг населению, характеризующий объём потребительского рынка.

Формальная схема алгоритма заключается в последовательной детализации задач оптимизации с накоплением данных, выполнении основных функциональных, проблемно-ориентированных операций, что обеспечивает отражение всех исследуемых факторов в реальной институциональной среде, адаптации параметров для дальнейшего применения в действующей системе регионального управления.

Условия и особенности открытого итерационного алгоритма:

- поиск глобального оптимума (общерегионального экстремума) – происходит на базе множества характеристик значений показателя;
- условие окончания итераций (критерий сходимости) – выбор парето-оптимального решения для критерия;

- рассматриваются различные показатели, характеризующие как изменение затрат, так и результатов;

- различный характер выполняемых операций в зависимости от стадии анализа. На первой итерации происходят операции формирования информационной среды и конкретизации основных характеристик оптимизации, на следующих – операции обработки служат для формирования системы критериев и ограничений;

- смена системы критериев оценки на каждой итерации [6].

Множество возможных решений будет состоять из конечного числа элементов. Все целевые функции (критерии оптимальности) должны быть числовыми, и лицо, принимающее решение (ЛПР), должно быть заинтересовано в их максимизации. Классические «стратегия исключения» и «стратегия компенсации» [12, с. 148] критериев как стратегии выбора ЛПР в многокритериальной среде неприемлемы при решении задачи, так как, во-первых, противоречат принципу сбалансированности развития, во-вторых, предполагают использование экспертных мнений о значимости критерия. Соответственно, отношение предпочтения, основанное на относительной важности критерия (идея компенсации), и последовательное сужение множества Парето, основанное на количественной информации об относительной важности критериев (стратегия исключения), автором отбрасываются.

Адаптация и применение авторского алгоритма по поиску «точек роста» региона предлагается посредством оценки конкретных территорий одного субъекта Федерации по заданным критериям и представляет собой следующие этапы.

1. Анализ общих тенденций и выбор из всего множества промышленных узлов для оценки по критериям значимости для региона (доля во всей структуре доходов населения по группе исследуемых городских округов или муниципальных районов и налоговых отчислений по статье «Упрощённая система налогообложения» (далее – УСН), характеризующих развитие СМП.

2. Анализ и оценка сбалансированности динамики различных показателей для отдельно рассмотренной территории и динамики отдельных показателей для различных территорий и выбор «условно-эталонной» территории.

3. Основные функционально-ориентированные итерации с последующей сменой критериев.

4. Формирование развёрнутых оценок и адаптация результатов анализа в целях повышения эффективности выполнения программ развития промышленных узлов как будущих точек роста [11].

Основные положения адаптации *методического итерационного* подхода к анализу промышленных территорий следующие:

- учитываются факторы реальной институциональной среды и ограниченность информации на муниципальном уровне (использование в целях проверки достоверности информации, данных Росстата совместно с финансовыми данными (исполнение бюджета по статьям, отражающим динамику изменений благосостояния населения и малого бизнеса по поступлениям налоговых платежей по статьям НДФЛ и УСН-ЕНВД);

- в расчёт принимается динамика нескольких городских округов в рамках одного субъекта Федерации;

- оценка ведётся по нескольким аспектам экономического и социального развития;

- рассматривается сбалансированность динамики изменений взаимосвязанных парных корреляций. Наличие и теснота взаимосвязи;

- приведение показателей в сопоставимый вид через подушевую оценку;

- в группу анализируемых городов включаются городские округа, имеющие сопоставимые величины бюджетной обеспеченности населения, рассчитываемые через «собственные доходы».

Анализ общих тенденций, проведённый автором по критериям благосостояния населения и динамики СМП, позволил выбрать для анализа следующие промышленные центры: Озёрский, Челябинский, Магнитогорский.

Для характеристики взаимосвязи факторов, влияющих на устойчивое, сбалансированное развитие территориальных образований, автором были проанализированы и обобщены все доступные показатели, характеризующие взаимосвязанные процессы: производство, перераспределение, обмен и потребление (табл. 1).

Таблица 1

Показатели социально-экономического развития территории

Критерий	Показатели
Бюджетный	Динамика доходов бюджета
	Бюджетная обеспеченность
Социальный	Оборот розничной торговли на душу
	Налоговые поступления по статье НДФЛ
	Оказанные платные услуги населению, подушевые Среднедушевые денежные доходы населению
Экономический	Валовый муниципальный продукт
	Налоговые поступления по статьям УСН-ЕНВД
	Оборот промышленных предприятий

Оценки сбалансированности развития промышленного узла посредством применения парного корреляционного анализа показывает силу связи между взаимосвязанными показателями, характеризующими процессы, происходящие внутри территории. На этом этапе исследования было проанализировано влияние друг на друга уровня развития социальной, экономической, производственной сферы и уровня экономической эффективности территории (динамика ВМП индустриального центра). Выявлялись взаимосвязи. Анализ корреляционной матрицы, проверка коэффициентов на значимость по критериям Стьюдента и Пирсона позволил выделить пять коэффициентов парной корреляции, которые в нашем исследовании характеризуют сбалансированность динамики процессов (табл. 2) и «связывают» воедино четыре фазы воспроизводства.

Таблица 2

Коэффициенты из взаимосвязанных показателей

Коэффициенты	Коэффициенты парных корреляций
Коэффициент 1	Темпы изменений НДСЛ и УСН
Коэффициент 2	Динамика НДСЛ и платных оказанных услуг населению
Коэффициент 3	Динамика ВМП и объёма промышленного производства
Коэффициент 4	Динамика налогов с доходов (НДСЛ) и оборота розничной торговли
Коэффициент 5	Темпы изменений НДСЛ и ВМП

Коэффициенты рассчитываем посредством сопоставления динамических рядов темпов соответствующих величин, приведённых к прошлому году.

Расчёты производились на основании данных Росстата, Минэкономки и финансовых показателей исполнения бюджетов анализируемых ГО Челябинской области с 2008 по 2012 г. включительно. Значения коэффициентов, приведённые в табл. 2, рассчитаны и представлены в табл. 3.

Таблица 3

Корреляционные параметры исследуемых промышленных узлов

Коэффициент	Челябинск	Озёрск	Магнитогорск
K1	0,95	0,44	0,5
K2	0,98	0,99	0,54
K3	0,98	0,81	0,84
K4	0,98	0,9	-0,46
K5	0,62	0,68	-0,94
Среднее значение	0,9	0,76	0,63

Расчётным путём (среднеарифметическое значение парных корреляций) определяется точка роста как наиболее устойчивая в социально-экономическом плане территория. Притом устойчивость Челябинска в этом случае является условной относительно других ведущих индустриальных центров узла.

Визуализация перспектив развития наименее и наиболее устойчивых ГО отражена на рис. 2 и 3.

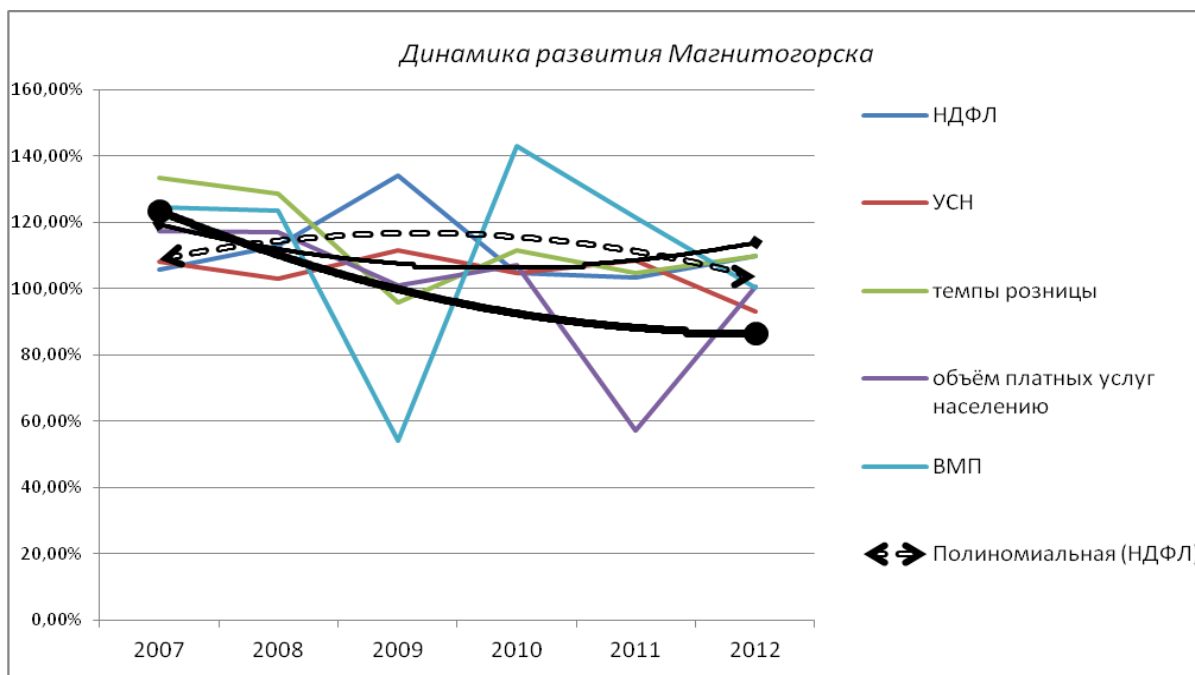


Рис. 2. Динамика темпов социально-экономических процессов Магнитогорска, %

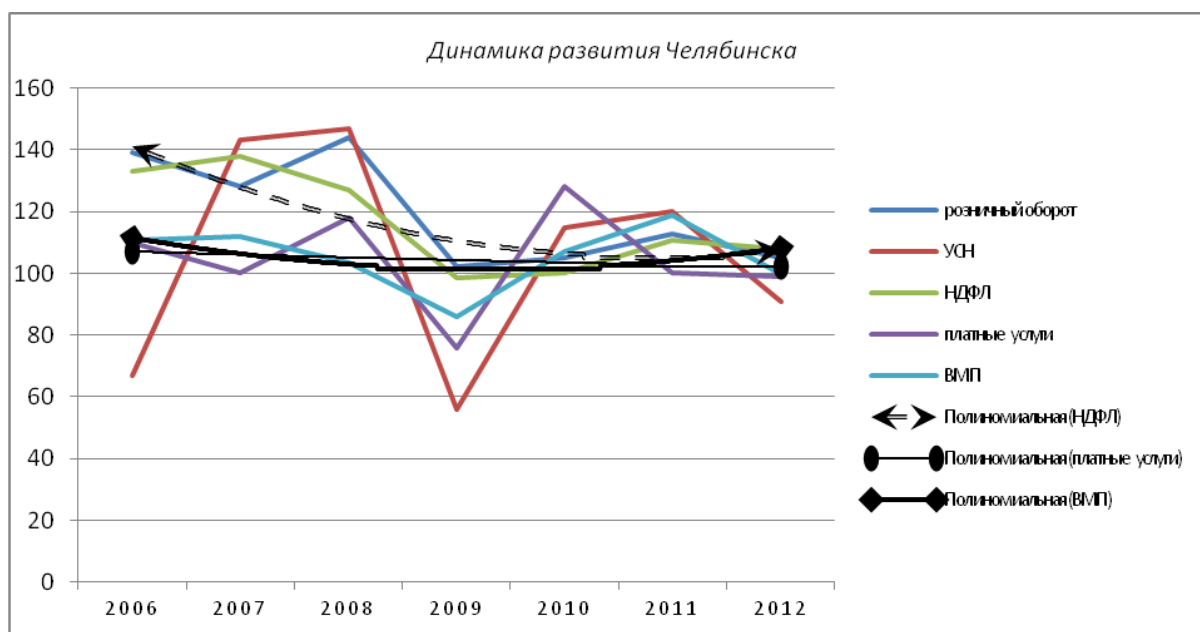


Рис. 3. Динамика темпов социально-экономических процессов Челябинска, %

При небольшом увеличении темпов роста ВМП Магнитогорска доходы населения и объём потребления падают, что говорит о стагнации внутреннего потребительского рынка города. Данные Челябинска, наоборот, показывают сглаженность процессов, происходящих в городе, при относительной стагнации доходов. В условиях больших перемен (кризисный период 2008–2009 гг.) разрывы в динамике показателей Челябинска и Магнитогорска значительны. Но в условиях стабильности экономики динамика «эталонного» Челябинского ГО находится в узком «фазовом» коридоре, а у относительно неустойчивого Магнитогорского городского округа разбалансирована.

Оценка отдельных показателей для исследуемых территорий производилась через статистически исчисляемые величины, характеризующие динамику: розничного оборота, объёма оказанных платных услуг населению, развития СМП, ВМП, доходов населения с применением трёх коэффициентов: устойчивости уровня, среднего «прироста-снижения», устойчивости тренда.

Затем показатели приводятся к сопоставимому виду с помощью индексирования по *методу относительных разностей* (оценка относительного расстояния между фактическим значением показателя и максимальным /минимальным в группе («по строке»)) (чем ближе к 1, тем ближе к максимальному (наилучшему значению) и последующим суммированием по «столбцу».

Результат (проблемные места по каждой территории) представлен в табл. 4.

Таблица 4

*Индексы уровня развития социально-экономических систем
в разрезе исследуемых явлений*

Социально-экономические системы	Челябинск	Озёрск	Магнитогорск
Розничная торговля	0,89*	1,62	2,78
Предоставление платных услуг населению	2,19	3	0
Развитие малого бизнеса	2	0,44	1,69
Динамика ВМП	2,57	3	0
Доходы населения	0,5	0,58	3

* Жирным шрифтом выделены проблемные зоны.

Автором применяется регрессионная оценка перспектив развития каждой территории в рамках адаптации результатов анализа.

Рассчитано 14 парных регрессионных моделей. Выявлена зависимость ВМП всех территорий от производственной и социальной сфер экономики посредством построения множественных регрессий, расчёта коэффициентов множественной корреляции и детерминации. Модели адекватны. По г. Озёрску и Магнитогорску

большинство моделей имеют отрицательные или близкие к нулю параметры.

Модели строились поэтапно, отбирались воздействующие факторы, имеющие положительное математическое значение параметров уравнения при оценке влияния на исследуемый «проблемный» социально-экономический процесс. Таким образом, в результате количественной оценки регрессионных параметров уравнений, отражающих развитие Озёрска и Магнитогорска, выбраны шесть зависимостей. Уравнения по Челябинскому городскому округу рассчитаны в институциональных целях.

В табл. 5 на примере только Озёрска и Магнитогорска показаны регрессионные уравнения связи, характеризующие степень влияния воздействующих факторов при корректировке «узких мест».

Таблица 5

*Парные регрессионные модели
социально-экономических зависимостей*

Факторный признак Аргумент	Результативный признак Функция	Уравнение регрессии Челябинск	Уравнение регрессии Озёрск	Уравнение регрессии Магнитогорск
Темп промышленного производства X_1	Темп роста ВМП Y_1	$Y_1=0,33+1,42 X_1$	$Y_1=0,5+0,5 X_1$	$Y_1=1,8+3,06 X_1$
Темп роста СМП X_2	Темп роста дохода населения Y_2	$Y_2=0,81+0,28 X_2$	$Y_2=1,38-0,32 X_2$	$Y_2=0,39+0,72 X_2$
Темп розничного оборота X_3	Прирост оказанных услуг населению Y_3	$Y_3=0,07+0,77 X_3$	$Y_3=0,7+0,82 X_3$	$Y_3=-0,05+0,92 X_3$
Темп роста доходов населения X_4	Динамика оказанных услуг населению Y_4	$Y_4=-0,74+1,53 X_4$	$Y_4=0,45+0,64 X_4$	$Y_4=-0,32+1,06 X_4$
Темп роста дохода населения X_5	Темп роста СМП Y_5	$Y_5=-2,42+3,2 X_5$	$Y_5=0,81+0,26 X_5$	$Y_5=0,92+0,13 X_5$
Темп розничного оборота X_6	Темп роста СМП Y_6	$Y_6=-1,14+1,86 X_6$	$Y_6=-3,67+4,13 X_6$	$Y_6=1,3-0,24 X_6$

Схематично влияние факторов, описанных в табл. 5, показано на рис. 4 и 5.



Рис. 4. Влияние социальных и производственных процессов Магнитогорска на показатели потребления услуг населением и «эффективность» территории



Рис. 5. Схема социально-экономических взаимосвязей
Озёрского промышленного центра

Рекомендации исследователями СЭС индустриальных центров могут содержать перечень управляющих воздействий на стимулирование соответствующих сфер экономики территорий.

Последующий мониторинг выявленных взаимосвязей позволит «подтянуть» депрессивные территории до уровня благополучных, устойчивых выставлением ориентиров в развитии.

Количественное выражение этих «ориентиров» находим при оптимизации (поиске максимальных значений по группе) коэффициентов регрессии по строкам табл. 6. Для примера показаны два уравнения парных регрессионных зависимостей (потребительский сектор) по всем территориям (табл. 6).

Таблица 6

*Парето-оптимальные решения достижения
устойчивого состояния СЭС*

Аргумент	Функция	Челябинск	Озёрск	Магнитогорск
Объём промпроизводства X_7	Рост доходов населения Y_7	$Y_7=0,54+0,58 X_7$	$Y_7=0,85+0,22X_7$	$Y_7=2,21-1,12 X_7$
Прирост ВМП X_8	Рост потребления населением Y_8	$Y_8=-0,14+1,39 X_8$	$Y_8=-0,67+0,4 X_8$	$Y_8=1,13-0,17 X_8$

Выделенные параметры в уравнении Y_7 и Y_8 по столбцу «Челябинск» (**0,58** и **1,39**) являются максимальными в условиях институциональной среды и в нашей задаче оптимальны, так же, как и параметры уравнения Y_4 (**1,53**) и Y_5 (**3,2**) в табл. 5.

Достижение множества этих параметров и есть условие обеспечения устойчивого, перспективного, сбалансированного развития для Озёрска и Магнитогорска.

Список литературы

1. Артёмова О.В., Логачёва Н.М. Методические подходы к оценке уровня развития социальной инфраструктуры регионов // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 20(203).
2. Бархатов В.И., Капкаев Ю.Ш., Плетнев Д.А. Развитие и экономический рост региона. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2004 г. – 320 с.

3. Васильев С. Н., Батулин В. А., Баянова Т. О. Многокритериальное принятие решений, основанное на получении оценочной функции в виде полинома третьего порядка // Управление большими системами: сб. тр. Вып. 22. – М.: ИПУ РАН, 2008. – С. 96–107.
4. Верба А.В. Когнитивный подход к исследованию условий развития региональной системы // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 36(219). – С. 16–25.
5. Гордеев С.С. Поиск социо-эколого-экономических решений в информационной среде // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2013. – № 8(299). Экономика. Вып. 40. – С. 47–52.
6. Гордеев С.С., Даванков А.Ю. Основы поиска наилучших социо-эколого-экономических решений преобразования территорий // Экономика, финансы, рынок. – URL: <http://www.publications.csu.ru/doc/index.html>
7. Горшков А.В., Силова Е.С. Качество институциональной среды как фактор экономического роста // Изв. УрГЭУ. – 2006. – № 4(16).
8. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учеб. для вузов. – 2-е изд. – М.: ГУВПС, 2001. – 495 с.
9. Даванков А.Ю. Эколого-экономические основы устойчивого развития региона: дис. ... д-ра экон. наук: Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 1999.
10. Дуканова И.В. Система методов оценки уровня социально-экономического развития районных муниципальных образований // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 19(202). – С. 38–44.
11. Лебедефф-Донской М.М. Особенности анализа социально-экономического развития и обеспечения устойчивости современных городов: на примере Южного Урала // Мировая экономика и современное предпринимательство: тенденции и практика. Кн. 3 / под общ. ред. проф. О.И. Кирикова. – М.: Наука: Инфор; Воронеж: ВГПУ, 2012. – С.155–178.
12. Ногин В.Д. Принятие решений в многокритериальной среде: количественный подход. – М.: Физматлит, 2002. – С. 175.
13. Павлов К.В. Ядро экономических систем и эффективная хозяйственная политика. – М.: Магистр, 2009.
14. Социально-экономические проблемы общественного благосостояния малых городов: коллект. моногр. / под ред. А.Ю. Шатина. – Челябинск, Ин-т экономики УрО РАН, 2009.
15. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс / пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Вильямс, 2006.
16. Хисамутдинов И.А. Социо-эколого-экономическая оценка региона в контексте перехода к устойчивому развитию // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 4(283). – С. 9–15.

Климатические условия как компонент оценки туристско-рекреационного потенциала регионов

В статье рассмотрена проблема оценки климатических условий региона для туристско-рекреационного использования. Определена степень зависимости основных видов туризма от климатических условий. Разработаны формулы для экономической оценки сезонных колебаний количества туристских посещений в регионе.

This article presents the problem of assessing climatic conditions of the region for tourist and recreational use. The degree of dependence of the main types of tourism on climatic conditions is defined. Formulas for the economic assessment of transport availability are developed.

Ключевые слова: региональная экономика, туристско-рекреационный потенциал, регион, туризм, климатические условия.

Key words: regional economics, tourist and recreational potential, region, tourism, climatic conditions.

Климатические условия региона, безусловно, могут оказывать серьезнейшее влияние на развитие туризма. Осуществление многих рекреационных занятий, таких как плавание, загорание, большинство видов климатолечения возможно только при наличии определённых климатических условий.

Под климатом понимают многолетний режим погоды, свойственный данной местности. Его воздействие на человека может проявляться через конкретную погоду, под которой понимается комплекс взаимосвязанных и взаимообусловленных метеорологических явлений (состояние нижнего слоя тропосферы в данное время на определенной территории). Особое внимание уделяется состоянию организма человека как ответной реакции на погодные условия.

Анализ литературы по проблеме исследования позволяет утверждать, что для полноты оценки туристско-рекреационного потенциала региона необходимо определить степень зависимости различных видов туристско-рекреационной деятельности от климатических факторов.

Разрабатываемая автором методика основывается на анализе туристско-рекреационных занятий, проведённом В.А. Квартально-

вым, И. В. Зориным и А. И. Зориным [3, с. 4–12]. Данный анализ был проведён с помощью введения нескольких терминов:

1) элементарное рекреационное занятие (ЭРЗ) – внутренне целостный, однородный, неразделимый на технологические компоненты элемент рекреационной деятельности. Насчитывают около 100 тыс. ЭРЗ, и число их каждые 10 лет удваивается. Оперирование такой базой требует применения типизации ЭРЗ и сведения их в более крупные группы – типы рекреационной деятельности (ТРД). Для этого используются такие свойства ЭРЗ, как альтернативность и взаимозаменяемость. Условием объединения нескольких ЭРЗ в один ТРД является возможность без видимого ущерба для целей рекреации заменить одно ЭРЗ другим;

2) тип рекреационной деятельности (ТРД) – однородная группировка элементарных рекреационных занятий, каждое из которых взаимозаменяемо и альтернативно для всех других элементарных рекреационных занятий данной группы. Иначе говоря, к одному типу рекреационной деятельности относятся взаимозаменяемые элементарные рекреационные занятия. При конструировании циклов рекреационной деятельности (ЦРД) важными свойствами её типов выступают взаимообусловленность и взаимопротивоположность. Именно они позволяют сводить ТРД в циклы рекреационной деятельности.

Цикл рекреационной деятельности – взаимосвязанное и взаимообусловленное сочетание её типов, возникающее на базе ведущего ТРД. По своему сущностному содержанию понятие «цикл рекреационной деятельности» близко к термину «вид туризма».

В процессе анализа всё множество ЭРЗ было приведено примерно к 70 типам рекреационной деятельности. В свою очередь, с помощью оптимизации И. В. Зориным и А. И. Зориным было получено 17 основных ЦРД:

- Х₁ – водный;
- Х₂ – альпийский;
- Х₃ – альпинистский;
- Х₄ – активно-оздоровительный;
- Х₅ – коммерческо-деловой;
- Х₆ – курортно-лечебный;
- Х₇ – культурно-исторический;
- Х₈ – охотничье-рыболовный;
- Х₉ – паломнический;
- Х₁₀ – приморский;
- Х₁₁ – приключенческий;
- Х₁₂ – развлекательный;
- Х₁₃ – спортивный;
- Х₁₄ – фестивально-конгрессный;
- Х₁₅ – экологический;

Х₁₆ – экзотический;

Х₁₇ – этнографический.

В табл. 1 представлены циклы рекреационной деятельности (Х₁–Х₁₇) как сочетание её типов [3].

Таблица 1

Структурная композиция ЦРД и классы ТРД (фрагмент)

Индекс ТРД	Название ТРД	Примеры ЭРЗ	Х ₁	Х ₂	Х ₃	Х ₄	Х ₅	Х ₆	Х ₇	Х ₈	Х ₉	Х ₁₀	Х ₁₁	Х ₁₂	Х ₁₃	Х ₁₄	Х ₁₅	Х ₁₆	Х ₁₇	Класс ТРД
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21
β1	Купания	Плавание в открытом водоеме, купание в источниках	A	C	-	B	C	C	-	C	C	B	-	C	C	C	C	C	C	1
β2	Водные аттракционы	Водные горки, водоплавы, джакузи, игры на воде	A	-	-	C	C	C	C	-	-	B	-	B	-	C	-	-	-	1
β3	Водные процедуры	Баня, душ, ванны, плавание в крытом бассейне, водный массаж	A	C	C	C	C	B	C	B	C	C	C	C	C	C	C	B	B	2
β4	Солнечные ванны	Загорание, инсоляции	A	C	C	C	-	C	-	C	-	B	C	C	C	-	C	-	-	1
β5	Горнолыжный спуск	Слалом, скоростной спуск, сноуборд	-	A	-	-	-	-	-	-	-	-	C	-	B	-	-	-	-	3
β6	Зимние катания	Катание на лыжах, коньках, санях	-	A	-	B	-	-	-	C	C	-	C	C	C	-	C	C	C	3
β7	Катания на снегоходах	Катание на снегоходах и других ТП, оснащённых двигателем	-	A	-	B	-	-	-	C	C	-	C	C	C	-	C	C	C	3
β8	Лыжный инструктаж	Инструктаж, тренинг, обучение	-	A	-	C	-	-	-	-	-	-	-	-	C	-	-	-	-	3
β9	Альпинизм	Восхождение, движение по траверсу, спуск	-	-	A	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
β10	Скалолазание	Скалолазание	-	-	A	-	-	-	-	-	-	-	C	-	C	-	-	-	-	2
β11	Спелеотуризм	Спелеотуризм	-	-	A	-	-	-	-	-	-	-	C	-	C	-	-	-	-	2
β12	Туристский поход	Походы некатегорийные: пешие, горные, лыжные, водные, авто-, вело-, мото-, конные	C	-	-	A	-	-	C	-	-	C	B	-	-	-	B	C	C	1
β13	Прогулка	Ходьба в щадящем режиме	B	C	-	A	C	C	B	C	B	C	C	C	-	-	C	-	C	1
β14	Подвижные игры	Общая физическая подготовка, боулинг, боди-билдинг	C	C	C	A	C	C	-	-	-	C	C	C	C	C	-	C	-	2
β15	Общение	Беседа, разговор, обмен мнениями	C	C	-	A	B	C	B	B	C	C	-	C	C	B	-	C	C	2
β16	Участие в выставках	Экспонирование, презентация	-	-	-	-	A	-	-	-	-	-	-	-	C	C	C	-	C	2
β17	Деловые встречи	Переговоры, подписание договора, обсуждение программ	-	-	-	-	A	-	C	C	-	-	-	-	-	C	C	-	C	2

ТРД подразделяются на целевые (А), дополнительные (В) и сопутствующие (С).

Целевые ТРД – циклообразующие типы рекреационной деятельности, выступают главным её мотивом в рамках данного цикла и определяют её целевые установки и специализацию.

Дополнительные ТРД в рамках цикла создают возможности разнообразить рекреационную деятельность, организовать ее в специфических вариантах.

Сопутствующие ТРД являются фоном основной рекреационной деятельности.

Для определения степени зависимости различных ЦРД (видов туризма) от климатических факторов необходимо разделить ТРД на классы. Анализ сущностной специфики ТРД в контексте климатических условий их реализации позволил автору выделить три класса её ориентации: 1) преимущественно на ЭРЗ летнего типа (необходимы погодные условия, благоприятные для осуществления летних видов отдыха), 2) всесезонного типа, 3) зимнего типа (необходимы погодные условия, благоприятные для осуществления зимних видов отдыха).

Класс каждого ТРД (1, 2 или 3) указан в крайнем правом столбце табл. 1.

С целью определения степени зависимости ЦРД (видов туризма) от климатических факторов нами была разработана следующая формула (1):

$$K = \frac{\sum_i L_i T_i}{\sum_i L_i Q_i}, \quad (1)$$

где K – показатель, характеризующий степень зависимости ЦРД от климатических условий;

i – целевой, дополнительный или сопутствующий род ТРД (А, В или С);

L_i – коэффициент, характеризующий важность i -го рода ТРД. Для целевого ТРД $L_A=1$, для дополнительного ТРД $L_B=0,2$, для сопутствующего ТРД $L_C=0,04$;

Q_i – общее количество ТРД i -го рода, входящих в ЦРД;

T_i – показатель, характеризующий соотношение различных классов (1-й, 2-й или 3-й) ТРД в i -м роде ТРД.

Показатель T_i в формуле (1) определяется по разработанной автором формуле (2):

$$T_i = \sum_{j=1}^3 Q_{ij} S_j, \quad (2)$$

где j – класс ТРД;

Q_{ij} – общее количество ТРД i -го рода j -го класса, входящих в ЦРД;

S_j – коэффициент j -го класса ТРД.

Анализ научной литературы по проблеме исследования позволяет утверждать, что наиболее рационально принять коэффициент S_1 для ТРД 1-го класса (летние рекреационные занятия) равным 1; для ТРД 2-го класса (всесезонные рекреационные занятия) коэффициент S_2 равным 0; для ТРД 3-го класса (зимние рекреационные занятия) коэффициент S_3 равным (-1).

Таким образом, в случае если ЦРД (вид туризма) полностью зависит от климатических факторов, то показатель K будет равен либо 1, либо (-1). Если климатические факторы не оказывают влияния на ЦРД, показатель K будет равен 0. Для проверки данных утверждений рассмотрим гипотетический ЦРД, в состав которого входят три ТРД рода А, пять ТРД рода В и четыре ТРД рода С.

Если все ТРД будут относиться ко 2-му классу (ориентация на всесезонные ЭРЗ), коэффициент S_j для всех 12 ТРД будет равен 0.

Тогда

$$T_A = Q_{A1} S_1 + Q_{A2} S_2 + Q_{A3} S_3 = 0 \cdot 1 + 3 \cdot 0 + 0 \cdot (-1) = 0,$$

$$T_B = 0 \cdot 1 + 5 \cdot 0 + 0 \cdot (-1) = 0; \quad T_C = 0 \cdot 1 + 4 \cdot 0 + 0 \cdot (-1) = 0,$$

$$K = \frac{L_A T_A + L_B T_B + L_C T_C}{L_A Q_A + L_B Q_B + L_C Q_C} = \frac{1 \cdot 0 + 0,2 \cdot 0 + 0,04 \cdot 0}{1 \cdot 3 + 0,2 \cdot 5 + 0,04 \cdot 4} = \frac{0}{4,16} = 0.$$

Если все 12 ТРД будут относиться к 1-му классу (ориентация на летние ЭРЗ), то коэффициент S_j для всех ТРД будет равен 1.

Тогда

$$T_A = 3 \cdot 1 + 0 \cdot 0 + 0 \cdot (-1) = 3;$$

$$T_B = 5 \cdot 1 + 0 \cdot 0 + 0 \cdot (-1) = 5; \quad T_C = 4 \cdot 1 + 0 \cdot 0 + 0 \cdot (-1) = 4;$$

$$K = \frac{1 \cdot 3 + 0,2 \cdot 5 + 0,04 \cdot 4}{1 \cdot 3 + 0,2 \cdot 5 + 0,04 \cdot 4} = \frac{4,16}{4,16} = 1.$$

Схожим образом, если бы все 12 ТРД относились к 3-му классу (ориентация на зимние ЭРЗ), то показатель K был бы равен (-1).

Показатель K для реальных ЦРД будет варьироваться в пределах от (-1) до 1. При этом чем ближе будет показатель K к одному

из этих пределов, тем выше будет зависимость ЦРД (вида туризма) от климатических условий. Если показатель K близок к нулю, это свидетельствует о низкой степени зависимости ЦРД от климатических факторов.

На основе анализа специфики влияния климатических условий на ЦРД автором была установлена следующая шкала для характеристики зависимости видов туризма от климатических условий:

- - $K \in [-0,33; 0,33]$ – малая степень зависимости;
- - $K \in (-0,5; -0,33) \cup (0,33; 0,5)$ – средняя степень зависимости;
- - $K \in [-1; -0,5] \cup [0,5; 1]$ – высокая степень зависимости.

Структуру водного ЦРД χ_1 можно представить в виде совокупностей, входящих в него ТРД одних родов и классов.

Тогда $\chi_1: (3A_1; A_2; 8B_1; 5B_2; 10C_1; 27C_2)$, где А, В, С – обозначения родов ТРД; подстрочные цифры 1, 2, 3 – обозначение, соответственно, 1-го, 2-го и 3-го класса ТРД. Таким образом, $3A_1$, например, означает три целевых ТРД 1-го класса.

Для удобства использования полученные данные можно представить в виде таблицы, где на пересечении строки (род ТРД) и столбца (класс ТРД) указано число ТРД, принадлежащих данному роду и классу (табл. 2).

Таблица 2

Сочетание родов и классов ТРД в ЦРД χ_1 водный

	1	2	3
A	3	1	0
B	8	5	0
C	10	27	0

Тогда

$$T_A = Q_{A1}S_1 + Q_{A2}S_2 + Q_{A3}S_3 = 3 \cdot 1 + 1 \cdot 0 + 0 \cdot (-1) = 3; \quad T_B = 8 \cdot 1 + 5 \cdot 0 + 0 \cdot (-1) = 8;$$

$$T_C = 10 \cdot 1 + 27 \cdot 0 + 0 \cdot (-1) = 10;$$

$$K = \frac{L_A T_A + L_B T_B + L_C T_C}{L_A Q_A + L_B Q_B + L_C Q_C} = \frac{1 \cdot 3 + 0,2 \cdot 8 + 0,04 \cdot 10}{1 \cdot 4 + 0,2 \cdot 13 + 0,04 \cdot 37} = \frac{5}{8,08} \approx 0,62.$$

На основании полученного показателя $K=0,62$ можно заключить, что водный туризм имеет высокую степень зависимости от климатических условий и ориентирован на летние рекреационные занятия, так как $K > 0$.

С целью приблизительной оценки амплитуды колебаний M посещаемости туристами региона для данного ЦРД нами были разработаны следующие формулы:

$$M = \frac{1}{1-K}, \text{ для } K \in [0; 1);$$

$$M = \frac{1}{|-1-K|}, \text{ для } K \in (-1; 0].$$

Так, для χ_1 получим: $M = \frac{1}{1-K} = \frac{1}{1-0,62} = \frac{1}{0,38} \approx 2,63.$

Следовательно, можно заключить, что посещаемость региона по окончании высокого сезона снизится в 2,63. При этом следует помнить, что полученная амплитуда сезонных колебаний туристских посещений близка к минимально возможной. Как показывает практика рекреационной деятельности, если в регионе не существует возможностей для реализации туристом некоторых всесезонных ТРД 2-го класса, осуществление которых чаще всего требует наличия определённых инфраструктурных объектов, то не только сократится общий туристический потенциал региона, но и показатель амплитуды M возрастёт.

Для примера рассмотрим ситуацию, когда в дестинации отсутствует либо крайне слабо развита инфраструктура (бани, бассейны и т. д.) для осуществления ТРД β_3 «водные процедуры». В этом случае табл. 3 для ЦРД χ_1 примет следующий вид:

Таблица 3

Сочетание родов и классов ТРД в ЦРД χ_1 водный (без учета ТРД β_3 «водные процедуры»)

	1	2	3
A	3	0	0
B	8	5	0
C	10	27	0

$$T_A = 3 \cdot 1 + 0 \cdot 0 + 0 \cdot (-1) = 3; \quad T_B = 8 \cdot 1 + 5 \cdot 0 + 0 \cdot (-1) = 8; \quad T_C = 10 \cdot 1 + 27 \cdot 0 + 0 \cdot (-1) = 10;$$

$$K = \frac{1 \cdot 3 + 0,2 \cdot 8 + 0,04 \cdot 10}{1 \cdot 3 + 0,2 \cdot 13 + 0,04 \cdot 37} = \frac{5}{7,08} \approx 0,71;$$

$$M = \frac{1}{1-0,71} = \frac{1}{0,29} \approx 3,45.$$

Проведенные нами расчеты показывают, что при данных условиях посещаемость региона по окончании высокого сезона упадет уже почти в три с половиной раза.

На основании вышеизложенного мы можем сделать важный вывод. Одним из главных инструментов для борьбы с сезонностью в туризме является развитие в регионе туристской инфраструктуры и создание развлекательных туристских объектов всепогодного типа. В этом случае турист даже при отсутствии благоприятных климатических условий для осуществления летних/зимних видов отдыха тем не менее будет располагать достаточным выбором ЭРЗ, которые он способен реализовать. Данный фактор будет снижать сезонные колебания количества туристских посещений.

Полученные нами показатели K и M были сведены в табл. 4.

Таблица 4

Показатели K и M для ЦРД

ЦРД (вид туризма)	K	M
χ_1 – водный	0,62	2,63
χ_2 – альпийский	- 0,46	1,85
χ_3 – альпинистский	0,12	1,14
χ_4 – активно-оздоровительный	0,42	1,72
χ_5 – коммерческо-деловой	0,13	1,15
χ_6 – курортно-лечебный	0,41	1,69
χ_7 – культурно-исторический	0,23	1,3
χ_8 – охотничье-рыболовный	0,51	2,04
χ_9 – паломнический	0,32	1,47
χ_{10} – приморский	0,74	3,85
χ_{11} – приключенческий	0,43	1,75
χ_{12} – развлекательный	0,17	1,2
χ_{13} – спортивный	0,40	1,67
χ_{14} – фестивально-конгрессный	0,17	1,2
χ_{15} – экологический	0,44	1,79
χ_{16} – экзотический	0,33	1,49
χ_{17} – этнографический	0,24	1,32

В целях упрощения процесса сравнения зависимости различных ЦРД от климатических факторов автором была также разработана модификация табл. 4, а именно табл. 5, где циклы рекреационной деятельности (виды туризма) расположены по мере возрастания модуля их показателя K .

Показатели *K* и *M* для ЦРД

ЦРД (вид туризма)	<i>K</i>	<i>M</i>
Х ₃ – альпинистский	0,12	1,14
Х ₅ – коммерческо-деловой	0,13	1,15
Х ₁₂ – развлекательный	0,17	1,2
Х ₁₄ – фестивально-конгрессный	0,17	1,2
Х ₇ – культурно-исторический	0,23	1,3
Х ₁₇ – этнографический	0,24	1,32
Х ₉ – паломнический	0,32	1,47
Х ₁₆ – экзотический	0,33	1,49
Х ₁₃ – спортивный	0,40	1,67
Х ₆ – курортно-лечебный	0,41	1,69
Х ₄ – активно-оздоровительный	0,42	1,72
Х ₁₁ – приключенческий	0,43	1,75
Х ₁₅ – экологический	0,44	1,79
Х ₂ – альпийский	- 0,46	1,85
Х ₈ – охотничье-рыболовный	0,51	2,04
Х ₁ – водный	0,62	2,63
Х ₁₀ – приморский	0,74	3,85

Как следует из табл., высокую степень зависимости от климатических факторов имеют приморский, водный и охотничье-рыболовный ЦРД. В соответствии с приведённой выше шкалой среднюю степень зависимости от климатических факторов имеют шесть видов туризма: активно-оздоровительный, спортивный, альпийский, курортно-лечебный, приключенческий и экологический.

В этой группе наибольшую степень зависимости от климатических условий демонстрирует ЦРД «альпийский», во многом ориентированный на горнолыжные ЭРЗ. Это единственный ЦРД, имеющий отрицательный показатель *K* (ориентация на зимний сезон).

Малую степень зависимости от климатических факторов имеют альпинистский, коммерческо-деловой, развлекательный, фестивально-конгрессный, культурно-исторический, этнографический паломнический и экзотический ЦРД.

На практике потенциальная возможность развития в регионе тех или иных видов туризма определяется имеющимися в регионе туристскими ресурсами. В свою очередь развитие конкретных видов туризма определяет ритмы сезонности в туристской индустрии региона. При использовании полученных показателей возможно прогнозирование амплитуды сезонных колебаний туристских посещений в регионе. Так, если для региона перспективно развитие таких видов туризма, как паломнический, культурно-исторический и водный, то показа-

тель K_p (общая зависимость от климатических факторов туриндустрии региона) предварительно можно определить по разработанной нами формуле (3):

$$K_p = \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{Q}, \quad (3)$$

где i – номер ЦРД (1, 217);
 K_i – показатель K i -го ЦРД;
 Q – количество ЦРД.

Тогда с учетом данных табл. 4 для рассматриваемого региона предварительный показатель K_p будет равен 0,39:

$$K_p = \frac{0,23+0,32+0,62}{3} = \frac{1,17}{3} = 0,39.$$

Показатель M составит 1,64:

$$M = \frac{1}{1-0,39} = \frac{1}{0,61} \approx 1,64.$$

Следует ещё раз отметить, что полученный показатель амплитуды колебаний M будет близок к минимальному. В случае, если в регионе отсутствуют некоторые важные туристские объекты (рестораны, клубы, бассейны), амплитуда колебаний возрастет.

Если известно процентное соотношение различных видов туризма в регионе, то для нахождения показателя K_p можно воспользоваться полученной автором формулой (4):

$$K_p = \frac{\sum_{i=1}^n K_i P_i}{100\%}, \quad (4)$$

где i – номер ЦРД (1,217);
 K_i - показатель K i -го ЦРД;
 P_i – процентная доля i -го ЦРД в туриндустрии региона.

Так, если в регионе 50 % туристских посещений приходится на водный туризм, 30 % на альпийский и 20 % на коммерческо-деловой, то показатель K_p составит 0,2:

$$\begin{aligned} K_p &= \frac{K_1 P_1 + K_2 P_2 + K_3 P_3}{100\%} = \frac{0,62 \cdot 50\% + (-0,46) \cdot 30\% + 0,13 \cdot 20\%}{100\%} = \\ &= \frac{31\% - 13,8\% + 2,6\%}{100\%} = \frac{19,8\%}{100\%} \approx 0,2 \end{aligned}$$

Как видно, развитие в регионе альпийского ЦРД может снижать амплитуду сезонных колебаний (произведение $K_2 P_2$ в числителе вы-

читается). Это связано с выравниванием туристских потоков: зимой, когда основной туристский поток в регион, как правило, снижается, поток туристов на горнолыжные курорты, напротив, возрастает.

Вычислим показатель M для рассматриваемого региона:

$$M = \frac{1}{1-K} = \frac{1}{1-0,2} = \frac{1}{0,8} = 1,25.$$

Показатель M амплитуды сезонных колебаний количества туристских посещений составит 1,25.

Результатом углублённого анализа особенностей процесса влияния климатических условий на туристско-рекреационную сферу региона явился вывод автором формулы (5), позволяющей осуществить интегральную оценку и сравнение климатических условий территорий и регионов и их влияния на туристско-рекреационную сферу:

$$R_i = D_i + (365 - D_i) / M_i, \quad (5)$$

где D_i – среднее количество дней в году, благоприятных для осуществления летних (зимних, если $K_p < 0$) рекреационных занятий для i -го региона или района;

R_i – интегральный климатический показатель (ИКП) для i -го региона или района.

Интегральный климатический показатель также можно выразить в процентах по разработанной нами формуле 6:

$$R_{i\%} = \frac{R_i}{365} 100\%. \quad (6)$$

Получаемые по формулам (5) либо (6) показатели ИКП могут варьироваться от 365 или 100 % (идеальные условия для осуществления характерных для региона или района ЦРД) до 0 или 0 % (полное отсутствие (несоответствие) климатических условий для осуществления характерных для региона или района ЦРД).

Таким образом, разработанная методика экономической оценки влияния природно-климатических условий позволяет определить степень зависимости различных видов туристско-рекреационной деятельности от климатических условий, а также вычислить амплитуду колебаний посещаемости рекреантами региона для каждого конкретного цикла рекреационной деятельности и, кроме того, выявить общую зависимость туристской индустрии региона от климатических факторов.

Список литературы

1. Данилова Н.А. Климат и отдых в нашей стране. (Европейская часть. Кавказ). – М.: Мысль, 1980. – 288 с.
2. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики: учеб. – М.: ГУВШЭ, 2003. – 495 с.
3. Зорин И.В. Менеджмент туризма: туризм и отраслевые системы. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 188 с.
4. Сломан Дж., Сатклифф М. Экономикс. Экспресс-курс. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 608 с.
5. Урусов В.М., Майоров И.С. Рекреационные ресурсы России и Дальнего Востока. – Сайт цифровых учебно-методических материалов ВГУЭС Электронный ресурс. – URL: // http://abc.vvsu.ru/Books/krl_rekr_res_ros_dv/ (дата обращения: 25.01. 13).
6. Шальнев В.А., Хоменко Ю.А. Принципы и методы региональных рекреационных исследований // Вопр. рекреационной географии Северного Кавказа. Вып. 2. – Ставрополь: Ставроп. госпединститут, 1977. – С. 3–25.

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339(47+575.2)(091)

А. А. Ормонова

Сотрудничество России и Кыргызстана в сфере экономики: история вопроса

В статье сделан краткий анализ международного сотрудничества и взаимодействия двух стран в сфере экономики. Рассматривается, как с первых дней обретения независимости Кыргызстаном и до настоящего времени благодаря поддержке и регулярной помощи России в стране начались экономические изменения, благодаря которым отношения между странами-партнерами вышли на новый уровень развития.

The paper presents the brief analysis of the international economic cooperation and interaction of Kyrgyzstan and Russia. Kyrgyzstan's economic changes, regularly supported by Russia, that allow the two countries to interact at a new level, are considered.

Key words: Russia, Kyrgyzstan, history, politics, security, economy, culture, development, import, export.

Ключевые слова: Россия, Кыргызстан, история, политика, безопасность, экономика, культура, развитие, импорт, экспорт.

Киргизия в 1991 г. пошла по своему независимому пути, получив в наследство индустриально-аграрную многоотраслевую экономику с довольно неплохим, по международным меркам, ресурсным обеспечением. Однако экономика страны была довольно уязвима вследствие ее сильной зависимости от кооперационных поставок для киргизской обрабатывающей промышленности, ввоза продовольствия, энергоносителей, сырья и материалов, а также от финансовых трансфертов из других союзных республик, главным образом из России [9, с. 11].

Трудно не согласиться с независимыми аналитиками, которые ещё в 1990-е гг. были уверены в том, что современный Кыргызстан ожидают серьезные испытания, равно как всю Центральную Азию и мир в целом. Проблемы в энергетике, ухудшение продовольственной безопасности, дыры в социальной политике, последствия финансового кризиса – это и есть те главные проблемы, которые были очевидны для руководства страны в новом столетии. Преодоление

этих и ряда других негативных факторов социально-экономического развития страны представляется невозможным без активизации инвестиционной деятельности и интенсификации международных отношений как важнейших предпосылок выхода национальной экономики из кризиса. В том, что участие Кыргызстана в двухсторонних партнёрских отношениях с Россией значимо для страны, сегодня мало у кого вызывает сомнение [15].

Взгляды на экономику Кыргызстана в публичном пространстве можно разделить на две диаметрально противоположные точки зрения. Существует так называемая официальная позиция в лице государственной власти, которая показывает социально-экономическое развитие исключительно в радужных тонах. Информацию о своих больших планах власти Кыргызстана тиражируют не только в стране, но и всячески стремятся убедить в этом мировую общественность и иностранных инвесторов в том числе. На 68-й сессии генассамблеи ООН министр иностранных дел Кыргызстана выступил с докладом, предоставив «Стратегию устойчивого развития Киргизии на 2013–2017 годы» [6]. По данным Национального статистического комитета Кыргызстана, рост ВВП в январе–июле 2013 г. составил 7,8 % по отношению к январю–июлю 2012 г. В январе–июле 2012 г. отмечался спад экономики на 6 %.

В абсолютном значении объем ВВП в январе–июле 2013 г. составил 165 млрд 748,6 млн сомов, в том числе без предприятий по разработке месторождения «Кумтор» – 154 млрд 835,4 млн сомов. Реальный рост в 2014 г. прогнозируется в размере 6,9 %, в 2015 – 6,6 % и в 2016 г. – 5,9 % [10].

Дефлятор ВВП сложился на уровне 103,6 %. Как показывает структурный анализ по вкладам отраслей, экономический рост обеспечен всеми секторами экономики, положительный вклад которых оценивается в сельском хозяйстве – 0,2 процентного пункта, промышленности – 3,7, строительстве – 0,5, сфере услуг – 2,2 процентного пункта.

Данный подход властей Кыргызстана очевиден, что же это будет за президент и его правительство, если они не будут давать кыргызскому народу надежду на то, что и у них есть право на лучшую жизнь и возможность вырваться из беспросветной бедности, в которой страна пребывает со времен обретения независимости.

Безусловно, кыргызскому народу рано или поздно болезненные реформы осуществлять придется. Можно согласиться с мнением главы Совета по развитию бизнеса и инвестициям Т. Койчуманова, считающего, что первым делом правительству надо сосредоточиться не столько над привлечением новых иностранных инвесторов, сколько на защите уже существующих и вложивших свой капитал в экономику страны и рискующих потерять его, в частности, сейчас

речь идет о главном стратегическом партнере Кыргызстана – Российской Федерации.

Бывшие руководители Кыргызстана в лице А. Акаева, Р. Отумбаевой, К. Бакиева и нынешнего президента А. Атамбаева были уверены и придерживаются этой уверенности по сей день, что «Укрепление и дальнейшее развитие стратегического партнерства и союзнических отношений с Россией было и остается одним из главных внешнеполитических и внешнеэкономических приоритетов Кыргызстана. Следовательно, ее экономические успехи будут содействовать эффективному включению в систему мирохозяйственных связей и оздоровлению экономики не только Кыргызстана, но и других стран СНГ. Поэтому расширение взаимовыгодных торгово-экономических отношений с Россией направлено на решение наших экономических проблем» [12].

Двусторонние российско-кыргызские отношения в экономической сфере были закреплены в созданной еще в 1999 г. Межправительственной комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и гуманитарному сотрудничеству. В ее функции входит ежегодное определение приоритетных поставок важнейших видов продукции: энергоресурсов, лесоматериалов, цветных металлов, сурьмы, текстиля; рассмотрение взаимосвязанных поставок важнейших видов продукции на эквивалентной основе; изучение возможностей по восстановлению сложившейся специализации производства и переработки сельскохозяйственного сырья, а также анализ и контроль сотрудничества Российской Федерации и Кыргызской Республики в сфере экономики и торговли.

На двустороннем уровне отношения в формате стратегического партнерства были закреплены между Российской Федерацией и Кыргызской Республикой в договоре об экономическом сотрудничестве на 2000–2009 гг. и прилагаемой к нему Программе экономического сотрудничества России и Кыргызстана на 2000–2009 гг. [2, с. 24], а также в Декларации о вечной дружбе, сотрудничестве и партнерстве между Россией и Кыргызстаном от 27 июля 2000 г.

В декларации было заявлено, что Россия и Кыргызстан «будут укреплять и развивать взаимовыгодные торгово-экономические отношения, придавая им долгосрочный и устойчивый характер в интересах эффективного использования экономического потенциала двух государств и повышения благосостояния их народов. В двустороннем экономическом сотрудничестве Стороны будут уделять приоритетное внимание развитию производственной специализации и кооперации предприятий в области водно-энергетического, агропромышленного комплексов, машиностроения и легкой промышленности, транспорта и связи, в военно-технической сфере, а также взаимному привлечению инвестиционных ресурсов, созданию сов-

местных финансово-промышленных групп и других интеграционных структур. Подчеркивая роль, которую играет частное предпринимательство в условиях рыночной экономики, Россия и Кыргызстан будут стремиться к созданию в соответствии со своим законодательством и соответствующими международными соглашениями благоприятных условий для сотрудничества между предприятиями и предпринимателями двух государств, включая вопросы защиты капиталовложений и интеллектуальной собственности, технологий и информации» [3].

На основе этих документов в торговых отношениях между двумя странами был введен режим свободной торговли без взимания импортных таможенных пошлин, который предполагает, что при ввозе товаров на территорию России таможенные пошлины с продукции кыргызских товаропроизводителей не взимаются, а взимается только таможенный сбор в размере 0,15 % от таможенной стоимости товара и НДС (18–20 %) [13]. Такой порядок способствовал увеличению объема взаимного товарооборота в 2000–2007 гг.

Ежегодно экспортно-импортные отношения растут как минимум на 7–10 %. Как известно, в 2012 г. товарооборот между Кыргызстаном и Россией составил два миллиарда долларов, прирост – 20 % по сравнению с аналогичным периодом 2011 г. [7]. Импорт из России составил 787 млн долл., но экспорт – 120 млн долл. [4, с. 3].

Нельзя не согласиться с тем, что экономические связи с Российской Федерацией оказывают существенное влияние на развитие Кыргызской Республики. Россия является её ведущим торговым и экономическим партнером. В 2011 г. объем взаимной торговли по сравнению с 2010 г. возрос на 5,0 % и составил 1453,1 млн долл., но российский экспорт увеличился на 17,1 %, т. е. до 1160,3 млн долл., импорт из Кыргызстана снизился на 25,5 %, т. е. до 292,8 млн долл. Внешнеторговый оборот с Россией в январе–мае 2012 г. в сравнении с аналогичным периодом 2011 г. увеличился на 53,4 %, т. е. на 283,4 млн долл. и составил 814,1 млн долл., а это 31,3 % от всего товарооборота Кыргызстана или 54,7 % от товарооборота Кыргызстана со странами СНГ.

Экспорт из Кыргызстана в Россию в 2012 г. увеличился на 48,6 % и составил 158,1 млн долл. Доля экспорта в Россию в общем объеме экспорта Кыргызской Республики составила 18,1 %.

Импорт из России в Кыргызстан в январе–мае 2012 г. в сравнении с 2011 г. увеличился на 54,6 % и составил 656,0 млн долл. [16].

В Россию в основном экспортируется одежда и ее принадлежности (95 % от общего объема экспорта одежды), овощи и фрукты (15 %), хлопок-сырец (88,5 %), электрическое оборудование (генераторы, трансформаторы, печи, электрические плиты) и лампы накаливания (30 %).

Из России импортируются нефтепродукты (93 % от общего объема импорта нефтепродуктов в республику), черные металлы и изделия из них (39 %), лесоматериалы (72 %), электрические машины, оборудование для промышленности (около 10 %), резина и изделия из нее (24 %), неорганические и органические химические вещества (15 %) и другие товары.

Документальную базу торгово-экономических связей между Россией и Кыргызстаном составляет подписанная правительствами Кыргызстана и России программа экономического сотрудничества на 2010–2013 гг. [11]. Она предусматривает около 60 мероприятий, нацеленных на развитие отношений в сферах торгово-экономического, научно-технического и гуманитарного сотрудничества. Данная программа позволит активизировать двусторонние отношения и увеличить товарооборот между Кыргызстаном и Россией.

В 2009 г. был реструктурирован долг Кыргызстана Российской Федерации в 193,5 млн долл., 95 % которого было списано. За оставшуюся часть Кыргызстан рассчитался акциями ОА «Дастан» в 4 млн долл. и зданием Торгового представительства Российской Федерации в Кыргызстане. Кроме того, Россия предоставила на грантовой основе безвозмездную финансовую помощь в 150 млн долл. Также Россия продемонстрировала большое великодушие, решив списать долги в 500 млн долларов. Вполне можно согласиться с мнением С.Г. Иванова, который утверждал, что «за всю историю Кыргызстана ни один из многосторонних либо односторонних кредитов республики не осуществлял такого безвозмездного, ничем не обусловленного списания» [5, с. 139]. Но с нашей точки зрения, этот шаг России был обусловлен ее ориентированностью на развитие и укрепление межгосударственных отношений в формате стратегического партнерства. «По мнению независимых аналитиков, неформальным условием предоставления кредитов было прекращение функционирования базы США в «Манасе». Однако Бишкек, получив два первых кредита, решил сохранить американскую военную базу, переименовав в Центр транзитных перевозок и повысив арендную плату почти в три раза – до 60 млн долл. в год» [14]. Тогда еще Президент Кыргызстана К. Бакиев оправдал свое решение так: «Кыргызстан впервые твердо заявил о себе в мировом сообществе и сделал заявку на полноправное участие в глобальной политической игре. Все страны, в том числе и мировые державы, начали считаться с нашими национальными интересами и уважать наше достоинство» [8]. Достаточно сомнительный аргумент в контексте предыдущих громких заявлений о курсе на стратегическое партнерство с Россией.

Россия оказывает Кыргызстану экономическую помощь в самых разных формах. Так, в 2009 г. она предоставила Кыргызской Республике льготный кредит на 300 млн долл. со ставкой 0,75 % годо-

вых сроком на 40 лет и семилетней отсрочкой выплаты. Данные средства должны были пойти на поддержание и развитие многих сфер производства в республике, которые в условиях финансовой нестабильности испытывают определенные трудности в своей деятельности [1, с. 105–112]. Кыргызское руководство также добилось снятия государственной пошлины на горючее, экономия Кыргызстана составила 400 млн долл. Вступление России во Всемирную торговую организацию оказалось достаточно выгодным и для Кыргызстана [4]. И на сегодняшний день Россия продолжает активно помогать Кыргызстану деньгами, техникой, продовольствием. Грядущее же расширение таможенного союза позволит Кыргызстану и дальше рассчитывать на помощь стран – членов ТС.

Однако перспективы расширения торгово-экономических связей между двумя странами продолжают сдерживаться наличием ряда проблем, которые обусловлены отсутствием выхода к морю и неблагоприятным географическим расположением Кыргызстана, который не имеет общей границы с Россией. Поэтому основными барьерами, препятствующими развитию двусторонних отношений Кыргызской Республики и Российской Федерации, являются проблемы, связанные с транзитом, неэффективной системой таможенного и пограничного контроля между Кыргызстаном и Россией и неадекватной транспортной инфраструктурой региона в целом. Проблемным аспектом, на наш взгляд, является и то, что во взаимной торговле Кыргызстана и России продолжает сохраняться неэффективная структура экспорта и импорта [2]. Таможенные барьеры становятся основным препятствием развития взаимовыгодного сотрудничества двух стран. Причина тому – отсутствие организационно-правового механизма реализации принимаемых решений.

При всем этом для Кыргызстана представляется существенно необходимым сформировать собственную стратегию достижения экономической безопасности. Как отмечал американский эксперт из Национального института обороны (Колледж вооруженных сил) Грегори Д. Фостер: «стратегия заключается в эффективном использовании могущества», а, следовательно, в основу стратегии и курса внешнеэкономической политики страны должны быть заложены принципы долгосрочного, надежного, экономически приемлемого партнерства [15].

В этой связи, безусловно, для развития взаимовыгодного межгосударственного экономического сотрудничества между Россией и Кыргызстаном чрезвычайно важной представляется прежде всего консолидированная политическая воля вышеуказанных стран в плане максимально эффективного использования имеющего потенциала для совместной выработки и реализации стратегических инициатив по экономическому сотрудничеству.

Список литературы

1. Бородин Е.А. Кыргызстан в контексте мировой экономики и политики (Китай, Россия, США и Ближайшие соседи по Евразии) // Мир и политика. – М., 2012. – № 2(65).
2. Договор между Российской Федерацией и Кыргызской Республикой об экономическом сотрудничестве на 2000-2009 годы // Право.ru. – URL: <http://docs.pravo.ru/document/view/18708169/16400298/>
3. Декларация о вечной дружбе, союзничестве и партнерстве между Российской Федерацией и Кыргызской Республикой // Федеральное законодательство России от 27 июля 2000. – URL: http://lawrussia.ru/texts/page29_russia_2000.htm.
4. Ибраимов А. Кыргызстан – Россия – еще один шаг к равноправному сотрудничеству // Кыргыз-Туусу. – 2012. – № 73.
5. Иванов С.Г. Влияние внешнеполитических факторов в процессах трансформации экономики Кыргызской Республики: моногр. – Бишкек: Алтын-Тамга, 2009.
6. Кыргызстан пригласил представителей государств-членов ООН на конференцию по Афганистану // Кыргызское национальное информационное агентство КАБАР. – URL: <http://kabar.kg/rus/politics/full/63740> (дата обращения: 30.09.2013).
7. Мамонтова Д. В 2012 году товарооборот между Кыргызстаном и Россией составил 2 миллиарда долларов // K-News. Политика. – URL: http://www.knews.kg/politics/30900_v_2012_godu_tovarooborot_mejdu_kyirgyizstan_om_i_rossiey_sostavil_2_milliarda_dollarov/ (дата обращения: 22.04.2013).
8. Обращение Президента Кыргызской Республики к народу по случаю Дня независимости. – URL: <http://www.president.kg/ru> (дата обращения: 31.08 2009).
9. О Российско-Киргизском экономическом сотрудничестве // Докл. Рос.-Киргиз. Делового Совета, 2012.
10. Обзор СМИ Киргизии за август 2013 года // Портал внешнеэкономической деятельности. – URL: <http://www.ved.gov.ru/news/10635.html> (дата обращения: 30.08.2013).
11. Программа экономического сотрудничества между Правительством Российской Федерации и Правительством Кыргызской Республики на 2010–2013 гг., от 29 дек. 2009, № 727-р // Информационная система «Параграф». – URL: http://online.adviser.kg/Document/?doc_id=30551624.
12. Семиряга В. Для русскоязычного населения у нас нет никаких проблем // Солдаты России. Журнал достойных. – М., 2008.
13. Сайт Генерального консульства Кыргызской Республики в г. Екатеринбург. – URL: <http://www.gencon.kyrgyz.ru>.
14. Шустов А. США задержатся в Киргизии надолго: Американская авиабаза в аэропорту «Манас» будет работать как минимум до 2014 г. – URL: <http://www.otechestvo.org.ua/main/201012/1701.htm>.
15. Эсенбекова А. Кыргызстан – Россия: проблемы и перспективы развития двухсторонних экономических отношений // ИСАП КРСУ. Аналитика Кыргызстан. Центральная Азия. Бишкек – 2009. – 7 апр.
16. Экономическое сотрудничество между Российской Федерацией и Кыргызской Республикой // Торговое представительство Российской Федерации в Кыргызской Республике. – URL: <http://www.torgpredkg.ru/index.php/krtorg>.

Самостоятельность науки управления с учетом научных достижений современного менеджмента

На основе нового подхода к отношениям управления как к предмету научного менеджмента, возросшего объема теоретических знаний в сфере управления и расширению типологии видов менеджмента обосновывается необходимость создания самостоятельной методологической науки «менеджмент социально-экономических систем».

Based on the new approach to relations in the field of management as the subject of scientific management, the increased amount of theoretical knowledge in management and expansion of the management typology, the necessity of creating independent methodological science “management of socio-economic systems” is substantiated.

Ключевые слова: социально-экономическая система, отношения процесса управления, надстроочные отношения, производственные отношения, производительные силы.

Key words: socio-economic system, relations within the management process, superscripts relations, labour-management relations, production forces.

Вопросам самостоятельности и характера науки управления, предмету и ее законам, структуре теории, понятийному аппарату была посвящена активная дискуссия отечественных и зарубежных авторов в советских публикациях 60–80-х гг. 20-го столетия (подробный анализ см. в работе автора [4]). При этом социалистический уклад общества и использование термина «социалистическое производство» незначительно влияли на сущность и содержание теоретических категорий и обоснования элементов механизма практического управления.

Современные научные публикации и учебные издания часто базируются на иностранных источниках, оставляя за границами их содержания вклад отечественных ученых прошлого столетия.

А.И. Кравченко справедливо пишет: «..молодые социологи готовы учиться на западных моделях и технологиях, которые механически, без учета социокультурной специфики страны, переносятся на

российский менеджмент», а в современных учебниках по кадровому менеджменту «не удалось обнаружить анализа советской науки управления и достижений заводской социологии. Современный этап российского менеджмента как бы начинается с чистого листа, а еще точнее – с основополагающих работ американских социологов и психологов» [3, с. 476].

Термин «наука управления» в публикациях 60–80-х гг. использовался применительно к научным категориям и понятиям практически существующего механизма управления, который не был предметом исследования ни одной из самостоятельных научных дисциплин.

Однако это не решало проблем ее самостоятельности как науки в связи с тем, что она должна была охватывать все сферы жизнедеятельности общества, все уровни организационных структур механизма управления и использовать разнообразный комплекс знаний других наук.

Аргументы сторонников самостоятельности базировались или на кибернетическом ее содержании, или на отнесении ее к самостоятельному виду экономических наук межотраслевого характера, связанных со сферой общественного производства. Наиболее основательным с методологическим обоснованием последнего подхода явилось издание в 1983 г. учебника для студентов инженерно-экономических специальностей вузов под редакцией проф. О.В. Козловой [7].

Эти две точки зрения и нашли свое отражение в системе подготовки научных кадров введением двух научных специальностей: 05.13.10 Управление в социальных и экономических системах и 08.00.05 Экономика, планирование, организация управления народным хозяйством и его отраслями.

Сегодня менеджмент «всеобъемлющ». Сама тематика публикаций и его видов разнообразна. Под рубрикой производственного менеджмента рассматриваются, например, методические вопросы списания стоимости основных средств в затраты, под рубрикой финансового – практически все аспекты в процессе финансовой деятельности, относящиеся по своему содержанию к экономическим дисциплинам. Полемика 60–80-х гг. о самостоятельности науки управления практически прекратилась, хотя и структура научных основ менеджмента нуждается в обсуждении.

С этих позиций интересен опыт авторского коллектива трех вузов Санкт-Петербурга, издавших в 2001 г. учебное пособие «Менеджмент» [5], в котором предпринята попытка создать межотраслевое пособие с отражением всех основных аспектов (направлений) менеджмента.

Авторы считают, что «В XX веке менеджмент выделился в ... самостоятельную науку, имеющую свой предмет... свою теорию, содержанием которой являются законы и закономерности, принципы, функции, формы и методы целенаправленной деятельности людей и процессов управления» [5, с. 10–11]. Однако ни предмета и методов, ни законов самостоятельной науки менеджмента, кроме общеизвестных из кибернетики, они не рассматривают, а в приведенной аннотации называют свой труд основами теории и практики управления. Кроме того, за пределами рассмотрения остались, например, такие проблемы, как маркетинг, антикризисное управление, а сам отбор содержания знаний, их объем изложения и структурные соотношения дискуссионны.

Вывод о самостоятельности науки управления они базируют на ее комплексности и наличии собственного понятийного аппарата теории и механизма практического менеджмента. Но эти критерии уже рассматривались в прошлом, хотя ее самостоятельность с позиции классического подхода к наукам (собственный предмет исследования, законы, методы) так и остались дискуссионными. Идея комплексности была подтверждена двумя всесоюзными научно-техническими конференциями по проблемам научной организации управления конференциями социалистической промышленностью (1966 и 1972 гг.). Она определялась как единство социально-экономических (базисных и надстроечных) процессов и организационно-технических факторов, а что касается понятийного аппарата, то его имеют любое научное направление и любой учебный предмет.

Противоположная точка зрения изложена в небольшой по объему, но содержательной монографии А. Н. Цветкова, первая глава которой так и называется «Менеджмент: наука или научное направление?».

И автор дает лаконичный ответ: «Менеджмент не является отдельной научной дисциплиной, поскольку не отвечает тем критериям, которые позволяют отделить науку от ненауки. В частности, менеджмент практически не имеет собственных методов исследования» [8, с. 24]. Он считает, что «Менеджмент как сфера человеческой деятельности представляет собой постоянный поиск наиболее эффективного использования такого созидательного ресурса, как человеческие способности и возможности» [8, с. 6], и предлагает новый вид творчества – поведенческий. Результаты последнего, как и их субъектов, автор подразделяет на три группы по возрастающей сложности: установление иерархий на бытовом уровне и неформальной иерархии в коллективе; организационное поведение и практики выполнения функций менеджмента; доктрины и идеологии.

По его мнению, менеджмент как научное направление (технологическая система управления) сегодня должен базироваться прежде всего на таких фундаментальных науках, как социология и психология.

Не вдаваясь в полемику с автором, отметим лишь, что современное состояние научных знаний в сфере менеджмента нуждается в их методологическом упорядочении.

В области подготовки управленческих кадров используется комплекс разнообразных учебных предметов, содержащих знания научного управления, которые не базируются на единой методологической основе. Многочисленные учебники и учебные пособия отражают разнообразные взгляды авторов или степень их знакомства с зарубежными достижениями.

Бесспорно, это не наносит серьезного вреда в обучении студентов. Тем более что задача профессиональной подготовки заключается в развитии навыков обучающихся по работе с требуемой информацией, ее отбором и анализом, в том числе и получаемой в процессе обучения.

Тем не менее общая методологическая база научного менеджмента, на наш взгляд, имеет право на существование в виде самостоятельной науки, структура которой показана на рис. 1.

Она не должна подменять разнообразные типологии менеджмента, формируемые сегодня по различным признакам: структурным видам комплекса отношений управления (экономический, политический, правовой, организационный и т. п.); функциональному управлению (финансовый, кадровый, производственный и т. д.); уровням и характеру социально-экономических систем (общегосударственный, отраслевой, региональный и т. п.). Она должна эти виды и их содержание методологически обосновать.

Обоснованность необходимости сосредоточения научных исследований в рамках самостоятельной методологической науки объясняется следующим:

- общепризнанностью сегодня базового межотраслевого характера теоретических знаний об управлении таких систем (СЭС) с использованием знаний других самостоятельных научных дисциплин;
- определением отношений управления в качестве предмета науки управления, не изучаемых другими науками;
- признанием ведущих ученых комплексного характера отношений управления, а следовательно, необходимостью исследования их закономерных связей;
- новой трактовкой отношений управления как отношений содержания и процессов управления, коренным образом изменяющей их значение в развитии социально-экономических систем, включая общество в целом;

- существенной универсальностью понятийного аппарата и определенной специфичностью механизма и процессов управления в системах разного уровня и характера;
- необходимостью разработки четкой типологии видов управления и их содержательных структур как основных составляющих научного менеджмента, его видовой информационной базы;
- необходимостью обоснования направлений НИР в сфере научного менеджмента.



Рис. 1. Структурная схема менеджмента социально-экономических систем (общая методология)

Сегодня отдельные авторы, используя термин «наука управления», подразумевают научные знания конкретного механизма управления относительно разнообразных сфер и уровней менеджмента. Более «строгие» из них пользуются термином «научные основы менеджмента».

В 1970 г. О. А. Дейнеко, считая управление производством комплексной наукой, использующей знания других наук, рассматривал в качестве ее предмета отношения по управлению производством [2, с. 64–72]. При этом он полагал, что отношения управления носят базовый, фундаментальный характер. Они самым непосредственным образом связаны с производительными силами и есть общественная форма движения производительных сил [2, с. 218]. Он писал: «В отношениях управления выражается статика и динамика производства. В них отражается процесс становления экономической системы, структурное строение всего общественного производства, место людей в совокупном общественном труде, движение производственного организма во времени и пространстве» [2, с. 221].

Вместе с тем О.А. Дейнеко рассматривает отношения управления или как организационные связи по согласованию и направлению движения производства внутри различных производственных систем, или как совокупность, информационных и организационных связей, возникающих в различных системах на различных уровнях. А говоря о том, что «сложная форма движения производственного тела направляется в единое русло и превращается в стройную систему связей и отношений» [2, с. 219–220], он тем самым разделяет «связи» и «отношения» как понятия.

Не вдаваясь в дискуссию, заметим, что связи – это причинно-следственная зависимость между предметами, процессами и явлениями материального мира, в том числе и между людьми. Сохранение неизменности значений определяемых критериев зависимости в условиях пространства и времени приводит к таким их характеристикам, как закономерности и законы.

Отношение же связано только с человеком. Это в свое время отмечал еще и К. Маркс. Отношение есть сознательная оценка личностью окружающей его реальной действительности, часто определяющей и ее соответствующее поведение по отношению к ней. Именно поэтому социологи и психологи используют подобные оценки людей в качестве выявления их отношений к различным явлениям общественной жизни.

Отношения управления не могут не быть иными. О.А. Дейнеко, правильно оценив их фундаментальность и значение в развитии социально-экономических систем, тем не менее охарактеризовал как

информационные и организационные связи в процессах (системах) управления.

Но даже и при данном противоречии закономерен вопрос: а где же экономические связи? Тем более что речь идёт о производстве.

Другие исследования упрощают эту категорию, относя её содержание к связям руководитель–подчинённый (отношения: распорядительства, исполнительности, дисциплины, субординации, информации и т. п.), или отношениям подчинённых к руководителям (см. [1, с. 165]).

Прав Г. Х. Попов, утверждая, что «отношения типа «рабочий–директор» есть элементарные общественные отношения» [6, с. 44].

Наши выводы заключаются в следующем.

1. Отношения управления действительно являются фундаментальной базисной категорией подобно таким категориям, как производительные силы, производственные и надстроечные отношения.

2. Именно через них осуществляется взаимосвязь и взаимное влияние последних (рис. 2).



Рис. 2. Схема взаимосвязи основных базисных категорий социально-экономических систем

Эта позиция, как и сама схема, была обоснована и опубликована автором данной статьи в его части монографии ещё в 1975 г. Последняя была приведена позже в новом учебнике «Теория управления социалистическом производством» под ред. О. В. Козловой с исключением из состава отношений управления блока производительных сил [7, с. 32]. Применительно к производству автор писал: «Родившись в недрах производственных отношений на определённом этапе развития производственных сил..., отношения управления как бы сопровождают в дальнейшем это развитие, не только отражая его объективный процесс, но и влияя на него через познание и использование людьми всей многообразной гаммы законов развития» [4, с. 367].

3. Они являются отражением состояния и развития всех элементов производительных сил и всех видов общественных отношений в социально-экономических системах всех сфер и уровней их функционирования.

4. Отношения управления есть отношения всех субъектов соответствующих социально-экономических систем по поводу «содержания» (прежде всего) и состояния «процессов» управления. Содержание управления проявляется в ранее принятых, принимаемых или предполагаемых к принятию управленческих решений.

5. По своему характеру они являются психологически сформированными оценочными установками людей на управленческие решения и процессы управления.

6. Отношения управления возникают во всех звеньях управляющей и управляемых систем как в самих субъектах, так и в отношениях между субъектами этих систем.

Таким образом, «Менеджмент социально-экономических систем (общая методология)», по нашему мнению, можно рассматривать как самостоятельную научную дисциплину.

Список литературы

1. Афанасьев В.Г. Научное управление обществом. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1973.
2. Дейненко О.А. Методологические проблемы науки управления производством. – М., 1970.
3. Кравченко А.И. История менеджмента: учеб. пособие – 5-е изд. – М.: Академ. проект, Трикста, 2005.
4. Мангутов И.С., Уманский Л.И. Организатор и организаторская деятельность. – Л.: ЛГУ, 1975.
5. Менеджмент: учеб. пособие для вузов / под ред. Ю.В. Кузнецова и В.И. Подлесных. – СПб.: Бизнес-пресса, 2001.
6. Попов Г.Х. Проблемы теории управления. – М., 1970.
7. Теория управления социалистическим производством – 2-е изд., доп. и перераб. / под ред. О.В. Козловой. – М.: Экономика, 1983.
8. Цветков А.Н. Современный менеджмент: синтезирующие идеи. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011.

В. Г. Иванов, В. А. Перепелкина

**Вопросы применения психологических методов
в работе по формированию кадрового резерва
в специальных организациях**

В статье рассматриваются теоретические и практические вопросы формирования управленческого резерва. Предложен практический опыт по созданию кадрового резерва с использованием психологических методов.

The article considers the theoretical and practical issues on creating the personal reserve. The practical experience in creating the personnel reserve with applying psychological methods, is proposed.

Ключевые слова: кадровый резерв, планирование карьеры, профессиональная компетентность, психодиагностика.

Key words: personnel reserve, career planning, professional competence, psychodiagnostics.

В условиях дефицита работников, в том числе руководящих кадров, обладающих необходимыми для законопослушной и эффективной организации профессиональными, деловыми и нравственными качествами, работа с кадровым резервом приобретает особую актуальность независимо от сферы трудовой деятельности [4] (государственной или негосударственной). Отсутствие такой работы в условиях современной экономики ставит под угрозу не только эффективность, но и само существование даже самых, казалось бы, успешных предприятий. В этой связи особую актуальность для практиков приобретают научные исследования как организационных, так и психологических аспектов формирования кадровых резервов в организациях.

Как указывают Е. Г. Цыплакова и В. Г. Иванов, рационализация управления карьерными процессами характерна для западного менеджмента [5]. Однако вопросы формирования кадрового резерва проработаны во многих публикациях отечественных авторов в области управления персоналом. Это работы Г. Г. Зайцева, А. П. Егоршина, В. А. Перепелкиной, Г. В. Черкасской и др. [1–3; 6]. Так, в теоретическом плане для применения в системе кадрового резерва можно выделить несколько карьерных моделей, исходя из предложенной классификации [3]: вертикальную и горизонтальную,

профессиональную и должностную, монетарную и статусную и т. д. В зависимости от целей кадровой работы можно использовать либо одну, либо другую типологию. Соответственно, резерв карьерного развития – это группа специалистов и руководителей, готовящихся к работе в рамках новых направлений (например, при реорганизации). Они могут выбрать одно из двух направлений карьеры – профессиональную либо должностную. Особый акцент Г. Г. Зайцев сделал на алгоритме управления карьерными процессами, в том числе кадрового резерва как составной части данных процессов [2].

Расширяя данный алгоритм, отметим, что в механизме управления карьерой работника работа с резервом в организации предполагает такие организационные этапы, как:

- 1) анализ руководством имеющейся и перспективной потребности в резерве;
- 2) формирование и составление списка резерва;
- 3) подготовка кандидатов.

При этом, например, на первом этапе, прежде чем начать процедуры формирования резерва, следует не только спрогнозировать изменение структуры аппарата, но и усовершенствовать каналы или способы продвижения работников по службе и т. д.

Таким образом, формирование кадрового резерва – это не обособленный процесс, а составная часть целостной системы кадрового менеджмента (рис.).

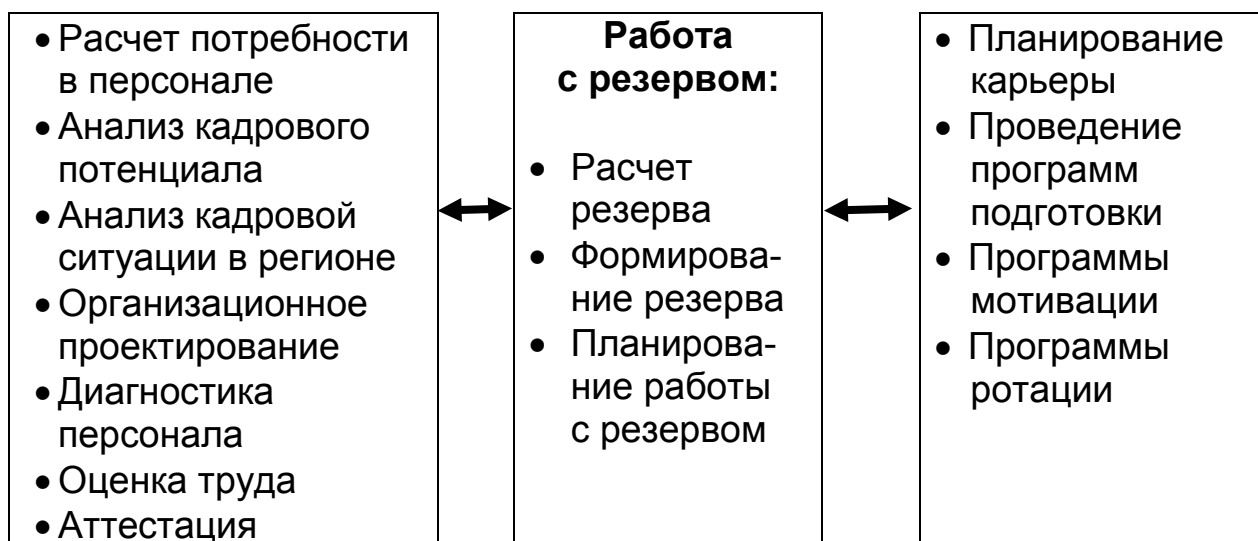


Рисунок. Взаимосвязь кадрового менеджмента и направлений работы по планированию карьеры и работы с кадровым резервом [2, с. 64]

Известно, что человек способен проектировать свою карьеру, но при этом возможны различные пути (модели) карьерного поведения. Ряд факторов, по мнению специалистов, непосредственно влия...

яет на тот или иной тип карьерного поведения [3, с. 75]: жизненный опыт, личностная жизненная концепция, таланты и способности, побуждения и мотивы, внешнее влияние (друзья, родственники), случайная ситуация выбора, базовые ценности и установки, которыми он не сможет поступиться, осуществляя выбор карьеры. Соответственно, карьерные ориентации формируют долговременную программу трудового поведения индивида. Свое становление они получают в процессе семейной и школьной социализации, а также имеют генетические причины. В дальнейшем в условиях трудовой деятельности эти карьерные ориентации закрепляются, трансформируясь в конкретные профессиональные планы, т. е. представляют уже законченные ценности данного человека, ради которых он уже не может поступиться. И если работа не позволяет реализовать эти карьерные установки, работник может уволиться, чтобы найти такую работу, где эти установки могут быть реализованы. Таким образом, карьерные ориентации – это длительные целевые установки индивида, они устойчивы и могут оставаться стабильными длительное время.

В таком контексте наиболее важными практическими вопросами для формирования кадрового резерва становятся сегодня, по нашему мнению, вопросы техники определения качества психологической мотивации карьеры сотрудников, планируемых ко включению в кадровый резерв. Особенно это характерно для специфических государственных организаций, в том числе оказывающих защиту населению.

В этой связи авторы апробировали некоторые работающие методики по оценке карьерного потенциала для целей создания кадрового резерва в системе МЧС (на примере отряда Государственной противопожарной службы (ОГПС) Бокситогорского района)¹.

Основная задача исследования была поставлена следующим образом: для аргументированного решения о зачислении в кадровый резерв необходимо на научной основе выделить такие карьерные ориентации, которые были бы достаточными критериями для отбора в кадровый резерв ОГПС, определить их параметры у потенциальных кандидатов в кадровый резерв ОГПС и уточнить на основе полученных данных персональный состав кадрового резерва ОГПС.

Структура ОГПС включает несколько подразделений и уровней управления. Основную деятельность осуществляет пожарная часть

¹ Психологическое исследование проводилось в ОГПС Бокситогорского района совместно с выпускником Бокситогорского филиала ЛГУ им. А.С. Пушкина С.А. Биланом, командиром отделения.

(ПЧ), состоящая из нескольких отделений, а вспомогательную – бухгалтерия, отдел кадров и инженер. Начальник ОГПС и начальник ПЧ имеют заместителей. Промежуточное управленческое звено – начальник караула. Рядовой состав ПЧ составляют пожарные, водители пожарных машин и диспетчеры. Для участия в исследовании были отобраны пять профильных сотрудников ОГПС (по согласованию с администрацией), имеющих опыт организационной работы и принятия управленческих решений, в том числе: работник № 1 – зам. начальника ОГПС, работник № 2 – начальник караула, работник № 3 – начальник караула, работник № 4 – ст. диспетчер ПЧ (ПЧ – пожарная часть), работник № 5 – диспетчер ПЧ.

Для измерения карьерных ориентаций в системе ОГПС была применена методика «карьерный потенциал» или «якоря карьеры» [3]. Данная методика измеряет восемь диагностических шкал карьерных ориентаций («карьерный потенциал»), имеющих определенные характеристики:

- 1-й – профессиональная ориентация – связана с наличием способностей и талантов в определённой области (научные исследования, техническое проектирование, финансовый анализ и т. д.). Человек с такой ориентацией хочет быть мастером своего дела, он бывает удовлетворен, когда достигает успеха в профессиональной сфере, но быстро теряет интерес к работе, которая не позволяет развивать его способности. Одновременно такой человек ищет признания своих талантов, что должно выражаться в статусе, соответствующем его мастерству. При этом административное управление не представляет для него особого интереса. Поэтому многие из этой категории отвергают работу менеджера;

- 2-й – менеджмент. С возрастом и опытом работы эта карьерная ориентация проявляется сильнее. Такая работа требует навыков межличностного и группового общения, эмоциональной уравновешенности, чтобы нести бремя ответственности и власти. Человек с карьерной ориентацией на менеджмент будет считать, что не достиг целей своей карьеры, пока не займет должность, на которой сможет управлять различными сторонами деятельности предприятия: финансами, маркетингом, производством продукции, разработками, продажами;

- 3-й – автономия (независимость). Первичная забота личности с такой ориентацией – освобождение от организационных правил, предписаний и ограничений. Ярко выражена потребность всё делать по-своему: самому решать, когда, над чем и сколько работать. Такой человек не хочет подчиняться правилам организации (рабочее место, время, фирменная одежда). Конечно, каждый человек в некоторой степени нуждается в автономии, однако если такая ориентация выражена сильно, то личность готова отказаться от

продвижения по службе или от других возможностей ради сохранения своей независимости;

- 4-й – стабильность работы; стабильность места жительства. Человек первого типа может работать в организации, которая обеспечивает достаточную степень свободы, но не будет чувствовать серьезных обязательств или преданности организации и будет отвергать любые попытки ограничить его автономию. Человек второго типа, ориентированный на стабильность места жительства: связывает себя с географическим регионом, «пускает корни» в определенном месте, вкладывает сбережения в свой дом, меняет работу или организацию только тогда, когда это предотвращает его «срывание с места». Люди, ориентированные на стабильность, могут быть талантливыми и занимать высокие должности в организации, но, предпочитая стабильную работу и жизнь, они откажутся от повышения, если оно грозит риском и временными неудобствами, даже в случае широко открывающихся возможностей роста;

- 5-й – служение. Основными ценностями при данной ориентации является «работа с людьми», «служение человечеству», «помощь людям, «желание сделать мир лучше» и т. д. Человек с такой ориентацией имеет возможность продолжать работать в этом направлении, даже если ему придется сменить место работы. Он не будет работать в организации, которая враждебна его целям и ценностям, и откажется от продвижения или перевода на другую работу, если это не позволит ему реализовывать главные ценности жизни. Люди с такой карьерной ориентацией чаще всего работают в области охраны окружающей среды, проверки качества продукции и товаров, защиты прав потребителей и т. д.;

- 6-й – вызов. Основные ценности при данной ориентации: конкуренция, победа над другими, преодоление препятствий, решение трудных задач. Человек ориентирован на то, чтобы «бросать вызов». Социальная ситуация чаще всего рассматривается с позиции «выигрыша-проигрыша». Процесс борьбы и победа более важна для человека, чем конкретная область деятельности или квалификация. Новизна, разнообразие и вызов имеют для людей с такой ориентацией очень большую ценность и, если всё идет слишком просто, им становится скучно;

- 7-й – интеграция стилей жизни. Человек ориентирован на интеграцию различных сторон образа жизни. Он не хочет, чтобы в его жизни доминировала только семья или только карьера, или только саморазвитие. Он стремится к тому, чтобы всё это было сбалансировано. Такой человек больше ценит свою жизнь в целом – где живет, как совершенствуется, чем конкретную работу, карьеру или организацию;

- 8-й – предпринимательство. Человек с такой карьерной ориентацией стремится создавать что-то новое, он хочет преодолевать

препятствия, готов к риску. Он не желает работать на других, а хочет иметь свою марку, свое дело, свое финансовое богатство. Причем это не всегда творческий человек, для него главное – создать дело, концепцию или организацию, построить её так, чтобы это было продолжением его самого, вложить туда душу. Предприниматель продолжит свое дело, даже если сначала он будет терпеть неудачи и ему придется серьезно рисковать.

Методика обработки результатов предполагает подсчет по каждой карьерной ориентации количества баллов. Таким образом, баллы суммируются и делятся на количество вопросов по ориентации для получения средней оценки по 10-балльной шкале, где самый высокий показатель 10, самый низкий 1. Полученное значение свидетельствует о выраженности соответствующей карьерной ориентации. Обобщенный результат – среднее значение суммы баллов, полученных испытуемым по всем карьерным ориентациям, может говорить о выраженности фактора профессиональной мотивации, о «напряженности» направленности на деятельность.

Среди предложенных восьми диагностических шкал максимальную информативность для отбора в кадровый резерв ОГПС, по мнению авторов, изначально имела совокупность трех критериев: профессиональная ориентация, менеджеральная ориентация, служение. Эти критерии были выделены в качестве определяющих именно для ОГПС, поскольку, как считают авторы, именно они в совокупности отражают особенности труда на любой должности в системе ОГПС.

Сводные результаты авторского исследования по методике «карьерный потенциал» представлены в таблице.

Таблица

*Результаты психологического тестирования
по методике «карьерный потенциал»*

Карьерные ориентации	Работ- ник № 1	Работ- ник № 2	Работ- ник № 3	Работ- ник №4	Работ- ник № 5
Профессиональная ориентация	9,8	5,8	3,8	8,4	4
Менеджеральная ориентация	7,4	7,4	5,4	8,4	6,6
Автономия (независимость)	3,6	5,6	7	4,2	6
Стабильность работы	9,0	7,4	6,6	8,3	7
Служение	9,0	5,8	4,6	8,5	4
Вызов как ориентация	8,3	6	4,8	5,6	5,4
Интеграция стилей жизни	5,4	5,8	4	4,6	5,4
Предпринимательская ориентация	8,4	6,2	4,4	7,2	3,2

Процедура анализа велась поэтапно. На первом этапе был сделан отбор по критерию «менеджмент». По данному критерию выбор по работникам № 1 (7,4), 2 (7,4), 4 (8,4). На втором этапе по данным работникам анализируются следующие по значимости показатели «профессионализм» и «служение». Анализ по критерию «профессионализм» подтвердил на зачисление в кадровый резерв работников под № 1 (9,8), 2 (5,8), 4 (8,4). Из анализа результатов по критерию «служение» следует, что не все работники достигают успеха и не многие проявляют должный интерес к своей работе. Как видно, работник № 1 (зам. нач. ОГПС) и работник № 4 (диспетчер ПЧ) достигают успеха, проявляют интерес к данной должности и развивают свои способности, входят в категорию людей, которых называют «человек организации», что, собственно, и подразумевается под показателем «служение», а работник № 2 имеет недостаточно высокие показатели по данному критерию (5,8) против № 1 (9,0), 4 (8,5). Этот факт, по нашему мнению, обоснованно исключает работника № 2 из последующего рассмотрения для зачисления в кадровый резерв.

Для наглядности результатов исследования потенциала сотрудников, рекомендуемых в состав кадрового резерва, можно рекомендовать составить карьерный профиль на каждого из этих работников. Построение такого графика достаточно трудоемкий процесс, однако при соответствующей технике компьютерной графики можно построить диаграммы или на каждого работника по всем показателям, или, например, сравнить единичный показатель по всем работникам.

Важно, что у работников № 1 и № 4 наиболее ярко из всех работников выражен критерий «служение», что существенно дополняет предыдущие показатели «профессионализм» и «менеджмент».

Таким образом, на основании полученных данных на зачисление в кадровый резерв данного ОГПС могут быть рекомендованы только работник № 1 (зам. нач. ОГПС) и работник № 4 (диспетчер ПЧ). При этом для работника №1 (зам начальника ОГПС) предполагаемая должность в резерве – начальник ОГПС, а для работника № 4 (диспетчер ПЧ) – или старший диспетчер ПЧ или начальник караула.

В заключение отметим, что однократное применение частной методики оценки карьерного потенциала еще не гарантируют полную адекватность и правильность выбора. В кадровой работе следует использовать совокупность (комплекс) различных методик для полноценной оценки работника. Такой подход позволяет более эффективно подойти к рекомендациям по профессиональному и должностному продвижению персонала. Естественно, что все показатели и характеристики должны исследоваться не только комплексно, но и в динамике.

Список литературы

1. Егоршин А.П. Управление персоналом. – Н. Новгород: Нижполиграф, 2010. – 606 с.
2. Зайцев Г.Г. Управление персоналом: учеб. пособие. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2009. – 344 с.
3. Зайцев Г.Г., Черкасская Г.В. Планирование карьеры. 2-е изд.. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2009. – 266 с.
4. Иванов В.Г., Кузьменкова В.Н., Афанасьев К.С. Формирование системы кадрового резерва государственной службы: российский и зарубежный опыт // Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир: III междунар. науч.-практ. конф.: сб. ст. / под общ. ред. В.Н. Скворцова; отв. ред. Н.М. Космачева. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2013. – С. 35–44.
5. Иванов В.Г., Цыплакова Е.Г. Промышленный и экологический менеджмент (зарубежный опыт): учеб. пособие. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2011. – 144 с.
6. Перепелкина В.А. Роль аттестации при формировании кадрового резерва в системе управления // Формирование управленческого резерва кадров: региональный опыт: сб. науч. работ. – Вологда: Легия, 2010. – С. 51–56.

Т. В. Сметанина, Н. М. Загоскина, М. С. Полонская

Практика применения методики оценки качества услуг, оказываемых вузами

В статье рассмотрена методика оценки качества услуг, оказываемых вузами России. Методика разработана на основе принципов, действующих в системе международной стандартизации. Стандарты менеджмента качества определены в данной методике как ключевые. Качество взаимосвязано с конкурентоспособностью. Образование как отрасль экономики суверенной территории входит в состав группы социальных отраслей. Она поставляет трудовые ресурсы для группы предприятий обрабатывающих и добывающих отраслей экономики. Чем качественнее конечный результат труда образовательной отрасли – подготовленные квалифицированные кадры, тем конкурентоспособнее экономика суверенной территории в целом.

This article presents the technique of assessing the quality of services provided by the Russian higher education institutions. The technique is developed on the basis of the principles of the international standardization system. Quality management standards are defined in this technique as key ones. It is known that quality is interrelated to competitiveness. Education as a branch of economy of the sovereign territory belongs to the group of social sectors. It supplies human resources for the group of enterprises manufacturing and extractive industries. The better the end result of the work of the education sector - skilled human resources, the more competitive economy of the sovereign territory in general.

Ключевые слова: суверенная территория, индивид, конкурентоспособность вузов, коэффициент погрешности, деловая репутация, социальные отрасли, стандарты менеджмента, компетенции, коэффициент полноты документооборота, экономические процессы.

Key words: sovereign territory, individual, competitive ability of VUZ (Higher Education Institution), the error rates, business reputation, social sector, management standards, competencies, the completeness ratio of document turnover, economic processes.

Актуальность авторского исследования определена развитием рыночных отношений в России, которые коренным образом изменили условия функционирования системы высшего образования. Эти условия характеризуются сегодня нестабильностью и неопределенностью внешней среды, существенной нехваткой бюджетного финансирования высшей школы, усилением конкуренции на рынке образовательных услуг. В этой связи перед вузами возникли про-

блемы обеспечения жизнеспособности, поддержания финансового состояния на достаточном уровне и поиска источников устойчивого развития. Для решения проблем необходима разработка и реализация стратегии повышения конкурентоспособности вуза и производимых ими услуг. Формирование стратегии повышения конкурентоспособности вуза предполагает оценочные процедуры. Поэтому разработка качественной методики оценки конкурентоспособности вуза важна для реализации такой стратегии. В свою очередь, органам, осуществляющим управление системой высшего образования, такой подход позволил бы повысить эффективность управления и наладить индивидуальный подход к каждому вузу.

В современной системе высшего образования в последнее время произошел ряд изменений, в том числе: переход на многоуровневую систему профессионального образования на основе федеральных государственных образовательных стандартов¹; изменение отношений собственности; быстрый рост негосударственного сектора высшего образования; усиление конкурентной борьбы на рынке образовательных услуг.

В связи с вышеуказанными изменениями вступил в силу новый Федеральный закон «Об образовании» с 01 сентября 2013 г. Согласно ему образование понимается как единый целенаправленный процесс воспитания и обучения, являющийся общественно значимым благом и осуществляемый в интересах человека, семьи, общества и государства, а также совокупность приобретаемых знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенции определенных объема и сложности в целях интеллектуального, духовно-нравственного, творческого, физического и (или) профессионального развития человека, удовлетворения его образовательных потребностей и интересов [14].

В новых условиях перед вузами встают вопросы повышения конкурентоспособности образовательных услуг, достижение которых должно быть основано на постоянной оценке. Каждый вуз стремится оказывать образовательные услуги лучше, чем конкурент, представлять дополнительные условия и льготы, постоянно повышать качество образования, что ведет к повышению и закреплению имиджа учебного заведения на рынке образовательных услуг.

¹ Федеральный государственный образовательный стандарт (далее – ФГОС) – совокупность обязательных требований к образованию определенного уровня и (или) к профессии, специальности и направлению подготовки, утвержденных федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования [14].

Как известно, конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной человеческой потребности и способности выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Так или иначе конкурентоспособность высшей школы определяется, прежде всего, по конкурентоспособности ее выпускников и успешности их деятельности в тех отраслях, где они работают [5], а конкурентоспособность выпускника во многом определяется конкурентоспособностью вуза [1].

Рост численности вузов (в основном за счет негосударственных) и ухудшающаяся демографическая ситуация в нашей стране увеличивают разрыв между спросом и предложением, а следовательно, обостряют конкуренцию между вузами.

По данным Министерства образования и науки Российской Федерации (далее – Минобрнауки России), с 1 сентября 2013 г. начали работу 2649 вузов и филиалов, в том числе 1027 негосударственных. Профессорско-преподавательский состав вузов составляет более 271 тыс. чел. (в 2001 г. – 267 тыс. чел.). В 2013–2014 учебном году в системе высшего образования обучаются 6 млн студентов, из них в государственных вузах – более 5 млн чел. В прошлом учебном году в системе высшего образования обучались более 6,5 млн чел., сокращение количества обучающихся в вузах обусловлено демографическим спадом [7].

В связи с этим Минобрнауки России принял решение о проведении мониторинга вузов РФ на их эффективность. С 2012 г. срез проводился только по государственным вузам и филиалам, но с 2013 г. добавили и негосударственные. Все результаты находятся в открытом доступе для всех желающих.

Поэтому для успешной конкурентной борьбы каждый вуз должен уметь выявлять резервы улучшения качества образовательной деятельности, для чего есть реальный рыночный инструмент – менеджмент качества.

Система менеджмента качества (СМК) – совокупность организационной структуры, методик, процессов и ресурсов, необходимых для общего руководства качеством. Она предназначена для постоянного улучшения деятельности, для повышения конкурентоспособности организации на отечественном и мировом рынках, определяет конкурентоспособность любой организации. Она является частью системы менеджмента организации.

На основе типовой системы менеджмента качества (рис. 1) можно представить систему менеджмента качества вуза (рис. 2) [8].

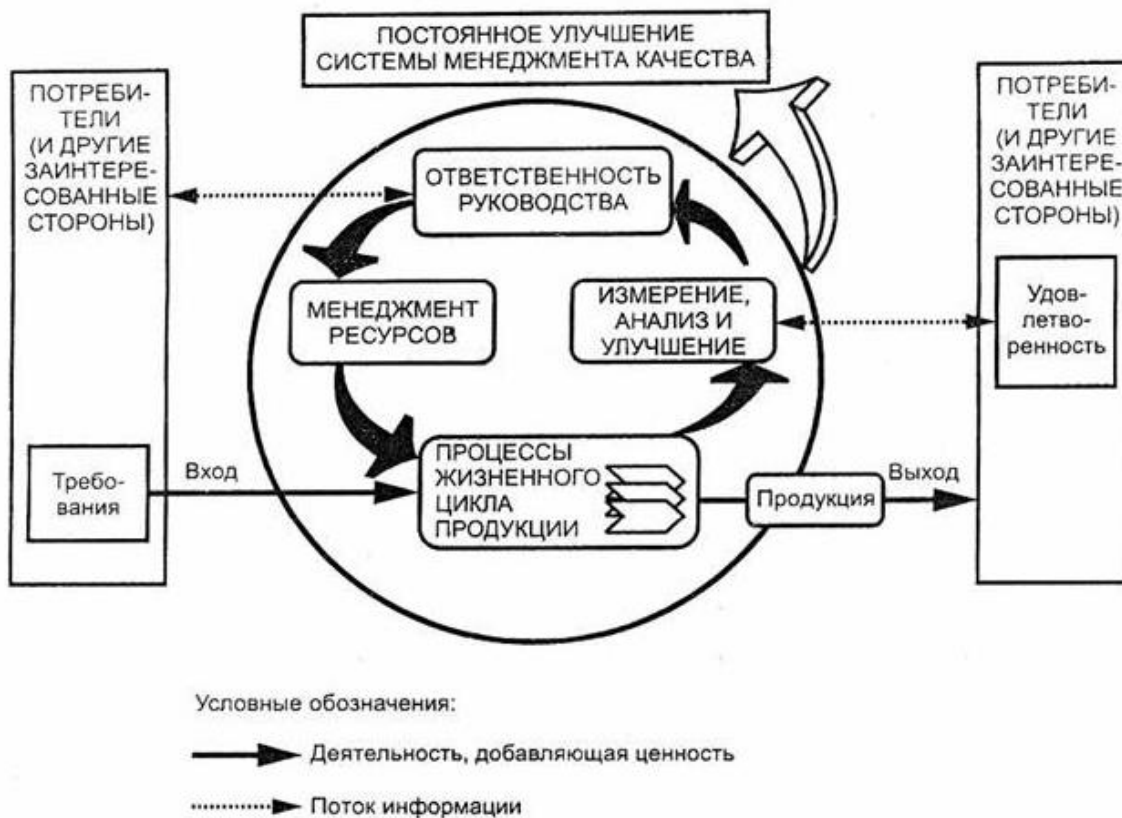


Рис. 1. Модель системы менеджмента качества, основанной на процессном подходе

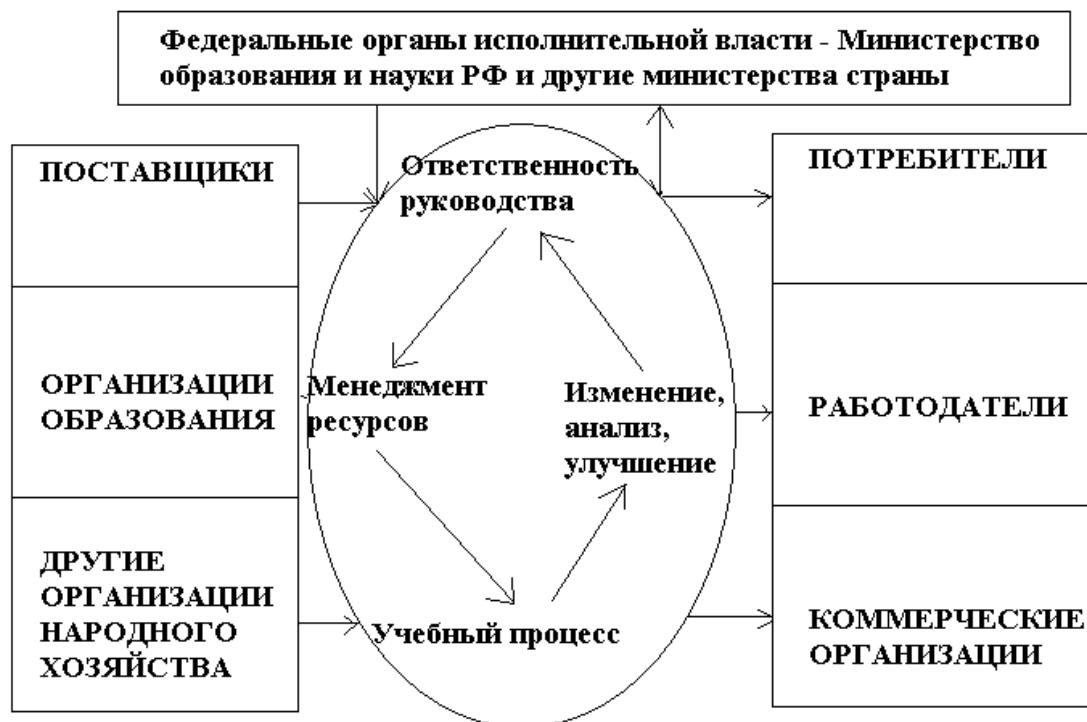


Рис. 2. Модель системы менеджмента качества образовательных услуг

В любой системе различают макро- и микропроцессы. В системе вуза на входе макропроцесса – абитуриенты, «поставляемые» организациями среднего образования и другими организациями народного хозяйства; на выходе – выпускники, квалифицированные специалисты, которые «потребляются» работодателями.

Эффективность деятельности вуза зависит от организации его работы с поставщиками и потребителями. Отдельные вузы страны имеют мощную систему базовых школ и осуществляют мониторинг качества подготовки последних. В успешной работе с учебными заведениями среднего звена и предприятиями народного хозяйства реализуется один из принципов системы менеджмента качества – взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Усиливающаяся конкуренция побуждает вузы создавать специальные подразделения, ответственные за продвижение образовательных услуг: отделы маркетинга и рекламы, отделы по связям с общественностью и трудоустройства выпускников. В установлении тесной связи с работодателями реализуется главный принцип системы менеджмента качества – ориентация на потребителя.

Главным показателем деятельности вуза становится степень удовлетворенности потребителя. Вузы должны научиться его измерять. В модели системы вуза (см. рис. 2) блок «*Менеджмент ресурсов*» предполагает управление следующими видами ресурсного обеспечения:

- материально-техническим (учебные аудитории и лаборатории, компьютеры, оборудование, расходные материалы);
- методическим (образовательные программы, учебная литература);
- кадровым (профессорско-преподавательский и вспомогательный персонал);
- финансовым (бюджетные ассигнования, плата за обучение, средства от хоздоговорных НИР).

Эти виды обеспечения являются микрофакторами конкурентоспособности вуза и входят в номенклатуру критериев, по которым Минобрнауки России как главный заказчик кадров проводит рейтинговую оценку вузов.

Блок «*Измерение, анализ и улучшение*» относится ко всем стадиям жизненного цикла предоставления образовательной услуги и предусматривает контроль знаний на входе (у абитуриентов на приемных экзаменах), в процессе обучения (студентов) и на выходе (выпускников). Помимо контроля за учебой студентов в вузе осуществляется аттестация преподавателей.

Перечисленные виды контроля составляют внутренний мониторинг качества образования. Результаты измерений качества абиту-

риентов и выпускников представлены в рассмотренной ниже интегрированной оценке конкурентоспособности вузов.

Блок «*Учебный процесс*» определяет требования к технологии обучения, в частности к таким его переменным, как содержание образования, формы организации учебного процесса, педагогические технологии, подготовка и переподготовка кадров, мотивация их деятельности, инфраструктура вуза.

Любой управленческий процесс представляет собой цепочку из четырех действий: планирование образовательных услуг, их реализация, проверка результатов, анализ и необходимая коррекция. Задача руководства вуза (блок «*Ответственность руководства*») состоит в том, чтобы этот алгоритм бесперебойно действовал на всех уровнях образовательного процесса. Ректор несет персональную ответственность за разработку и реализацию стратегии деятельности вуза. От первого лица зависит создание благоприятного микроклимата в вузе (корпоративной культуры) [4].

Имидж ректора может заметно влиять на имидж вуза. Не случайно во всех публикациях в СМИ известный экономист и политик Г. Попов представляется как ректор Международного университета [3].

Обострение конкурентной борьбы вузов стимулирует сертификацию систем менеджмента качества вузов и их участие в конкурсе Правительства РФ в области качества. Московский институт стали и сплавов – первый в России вуз, который стал лауреатом премии Правительства РФ в 2000 г. Еще два вуза являются лауреатами премии Правительства РФ: Томский политехнический университет и Ставропольский государственный аграрный университет.

Стандарты качества образования – это совокупность требований, предъявляемых к знаниям выпускников учебных заведений, и обязательных при реализации основной образовательной программы образовательного учреждения.

В Российской Федерации стандарты качества управления образованием были приняты с 17 июля 1998 г. приказом № 1941 Министерства образования России. Этим приказом была утверждена структура центрального аппарата министерства, включающая в себя подразделение Управления контроля качества образования. Управление качеством образования выполняет следующие функции:

- системообразующий компонент в системе деятельности внешкольных учреждений;
- обеспечение целенаправленной работы всех субъектов педагогического процесса;
- создание гибких организационных структур;

- создание многообразных образовательных и развивающих программ.

Управление качеством образования реализуется на трех уровнях.

1. Стратегический: директор взаимодействует с региональными управленческими структурами для определения социального заказа и выработки нормативно-правовой базы.

2. Tактический: разработка директором и его заместителями программ развития учреждений дошкольного образования (УДО), Устава, программ отделов и обеспечение внутреннего контроля.

3. Оперативный: включение педагогов дополнительного образования в реализацию функций управления.

Основополагающим стандартом серии стандартов качества является документ ISO 9000 «Стандарты на управление качеством и обеспечение качества. Руководящие положения по выбору и применению». Он определяет основные принципы политики руководства организаций в области обеспечения качества, описывает три возможных модели управления, устанавливает и разъясняет взаимосвязь между различными понятиями в области качества. Стандарт устанавливает новое для экономических процессов понятие «степень подтверждения», определяющее представление потребителю (заказчику) доказательств того, что система управления качеством и продукция изготовителя (поставщика) соответствует установленным в договорах техническим требованиям. В стандарте ISO 9004 «Система качества. Элементы системы управления качеством. Руководящие положения» рассматриваются 20 элементов системы управления качеством на предприятии и их применение. На основе рекомендаций этого стандарта руководитель предприятия может выбрать соответствующие элементы управления, отвечающие специфике организации. Используя рекомендации стандарта при проектировании системы управления качеством, можно сократить затраты и одновременно за счет применения уже апробированного опыта повысить экономический эффект от проектируемой системы.

Три модели обеспечения качества, входящие в состав стандартов серии ISO 9000, отражают различные виды (сочетания) производственных этапов предприятия, которые могут быть сертифицированы. Они позволяют сделать обоснованный выбор заказчику и поставщику продукции, а также корректно зафиксировать взаимные обязательства в договоре (контракте) на разработку, поставку или испытание продукции.

Первая модель – стандарт ISO 9001 «Система качества. Модель обеспечения качества на стадиях разработки (проектирования, производства, монтажа и обслуживания)». Он используется тогда, когда изготовитель (поставщик) должен обеспечить соответствие

продукции установленным требованиям на всех стадиях жизненного цикла продукции – от проектирования до обслуживания. Область организационного применения – договор (контракт) на поставку, включающий проведение опытно-конструкторских работ. Требования к продукции выражаются в основном с позиций эксплуатационных характеристик. Данная первая модель качества содержит наиболее полный набор требований при строгом соблюдении всех элементов управления качеством.

Вторая модель – стандарт ISO 9002 «Система качества. Модель обеспечения качества на стадиях производства и монтажа». Стандарт применяется в условиях, когда требования к продукции устанавливаются с точки зрения уже разработанного проекта. В этих случаях необходимо подтвердить возможности изготовителя (поставщика) в части производства и монтажа продукции. Хотя в договоре (контракте) рекомендуется использовать полный набор требований, строгость соблюдения некоторых из элементов управления качеством может быть ослаблена.

Третья модель – стандарт ISO 9003 «Система качества. Модель обеспечения качества на стадии контроля и испытания готовой продукции». Эта модель устанавливает возможности и обязанности изготовителя (поставщика) в части контроля и испытания поставляемой продукции. Третья модель качества может содержать полный набор требований или только часть наиболее важных элементов [11].

В основу оценки уровня конкурентоспособности вузов в нашем исследовании была положена авторская методика оценки качества услуги Т.В. Сметаниной, изложенная в [4]. Согласно данной методике в отношении любого предприятия должна быть выработана группа показателей, характеризующих особенности протекания технологических процессов (табл. 1).

Таблица 1

Реализация принципа однозначности при постановке задачи экономико-математического моделирования оценки качества

Элементы постановки задачи	Предприятия с полным технологическим циклом	Предприятия, оказывающие услуги (только реализация, только снабжение и т. п.)	Предприятия, участники договора франчайзинга (производство и частичная реализация)
1. Влияние длительности технологического цикла на процесс интеграции	=1	>=1	>=1

Продолжение табл. 1

2. Влияние размера организационно-управленческой структуры	<i>Нкрупное, Нсреднее, Нмалое</i>	<i>Нкрупное, Нсреднее, Нмалое</i>	<i>Нсреднее, Нмалое</i>
Отношение собственности к ОПФ (основным производственным фондам)	$\frac{\sum \text{ВОА балансовая максимальная стоимость внеоборотных активов предприятия}}{\sum \text{ВОА общая стоимость ОПФ}^*}$ $\frac{\sum \text{ВОА балансовая минимальная стоимость внеоборотных активов предприятия}}{\sum \text{ВОА общая стоимость ОПФ}^*}$	$\frac{\sum \text{ВОА балансовая максимальная стоимость внеоборотных активов предприятия}}{\sum \text{ВОА общая стоимость ОПФ}^*}$ $\frac{\sum \text{ВОА балансовая минимальная стоимость внеоборотных активов предприятия}}{\sum \text{ВОА общая стоимость ОПФ}^*}$	$\frac{\sum \text{ВОА балансовая максимальная стоимость внеоборотных активов предприятия}}{\sum \text{ВОА общая стоимость ОПФ}^*}$ $\frac{\sum \text{ВОА балансовая минимальная стоимость внеоборотных активов предприятия}}{\sum \text{ВОА общая стоимость ОПФ}^*}$
3. Наличие учетной политики по финансовому учету	Коэффициент стандартизации финансового учета=0 – есть,=1- нет	Коэффициент стандартизации финансового учета=0 – есть,=1- нет	Коэффициент стандартизации финансового учета=0 – есть,=1- нет
4. Наличие учетной политики по налоговому учету	Коэффициент стандартизации финансового учета=0 – есть,=1- нет	Коэффициент стандартизации финансового учета=0 – есть,=1- нет	Коэффициент стандартизации финансового учета=0 – есть,=1- нет
5. Наличие учетной политики по управленческому учету	Коэффициент стандартизации финансового учета=0 – есть,=1- нет.	Коэффициент стандартизации финансового учета=0 – есть,=1- нет.	Коэффициент стандартизации финансового учета=0 – есть,=1- нет.
6. Коэффициент полноты интегрированного документооборота	$Q_{\text{доктах}}$ – максимальный объем документооборота, $Q_{\text{доктин}}$ – минимальный объем документооборота	$Q_{\text{доктах}}$ – максимальный объем документооборота, $Q_{\text{доктин}}$ – минимальный объем документооборота	$Q_{\text{доктах}}$ – максимальный объем документооборота, $Q_{\text{доктин}}$ – минимальный объем документооборота

* Используемые в технологическом процессе.

Технологические процессы могут быть разбиты на этапы. Предприятия с наиболее полным объемом – базовые, для них характерна критическая оценка системы менеджмента. Для предприятий с менее длительным технологическим циклом характерна производная оценка системы менеджмента. Отношение собственности к ОПФ (основным производственным фондам) будет характеризовать степень собственности и на ВА (внеоборотные активы), поскольку на предприятиях не все фонды находятся в собственности, есть и те, которые арендованы на определенный период времени или находятся в лизинге. Интегрированный документооборот – это документальное оформление всех управленческих процессов на предприятии, определит степень реализации стандартизации в целом. Деловая репутация в условиях рыночной конкуренции будет характеризовать уровень конкурентоспособности предприятия, принадлежащего любой отрасли экономики.

Степень реализации принципа однозначности на уровне индивида, организации, суверенной территории, например человека, вуза, страны, при оценке системы менеджмента может быть определена через значения основного ключевого показателя деятельности организации:

$$P_{\text{реальн. значения}} = P_{\text{номин. значения}} \times K_{\text{погрешности}} \times K_{\text{стандартизации}} \times K_{\text{цикличности}}, \quad (1)$$

где $P_{\text{реальн. значения}}$ – реальное значение основного ключевого показателя деятельности;

$K_{\text{погрешности}}$ – коэффициент, определяющий погрешность в результате интеграции стандартов менеджмента, на предприятиях с принадлежностью к разным адаптационным группам (1 – предприятия с полным циклом выпуска продукции – от разработки изделий до их обслуживания потребителем – ИСО 9001; 2 – франчайзинг – производство продукции по технической документации других производителей – ИСО 9002; 3-предприятия, оказывающие услуги (бытовые, финансовые, юридические, образовательные и т. п.) – ИСО 9004) [12];

$K_{\text{стандартизации}}$ – доля валовой продукции, произведенной на предприятиях соответствующей адаптационной группы, применяющих стандарты менеджмента, в общем объеме валовой продукции, произведенной предприятиями этой адаптационной группы на рассматриваемой территории;

$K_{\text{цикличности}}$ – скорость реакции суверенной территории – страны, индивидуала человека или организации - вуза на реализацию СМК.

При этом суверенную территорию, индивида и организацию следует рассматривать как объект исследования. В зависимости от выбранного объекта исследования можно рассчитывать значения

реального основного ключевого показателя деятельности соответственно для организации, индивида, суверенной территории:

$$K_{\text{погрешности}} = T + N + \text{отношение к собственности ОПФ} + K + Q \quad (2)$$

где T – степень влияния длительности технологического цикла;
 N – степень влияния размера организационно-управленческой структуры;
отношение к собственности – какая часть ОПФ, участвующих в процессе производства, принадлежит предприятию;
 K – коэффициент наличия финансовой, управленческой, налоговой политики;
 Q – коэффициент полноты интегрированного документооборота.

В результате использования данных параметрических коэффициентов можно высчитать прогнозное значение стоимости деловой репутации организации, деловой репутации индивида и деловой репутации суверенной территории. Она будет в математическом виде представлять собой $\sum P_{\text{реальн. значения}}$ всех ключевых показателей результатов деятельности предприятий [4].

В нашем исследовании мы ограничились определением основных показателей деятельности вузов, которые могут повлиять на определение $K_{\text{погрешности}}$, участвующего в расчете $\sum P_{\text{реальн. значения}}$, а $K_{\text{стандартизации}}$ и $K_{\text{цикличности}}$ в данном случае принимаются за 1, так как их расчет должен быть проведен на основании более репрезентативной выборки.

В исследовании рассматривались следующие вузы: Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (МГУ), Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ), Московский государственный университет дизайна и технологии (МГУДТ), Санкт-Петербургский университет технологии и дизайна (СПГУТД), Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова (СВФУ), Красноярский государственный художественный институт (КГХИ), Южно-Уральский государственный институт искусств им. П.И. Чайковского (ЮУрГИИ им. П.И. Чайковского) и Казанский государственный университет культуры и искусств. Главным условием отбора вуза было наличие такой укрупненной группы, как «Культура и искусство». Отметим, что укрупненные группы специальностей и направлений подготовки по ОКСО¹ объединяют совокупности специальностей и направлений подготовки, относящихся к

¹ Общероссийский классификатор специальностей по образованию (далее – ОКСО) является составной частью Единой системы классификации и кодирования информации (ЕСКК) Российской Федерации. ОКСО принят и введен в действие Постановлением Госстандарта России от 30.09.2003 № 276-ст. с учетом изменений, произошедших в системе высшего и среднего профессионального образования России. ОКСО базируется на положениях ФЗ РФ «Об образовании» [9].

какой-либо широкой предметной области. Все рассмотренные нами вузы по результатам мониторинга признаны эффективными.

Результаты сравнения представлены в табл. 2. и показаны на рис. 3.

По результатам расчета $K_{\text{погрешности}}$ можно выделить трех лидеров:

МГУ; $K_{\text{погрешности}} = 13,79$.

СПБГУ; $K_{\text{погрешности}} = 12,79$.

СПГУТД; $K_{\text{погрешности}} = 12,30$.

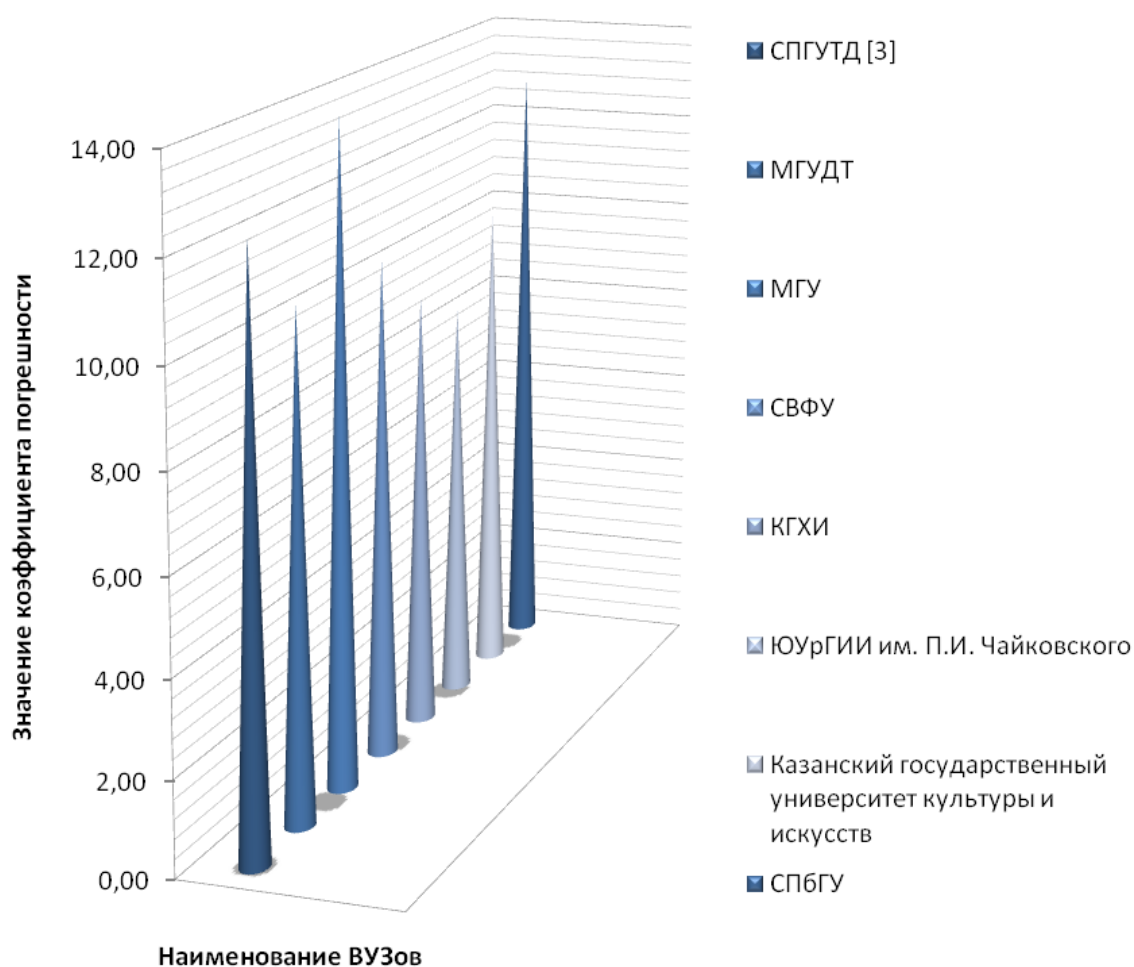


Рис. 3. Диаграмма оценки значения коэффициента погрешности $K_{\text{погрешности}}$ вузов

Таблица 2

Анализ вузов РФ [6]

	СПГУТД [3]	СПБГУ	МГУДТ	МГУ	СВФУ	КГХИ	ЮУрГИИ им. П.И. Чайковского	Казанский государст- венный университет культуры и искусств
1. Статус вуза (автономное ОУ/бюджетное ОУ)	Бюджетное	Бюджетное	Бюджетное	Бюджетное	Автономное	Бюджетное	Бюджетное	Бюджетное
Приведение показателя 1 к нормативному	1	1	1	1	0,7	1	1	1
2. Длительность технологического цикла	100 %	90 %	90 %	100 %	80 %	70 %	80 %	70 %
Приведение показателя 2 к нормативному	1	0,90	0,90	1,00	0,80	0,70	0,80	0,70
3. Формы обучения	3	3	3	3	3	2	2	2
Приведение показателя 3 к нормативному	1	1,00	1,00	1,00	1,00	0,67	0,67	0,67
4. Уровни образования	3	2	2	3	1	1	2	1
Приведение показателя 4 к нормативному	1	0,67	0,67	1,00	0,33	0,33	0,67	0,33

Продолжение табл. 2

5. Размер организационно-управленческой структуры	Численность сотрудников около 1500, ППС 700; студентов 12000	Численность сотрудников около 11500, ППС 4000; студентов 30000	Численность сотрудников около 1600, ППС 700; студентов 9000	Численность сотрудников около 19000, ППС 4000; студентов 40756=1	Численность сотрудников около 4150, ППС 1330; студентов 19000	Численность сотрудников 110, ППС 50; студентов 350	Численность сотрудников 120, ППС 50; студентов 200	Численность сотрудников 450, ППС 250; студентов 2800
Приведение показателя 5 к нормативному	0,22	0,71	0,18	1,00	0,38	0,01	0,01	0,06
6. Уровень ослепленности преподавателей (%)	69,37	74,02	65,19	68,32	12,2	12,2	5,64	46,46
Приведение показателя 6 к нормативному	0,94	1,00	0,88	0,92	0,16	0,16	0,08	0,63
7. Средний балл ЕГЭ поступающих в вуз	62,89	77,94	59,35	81,86	54,83	64,07	60,08	71,68
Приведение показателя 7 к нормативному	0,77	0,95	0,73	1,00	0,67	0,78	0,73	0,88

Продолжение табл. 2

8. Количество укрупненных групп	14	12	13	8	21	1	1	8
Приведение показателя 8 к нормативному	0,67	0,57	0,62	0,38	1,00	0,05	0,05	0,38
9. Наличие учетной политики по финансовому учету	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Приведение показателя 9 к нормативному	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
10. Наличие учетной политики по налоговому учету	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да	Да
Приведение показателя 10 к нормативному	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
11. Наличие учетной политики по управленческому учету	Да, частично	Да, частично	Да, частично	Да, частично	Да, частично	Да, частично	Да, частично	Да, частично
Приведение показателя 11 к нормативному	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70	0,70
12. Полнота интегрированного документооборота	Приблизительно 80 %	Приблизительно 80 %	Приблизительно 80 %	Приблизительно 80 %	Приблизительно 80 %	Приблизительно 80 %	Приблизительно 80 %	Приблизительно 80 %
Приведение показателя 12 к нормативному	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80	0,80

Продолжение табл. 2

13. Стандарты менеджмента	Система качества образовательного учреждения реализована на базе модели Премии Правительства Санкт-Петербурга, а также «Стандартов и руководящих принципов гарантии качества в Европейской зоне высшего образования ENQA»	Сертификации по ISO		Создание системы сопоставимых критериев, методик и технологий оценки качества образования с целью обеспечения гармонизации российской системы оценки качества образования с европейскими системами Содействие вхождению России в Европейскую сеть агентств по обеспечению качества ENQA	Сертификации по ISO 9001:2008	Качество КТХИ, учтены требования следующих документов: 1) «Стандарты и рекомендации гарантии качества высшего образования в европейском регионе» (далее – «Стандарты и рекомендации ENQA») 2) ГОСТ Р ИСО 9001-2008 Системы менеджмента качества. Требования. (ISO 9001:2008)	Системы внутреннего мониторинга качества образования, соответствующие требованиям международного стандарта ISO 9001:2008 и директив ENQA (Европейской ассоциации гарантии качества в высшем образовании)	
Приведение показателя 13 к нормативному	1,00	0,70	0,00	1,00	0,70	1,00	1,00	
14. Число приезжих абитуриентов	Примерно 3200	Примерно 12000	Примерно 1200	Примерно 15000	Примерно 3400	Примерно 100	Примерно 50	Примерно 190

Окончание табл. 2

Приведение показателя 14 к нормативному	0,21	0,80	0,08	1,00	0,23	0,01	0,00	0,01
15. Коэффициент занятости	0,99	0,99	0,99	0,99	0,97	1	0,95	0,98
Приведение показателя 15 к нормативному	0,99	0,99	0,99	0,99	0,97	1	0,95	0,98
$K_{\text{погрешности}}$	12,30	12,79	10,54	13,79	10,45	9,21	8,45	10,13

Как видно из табл. 2, практически все вузы используют такой вид стандартов, как «Стандарты и руководящие принципы гарантии качества в Европейской зоне высшего образования ENQA».

Стандарты и руководящие материалы по обеспечению качества высшего образования в ENQA основываются на некоторых базовых принципах внутренней и внешней оценки качества:

- высшие учебные заведения несут первоочередную ответственность за качество предлагаемых ими услуг и их оценку;
- интересы общества в части качества и стандартов высшего образования должны быть защищены;
- качество академических программ для студентов и других пользователей высшего образования в ENQA должно постоянно улучшаться;
- необходимо наличие эффективной организационной структуры, в рамках которой реализуются, поддерживаются и развиваются академические программы;
- очень важна прозрачность и внешняя экспертная оценка процесса обеспечения качества;
- необходимо поощрение развития культуры качества в учреждениях высшего образования;
- развитие образовательной деятельности должно сопровождаться открытой демонстрацией образовательными учреждениями своей отчетности, включающей и данные об инвестициях из собственных и частных источников;
- прозрачность отчетности по обеспечению качества полностью совместима с идеей обеспечения качества для целей совершенствования всей системы в целом;
- образовательные учреждения должны иметь возможность обеспечивать качество как в национальном, так и в международном контексте;
- применяемые процедуры не должны подавлять диверсификацию и инновации.

Все эти принципы нацелены на повышение качества конечного результата деятельности образовательных учреждений. Они заложены в методике оценки $P_{\text{реальн. значения}}$ деятельности учреждений. Чем выше значение $K_{\text{погрешности}}$ объекта исследования, тем выше уровень $P_{\text{реальн. значения}}$, который в конечном итоге влияет на уровень деловой репутации и конкурентоспособности образовательного учреждения в целом.

Результатом применения данной методики явилось выявление из числа анализируемых образовательных учреждений наиболее успешных (Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова (МГУ), Санкт-Петербургский государственный университет (СПбГУ), Санкт-Петербургский университет технологии и дизайна (СПГУТД)), лидерство которых в данной отрасли, в свою очередь, подтверждено и мнением квалифицированных экспертов.

Отметим, что, пользуясь данной методикой, можно оценивать качество подготовки специалистов для смежных групп отраслей (обрабатывающих и добывающих), поскольку, чем выше качество подготовки трудовых ресурсов, тем выше конкурентоспособность адаптационных групп предприятий [4], тем выше уровень конкурентоспособности суверенной территории, на которой эти предприятия расположены.

Список литературы

1. Волченков А. А., Пархоменко Е. Портрет потребителя: практические рекомендации по составлению и использованию // Маркетинг. – 2005. – № 7. – С. 9–11.
2. В этом году в вузы поступило на полмиллиона студентов меньше, чем в прошлом [Электронный ресурс] / Деловая газета «Взгляд». – URL: <http://www.vzglyad.ru/news/2013/8/30/648009.html> (дата обращения: 30.08.2013).
3. Дагаева Е. Управление имиджем вуза // Управление персоналом. – 2005. – № 3. – С. 26–28.
4. Иванова О.В., Плотникова А.Р., Сметанина Т.В. и др. Современная экономика: анализ состояния и перспективы развития: моногр. Кн. 3 / под общ. ред. Н.С. Клушко. – Ставрополь: Логос, 2013. – 155 с.
5. Казанникова А.В., Морозова М.И., Сметанина Т.В. Методические рекомендации по обучению руководителей анализу конкурентной среды и стратегическому планированию развития образовательных учреждений / под ред. А.М. Пырского. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2012. – 184 с.
6. Лукашенко М.А. Конкуренция на рынке образовательных услуги // Высшее образование в России. – 2006. – № 9.
7. Минько Э.В., Минько А.Э. Менеджмент качества: учеб. пособие. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. – 252 с.
8. Менеджмент качества в образовании [Электронный ресурс] / KPMS. – URL: http://kpms.ru/Standart/ISO_Education.htm
9. Общероссийский классификатор специальностей по образованию ОК 009-2003 (ОКСО) от 30.09.2003 г. № 276-ст.
10. Протокол ученого совета СПГУТД № 6 от 24.01.2012 г. «Политика в области качества».
11. Плаксий С. И. Конкурентоспособность российского высшего образования [Электронный ресурс] / Portalus.ru – URL: http://www.portalus.ru/modules/pedagogics/rus_readme.php?archive&id=1191665220&start_from&subaction=showfull&ucat=1 (дата обращения: 06.10.2007).

12. Сметанина Т.В. Стратегические основы развития эффективной экономической деятельности организации – экономического субъекта – предприятия России в условиях международной интеграции: моногр. – СПб.: СПГУТД, 2012. – 165 с.

13. Сметанина Т.В. Формирование теоретических подходов использования теории дистортности в теории проникновения международных стандартов менеджмента в систему управления экономическими субъектами России. – Ереван: АМИКУС, 2011. – 130 с.

14. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».

15. Smetanina T.V. Standardiyation of the management system of the educational institutions of Russia. Materials of the IVInternational research and practice conference. Vol. 1. – Munich, Germany, 2013.

**Система налоговых льгот и стимулов и их эффективность
(в контексте инновационного развития Российской Федерации)**

В статье рассматриваются налоговые льготы как способ налогового регулирования. Формулируются принципы эффективности налоговой системы, проблемы оценки результативности льготного налогообложения, уровни возможных последствий от применения льгот. Характеризуется налоговая политика КНР по стимулированию инноваций. Определяются направления повышения эффективности льготного налогообложения в контексте инновационного развития РФ.

The article presents tax benefits as a means of tax regulation. The principles of efficiency of a tax system, the problems of assessing the effectiveness of preferential taxation, levels of possible consequences from the application of benefits are considered, as well as the taxation policy of China aimed at stimulating innovations, is described. The author defines the directions of increasing the effectiveness of preferential taxation in the context of innovation development of the Russian Federation.

Ключевые слова: налоговая система, налоговое регулирование, налоговое стимулирование, налоговые льготы, инновационная деятельность, исследования и разработки, эффективность.

Key words: tax system, tax regulation, tax stimulation, tax benefits, innovation activity, research and development, effectiveness.

В современных условиях национальные налоговые системы испытывают воздействие большого количества негативных факторов, оказывающих непосредственное влияние на их развитие. К наиболее значимым из них относятся: уклонение от уплаты налогов, теневизация экономики, усиление конкуренции со стороны оффшорных юрисдикций, сокращение доходности под воздействием неблагоприятной конъюнктуры, распространение коррупции в налоговых органах, усложнение налоговых процедур, запаздывание необходимых корректировок налогового законодательства, отсутствие обоснованной и эффективной концепции налоговых льгот. Таким образом, актуальность исследований, связанных с совершенствованием системы налоговых льгот и повышением их результативности (эффективности), не вызывает сомнений.

Система налоговых льгот и преференций наряду с бюджетно-налоговым балансированием, административным воздействием, мерами санкционированных действий – одна из четырех взаимосвязанных сфер налогового регулирования.

Налоговые льготы (наравне с налоговыми санкциями) являются способами налогового регулирования экономики, которые представлены такими методами регулирования, как налоговая амнистия, налоговые каникулы, инвестиционные налоговые кредиты, трансферты, отсрочка платежа, налоговые вычеты, обмен казначейских обязательств на налоговые освобождения, вексельное обращение под гарантию бюджета, взаимозачет бюджетно-налоговых долгов.

В современной налоговой политике предусмотрено выравнивание условий налогообложения за счет резкого сокращения числа налоговых льгот и в этом контексте представляется целесообразным рассмотреть эволюцию и динамику налогового законодательства современной России.

Процесс развития и совершенствования налогового законодательства Российской Федерации с целью адаптации его норм к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды можно разделить на три этапа:

1 этап (1989–2002 гг.) – подготовка и введение в действие Налогового кодекса РФ;

2 этап (2002–2009 гг.) – развитие налогового законодательства (первый этап реформирования налоговой системы России);

3 этап (с 2009 г. по настоящее время) – совершенствование налогового законодательства (второй этап реформирования налоговой системы России).

Реформирование налоговой системы РФ осуществляется на основе следующих концептуальных положений:

1) общее сокращение налоговой нагрузки за счет сокращения ставок налогообложения и отмены отдельных видов налогов дальнейшего расширения налоговой базы;

2) перераспределение налоговой нагрузки между факторами производства путем сокращения налоговой нагрузки по факторам «труд» и «капитал» и увеличение налоговой нагрузки на фактор «земля»;

3) перераспределение налоговой нагрузки с мобильной (НДС, подоходный налог) на немобильную налоговую базу (имущественные налоги).

Перераспределение налоговой нагрузки с мобильной на немобильную составляющую налоговой базы позволит обеспечить перераспределение налоговой нагрузки между уровнями бюджетной системы, а именно реальное применение в практике налогообложе-

ния большинства видов имущественных налогов обеспечит существенное расширение реальной налоговой базы для местных и региональных органов власти и управления.

Реформирование налоговой системы РФ осуществляется в русле мирового опыта. Как известно, налоговые реформы, проведенные в середине 80-х гг. XX в. в США и позднее в странах ЕС и ряде других стран, в результате снижения ставок налога на прибыль компаний привели к росту предпринимательской активности. В этот же период во многих странах был отмечен рост фактических бюджетных поступлений от этого налога. Этот парадокс объясняется как активизацией бизнеса, так и тем, что с целью сохранения и увеличения бюджетных доходов одновременно проводилась политика расширения налогооблагаемой базы, в том числе за счет сокращения ряда налоговых льгот. При этом налоговые льготы, нацеленные на стимулирование расходов на инновационную деятельность, как правило, не отменялись, более того, их стало использовать большее число стран мира.

В финансовой теории с целью оценки влияния изменений в налоговой политике принято использовать показатель эластичности налоговых поступлений, который может определяться двумя способами: процентное изменение налоговых поступлений к процентному изменению национального дохода; абсолютное изменение налоговых поступлений к абсолютному изменению национального дохода. Более распространено применение первого варианта. Так, например, было установлено, что степень налогового реагирования в экономике Германии составляет 1 %. Это значит, что повышение или понижение национального дохода на 1 % обуславливает рост или сокращение суммы налоговых поступлений на 1,5 %.

Принято считать, что наибольшей эластичностью благодаря своей прогрессивной шкале обладает подоходный налог. Несколько менее это выражено у налога на прибыль (шкала со слабой прогрессией, а иногда даже регрессией). Доходная эластичность налога с оборота обычно равна 1.

Степень реакции у налога на имущество и специальных потребительских налогов низка, что объясняется базой исчисления налогов, не связанной с конъюнктурными колебаниями, пропорциональной шкалой обложения и низким уровнем обложения.

Степень реакции на конъюнктуру всей налоговой системы зависит от того, какой удельный вес занимают в ней отдельные виды налогов. Должный уровень эластичности всей налоговой системы равны 1 (такой уровень считается предпосылкой ее эффективного конъюнктурно-стабилизирующего воздействия), возможен обычно

тогда, когда повышается относительное значение подоходного налога и налога на корпорации.

Полноценным и широко используемым инструментом экономической политики государства по стимулированию предпринимательской активности является введение налоговых льгот, и исследования оценки результативности (эффективности) этих инструментов налоговой политики выполняются во многих странах мира.

Так, например, доказано, что налоговая льгота в виде дополнительного налогового вычета (была введена в РФ с 2009 г.) в целом эффективна и может приводить к росту затрат на исследования и разработки до двух денежных единиц (д. е.) на 1 д. е. потерь бюджета от введения этой льготы. Иными словами, льгота в данном случае в два раза эффективнее прямой поддержки инновационной деятельности или финансирования научных исследований государством [2].

Налоговое льготирование и стимулирование – один из элементов налоговой конкуренции, а широкое распространение налоговых льгот и стимулов свидетельствует как о росте налоговой конкуренции, так и об их позитивном влиянии на поведение фирм.

Применение той или иной налоговой льготы определяется многими национальными факторами (особенностями налогообложения прибыли корпораций, отраслевой структуры и долей высокотехнологичных секторов в этой структуре, инновационным уровнем, инновационной политикой государства и др.). Кроме того, возможны и негативные эффекты введения налоговых льгот (рост налоговых злоупотреблений, большие административные издержки и др.).

Наиболее важными факторами, определяющими результативность налоговых субсидий, являются сама конструкция налогового стимула, его соответствие налоговой системе, а также уровень доходности компании. Так, например, в *Испании, Венгрии, КНР* получить налоговую льготу могут только прибыльные компании с определенным уровнем рентабельности.

Эффективность льготного налогообложения зависит не только от конкретных налоговых инструментов, но и от их ясности и простоты вычисления.

Общее правило: чем больше налоговых льгот и сложнее правила их вычисления, тем больше возможностей для налоговых злоупотреблений – использование законных лазеек («дыр» в законодательстве) для уменьшения компаниями своих налоговых обязательств. К числу таких злоупотреблений, например, относятся:

- заявки на налоговые исследовательские льготы со стороны компаний, выдающих неисследовательские расходы за исследовательские расходы;

- изменение титульного статуса компании без должных на то оснований (при введении льгот для зарегистрированных молодых компаний-инноваторов компании быстро меняют «вывеску»);

- необоснованное искусственное разделение компании на несколько малых фирм для получения льгот, предназначенных малому и среднему бизнесу.

Именно злоупотребления при получении налогового исследовательского кредита привели к тому, что *Германия* отменила его в середине 90-х гг. XX в.

Эффективность налоговой системы государства выражается отношением налоговых поступлений к налоговым затратам. Она тем выше, чем больше налоговые поступления по отношению к налоговым затратам, поэтому эффективная налоговая политика нацелена на увеличение налоговых поступлений в бюджетную систему и минимизацию налоговых затрат.

Принцип эффективности налоговой системы может быть реализован на основе двух концептуальных подходов:

- *нейтралистическом* – уменьшение налоговой ставки и расширение налоговой базы без использования налоговых льгот;

- *интервенционистском* – дифференциация налогов, использование многочисленных налоговых льгот при высоких общих налоговых ставках.

В современных условиях общественного развития наиболее перспективным является второй подход, предусматривающий целенаправленное стимулирование соответствующих видов экономической деятельности.

Проблема оценки результативности (эффективности) льготного налогообложения – весьма актуальна. Возникает вопрос о результативности и целесообразности этого инструмента: не выгоднее ли с точки зрения государства субсидировать компании напрямую или предоставление налоговой льготы государственным заказом?

В рамках существующих противоречий критериев оценки налоговой системы скрывается конфликт между требованиями экономической эффективности и справедливости. Сложившиеся противоречия между этими критериями не могут быть полностью разрешены, и это должно учитываться при решении многих конкретных проблем при формировании налоговых систем государств. Это в значительной степени относится и к решению вопроса о налоговых льготах. Обычно их необходимость обосновывается с позиций справедливости. Но введение любых льгот предполагает усложне-

ние налоговой системы и возможность усиления искажающего воздействия налогов на аллокацию ресурсов. Поэтому на практике необходимо принимать такие решения, которые способствуют достижению компромисса между взаимосвязанными, но противоречивыми критериями.

Общая идея оценки эффективности налоговых льгот и стимулов (НЛС) состоит в сопоставлении величины расходов и инициированных ими результатов, т. е. дополнительных доходов для фирм, государства и общества в целом.

Поскольку НЛС представляют собой недополученный налоговый доход государства или ресурсы, которые могли бы быть использованы в иных формах государственной поддержки, то для оценки эффективности их применения необходимо прежде всего сопоставить величину расходов на налоговое льготирование и стимулирование с результатами, полученными от НЛС на уровне фирмы, государства и общества в целом.

При выполнении оценки действенности (целесообразности) НЛС необходимо рассматривать три уровня возможных последствий от их применения (эффекты первого, второго и третьего порядка):

- эффект первого порядка – прямое влияние НЛС на целевую функцию их предоставления (например, на прирост расходов на ИР, осуществляемых фирмой);
- эффект второго порядка – влияние НЛС на поведение фирмы (например, увеличение доли продаж, изменение в направлениях и методах осуществления ИР, изменение модели поведения фирмы);
- эффект третьего порядка – влияние НЛС на макроэкономические показатели развития экономики и общества в целом (рост ВВП, повышение благосостояния, уровня и качества жизни и др.).

Если эффекты первого и второго порядка проявляются обычно на уровне хозяйствующего субъекта (фирмы), то эффект третьего порядка – это макроэкономический эффект, проявляющийся на уровне национальной или глобальной (мировой) экономики.

Для оценки эффективности НЛС применяются различные методические подходы и методики, которые сводятся к трем основным типам: максимизация целевой функции; полный анализ «затраты-выпуск» (*economic impact analysis*); макроэкономический анализ.

Методика анализа «затраты-выпуск» позволяет оценить эффективность проектов, финансируемых из государственного бюджета, и предполагает четкое разделение средств, затраченных из госбюджета на создание соответствующих объектов и средств, полученных государством от их использования через налогообложение, государственные пошлины, сборы и т. д. Кроме того, учитывают влияние проектов на окружающую среду, социальное развитие территории,

т. е. оценивают неэкономические затраты и выгоды, что позволяет более точно рассчитать эффективность проекта для общества и экономики. Таким образом, для целей оценки эффективности предоставления НЛС этот метод идеально подходит, но на практике выявить и учесть все последствия (эффекты) второго и тем более третьего уровня достаточно сложно. Поэтому применяемые на практике методы оценок включают прежде всего расчеты эффектов первого уровня, т. е. эффекта, полученного за счет максимизации целевой функции.

Так, например, при оценке эффективности стимулирования инновационного развития (учет прямого прироста затрат на исследования и разработки) увеличение объемов их финансирования сопоставляется со стоимостью введения налогового стимулирования государственными органами власти и управления. По оценкам, из 12 налоговых стимулов, проанализированных Европейской комиссией в ходе специального исследования эффективности инновационных налоговых стимулов, 10 учитывали прямой прирост объемов исследований и разработок, шесть – прирост инновационности и только четыре учитывали макроэффекты [4].

Прямое влияние НЛС на целевую функцию их предоставления. Максимизация целевой функции предоставления НЛС, как правило, направлена на увеличение целевых расходов хозяйствующего субъекта в результате предоставления налоговой субсидии. Налоговая субсидия в данном контексте – это сумма недополученных государством налогов в результате льготного налогообложения.

Так, например, прирост расходов на исследования и разработки характеризует величину денежных средств в общих расходах фирмы на эти цели, которая генерируется налоговой субсидией. Этот показатель рассчитывается путем деления суммы расходов на исследования и разработки, инициированных применением налоговых стимулов, на общую величину недополученных бюджетом налоговых доходов в результате применения налоговых стимулов. Большинство исследователей признает налоговое стимулирование исследований и разработок эффективным, если расходы на эти цели дополнительно выросли по сравнению с тем приростом аналогичных расходов, который был бы осуществлен без налогового стимулирования. Этот дополнительный прирост должен быть больше 1, т. е. на каждую денежную единицу недополученных налоговых поступлений должно быть реализовано больше единицы дополнительных расходов в исследования и разработки. И если такое условие не соблюдается, то можно сделать вывод не о стимулировании расходов, а о замещении частного финансирования государственным финансированием.

Влияние НЛС на поведении фирмы. Оценка последствий второго уровня – это попытка измерить (т. е. оценить) влияние НЛС на поведение фирмы. Среди существующих моделей, позволяющих объяснить поведение фирм и их управляющих в терминах их задач и целей (модель максимизации прибыли; модель максимизации продаж; модель максимизации роста и др.), только модель максимизации добавленной стоимости (японская модель) базируется на приоритете долгосрочных решений и наилучшим образом объясняет поведение многих фирм в этой стране. Согласно этой модели, фирма существует для обеспечения долгосрочного состояния всех лиц, связанных с существованием корпорации – ее работников, управляющих, поставщиков, акционеров. Главной задачей фирмы в этих условиях будет повышение добавленной стоимости товаров и услуг, получаемых от внешних поставщиков. Эта задача имеет постоянный характер и не зависит от экономических циклов. Во время спада фирма увеличивает банковский долг и может временно сократить выплаты дивидендов акционерам и компенсации своим работникам, возвращая все это во время подъема. Тем самым поведение фирмы будет характеризоваться постоянной сосредоточенностью на инновациях и гибкости производства, что позволяет определить ее поведение как инновационное.

Исследователи во многих странах мира пытаются оценить последствия предоставления НЛС, используя различные характеристики инновационного поведения фирм. Наиболее последовательна в этом является *Голландия*, в которой для оценки используется показатель доли инновационных продаж в общем обороте компании. В 2000 г. увеличение налогового зарплатного исследовательского кредита на 1 % привело к увеличению доли инновационных продаж в общем обороте фирм на 19 %. В 2007 г. прирост расходов в исследования и разработки на 1 % (как результат введения налогового стимула) привел к увеличению доли инновационных продаж на 0,11 п. п. [4].

По результатам опроса фирм в *Австралии* оценка результатов действия налоговой льготы включала измерение роли права на интеллектуальную собственность, вклад исследований и разработок в рост будущих продаж и прибыли, доступ к капиталу.

В целом западные аналитики считают, что оценки инновационной отдачи (последствий второго порядка) в результате мер налогового стимулирования инновационного развития пока не опираются на надежные методы расчета и, как правило, базируются на результатах опроса или статистических моделях.

Влияние НЛС на макроэкономические показатели развития экономики и общества. Оценка влияния предоставления НЛС на

макроэкономические показатели производится еще реже, чем оценка их влияния на поведение фирм. Оценка последствий третьего порядка предоставления НЛС требует полного анализа по методу «затраты – выпуск», который включал бы все прямые и косвенные издержки и все выгоды, имеющие отношение к объекту НЛС.

Со стороны «затрат» такой полный анализ должен включать: издержки оформления НЛС (оплата налоговых консультантов, затраты на проведение экспертизы и пр.); административные издержки (дополнительный наем налоговых инспекторов, их обучение, аудит, обновление инструкций и др.). Со стороны «выпуска» анализ должен включать также оценку влияния на производительность и прибыльность, измерение эффекта для иностранных компаний от внутринационального введения НЛС и др.

По мнению экспертов, сегодня анализ по методу «затраты – выпуск» практически невозможен, так как требует слишком много информации.

Как нам представляется, очень интересен опыт *Китайской Народной Республики* в сфере стимулирования инноваций [1; 2].

В 2000-х гг. в Китае была поставлена задача повышения конкурентоспособности китайской экономики по широкому спектру направлений, и налоговая политика стимулирования инноваций перестала замыкаться только на резидентах технопарков. Более того, если раньше региональные власти ради размещения на их территориях научных парков и технопарков предоставляли компаниям дополнительные льготы, то сейчас им это запрещено, так как в настоящее время снижение налогового бремени – прерогатива национальных, а не региональных научно-технических парков.

Кроме того, инновационно направленные налоговые льготы стали распространяться на деятельность компаний, работающих на внутренний рынок. Акцент был перемещен на поощрение создания инновационных организаций «с нуля», и налоговые льготы перестали фокусироваться на ограниченном круге сфер инноваций. Более того, налоговые инструменты стали использоваться для поощрения диссимилиации инновационных технологий в национальной экономике: в частности, налоговые льготы стали предоставляться компаниям, играющим роль промежуточных звеньев в инновационном процессе.

Основным методом предоставления налоговых льгот в КНР долгое время являлся прямой метод – предоставление льгот по подоходному налогу (снижение корпоративного подоходного налога и оставление этой суммы в распоряжении предприятия), налогу на использование земель городских районов, НДС и др.

За последние несколько лет Китай начал осуществлять налоговую политику стимулирования инноваций косвенными методами, но прямые методы по-прежнему доминируют.

Назначение налоговой политики по стимулированию инноваций в КНР – содействие инновациям во всех областях производства, применения и оборота знаний. Наибольший риск инновации имеют в сфере НИОКР, но в КНР этот аспект налоговой политики наименее разработан. Вот почему в Китае уровень рентабельности новой продукции или новых технологий определяет величину налоговых льгот: чем выше рентабельность реализованной продукции предприятия, тем больше налоговые льготы. Это приводит к тому, что предприятия сосредотачиваются на техническом заимствовании в производстве продукции, пренебрегая, таким образом, сектором исследований и разработок.

За время проведения политики реформ и открытости в КНР главным объектом предоставления налоговых льгот становятся предприятия, научно-исследовательские учреждения, высшие учебные заведения и другие индивидуальные субъекты инновационной деятельности, среди которых наиболее важным объектом льготирования является предприятие. При этом необходимо отметить, что максимальная динамика налоговых льгот традиционна была направлена на предприятия новых и высоких технологий.

Например, при величине ставки корпоративного подоходного налога 15 % политика «два исключения и три сокращения» («2 не учитывается, 3 – уменьшается наполовину») проводится для предприятий с зарубежным капиталом, которые освобождаются от уплаты корпоративного подоходного налога в течение двух лет, принесших прибыль, а в течение трех последующих лет сумма налога сокращается на 50 %.

По нашему мнению, для повышения эффективности управления льготным налогообложением задача построения и администрирования системы налоговых льгот должна быть решена для следующих условий: налоговые льготы должны быть устойчивыми к их необоснованному применению максимально гарантированы тем, кто действительно нуждается в них, т. е. решение о предоставлении льготы должно объективно основываться на нормах закона и не зависеть от субъективного мнения налогового инспектора.

Проблема повышения эффективности льготного налогообложения как элемента налогового регулирования напрямую связана с решением задачи повышения эффективности управления льготным налогообложением. Успешному решению этой задачи будет способствовать создание широкой сети государственных региональных консультационных центров и обеспечение компаний доступной информацией по налоговому администрированию, что может снизить первоначальные издержки по подаче заявки на новую налоговую

льготу (затраты на подготовку заявки собственными силами компании и оплату привлеченных специалистов), а также необходимость одновременной корректировки общей системы налогообложения, а не только системы налоговых льгот с тщательным мониторингом и оценкой всех нововведений.

Сложности администрирования мер налогового регулирования посредством НЛС в России могут быть в некоторой степени устранены, если будет учтен мировой опыт. Так, например, могут быть успешно использованы управленческие решения, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Решения в сфере администрирования мер налогового регулирования посредством НЛС [1]

Сложности администрирования	Решения
Недостаток ясности	При описании льготы и ее адресатов необходимо использовать однозначно толкуемые понятия, зафиксированные в налоговом или ином законодательстве. В частности, мировой практикой является использование в определении льгот понятий, закрепленных ОЭСР
Предварительное согласование льгот. Необоснованные отказы в льготах	Передача согласований на уровень профессиональных организаций, компетентных в предмете согласования
Коррупцированность согласованных льгот	Предоставление налогоплательщику свободы в выборе согласующей организации (может быть как ограниченный, так и неограниченный список)
Проверка выполнения условий предоставления льготы	Использование четкой и измеримой системы критериев и прозрачной процедуры проверки
Возможность самостоятельной достоверной оценки потенциальной доступности льгот для целей планирования	Введение предварительных критериев, позволяющих объективно и просто оценить доступность льготы

Список литературы

1. Куклина Е.А., Чжу Сяоцин, Сунь Юйсю, Се Тяньчэн. Налоговая политика стимулирования инновационной деятельности в России и Китае: этапы разработки и проблемы реализации // Управленческое консультирование. – 2013. – № 7. – С. 26–38.

2. Куклина Е.А., Чжу Сяоцин, Сунь Юйсю, Се Тяньчэн. Налоговая политика стимулирования инноваций как фактор экономического роста: китайский путь // Управленческое консультирование. – 2014. – № 2. – С. 84–93.

3. Марков В.В. Налоговые льготы как способ стимулирования инновационной деятельности: оценка целесообразности и бюджетной результативности применения: дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2010.

4. Налоговое стимулирование инновационных процессов / отв. ред. Н.И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2009.

Сведения об авторах

Ахунов Валерий Масабихович – кандидат экономических наук, кандидат искусствоведения, доцент, заведующий отделом экскурсионно-лекционной работы, Государственный Русский музей, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: knpdoc49@mail.ru

Загоскина Наталья Михайловна – магистр кафедры менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: smetdipdok@mail.ru

Иванов Владимир Григорьевич – кандидат экономических наук, доцент, Ленинградский государственный университет им. А. С. Пушкина, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: vg45@rambler.ru

Казakov Николай Петрович – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры коммерческой деятельности и предпринимательства, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: knpdoc49@mail.ru

Кривоногих Анна Александровна – аспирант, кафедра денег и ценных бумаг, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: nostra04@list.ru

Куклина Евгения Анатольевна – доктор экономических наук, доцент, Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, зав. кафедрой макроэкономического регулирования, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: jeakuklina@mail.ru

Лебедефф-Донской Марат Максимович – соискатель, кафедра экономической теории и региональной экономики, Челябинский государственный университет, г. Челябинск, Россия; e-mail: lebedeff-donskoy@mail.ru

Мангутов Иван Степанович – доктор экономических наук, профессор, Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: kafedraek@yandex.ru

Ормонова Алина Анарбековна – аспирант, кафедра истории и политологии, Государственный университет управления (ГУУ), Москва, Россия; e-mail: sadstory2007@rambler.ru

Перепелкина Валентина Александровна – кандидат философских наук, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ, Северо-Западный институт управления, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: vg45@rambler.ru

Полонская Мария Сергеевна – магистр кафедры менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: smetdipdok@mail.ru

Рябов Евгений Юрьевич – аспирант, кафедра корпоративных финансов и банковской деятельности, Волгоградский государственный университет, г. Волгоград, Россия; e-mail: john-style@mail.ru

Сметанина Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: smetdipdok@mail.ru

Флит Александр Леонидович – аспирант, Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: alexflit@mail.ru

Якунин Павел Николаевич – аспирант, Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: yakunins7@rambler.ru

Требования к статьям, присылаемым в журнал

К публикации в Вестнике Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина принимаются статьи, отражающие широкий спектр проблем экономической науки и практики.

Обязательным условием публикации результатов кандидатских исследований является наличие отзыва научного руководителя, несущего ответственность за качество представленного научного материала и достоверность результатов исследования. Публикации результатов докторских исследований принимаются без рецензий.

Рецензирование всех присланных материалов осуществляется в установленном редакцией порядке. Редакция журнала оставляет за собой право отбора статей для публикации.

Требования к оформлению материалов

Материал должен быть представлен тремя файлами:

1. Статья

Объем статьи не менее 18 и не более 26 тыс. знаков с пробелами. Поля по 2,0 см; красная строка – 1,0 см. Шрифт Times New Roman Cyr, для основного текста размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5 пт.; для литературы и примечаний – 12 кегль, межстрочный интервал – 1,0 пт.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок в автоматическом режиме Word.

Ссылки на литературу оформляются в тексте в квадратных скобках, например [7] или [5, с. 56–57]. Список литературы (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи.

Фамилия автора печатается в правом верхнем углу страницы над названием статьи.

В левом верхнем углу страницы над названием статьи печатается присвоенный статье УДК.

2. Автореферат

Автореферат содержит:

- название статьи и ФИО автора – на русском и английском языках.
- аннотацию статьи на русском и английском языках объемом 300–350 знаков с пробелами.
- ключевые слова и словосочетания (7–10 слов) на русском и английском языках.

3. Сведения об авторе

Содержит сведения об авторе: фамилия, имя, отчество полностью, место работы и занимаемая должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, электронный адрес, контактный телефон. Необходимо указать шифр специальности и направление диссертационного исследования.

В случае несоблюдения настоящих требований, редакционная коллегия вправе не рассматривать рукопись.

Статью, оформленную в соответствии с прилагаемыми требованиями, можно:

- выслать по почте в виде распечатанного текста с обязательным приложением электронного варианта по адресу: 196 605 Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10. Кафедра экономики и управления.

- отправить по электронной почте: e-mail: vestnikeconomikalgu@yandex.ru

- тел. (812) 451–74–41

Статьи принимаются в течение года.

Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в авторский оригинал.

При передаче в журнал рукописи статьи для опубликования презюмируется передача автором права на размещение текста статьи на сайте журнала в системе Интернет.

Плата за опубликование рукописей аспирантов не взимается. Статус аспиранта подтверждается справкой обучающей организации.

Гонорар за публикации не выплачивается.

Редакционная коллегия:

196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин

Петербургское шоссе, 10

тел. (812) 476-90-36

Научный журнал

**Вестник
Ленинградского государственного университета
имени А. С. Пушкина**

**№ 1
Том 6. Экономика**

Редактор *В. Л. Фурштатова*
Технический редактор *Н. П. Никитина*
Оригинал макет *Н. П. Никитиной*

Подписано в печать 20.03.2014. Формат 60x84 1/16.
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 8,25. Тираж 500 экз. Заказ № 1032

Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина
196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10

РТП ЛГУ 197136, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 25а