

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А. С. ПУШКИНА

ВЕСТНИК

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

Научный журнал

№ 2

Том 6. Экономика

Санкт-Петербург
2014

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

Научный журнал

№ 2 (Том 6) 2014

Экономика

Основан в 2006 году

Учредитель Ленинградский государственный университет им. 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)
им. А. С. Пушкина, 2014
© Авторы, 2014

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Г.В. Черкасская

Возможности применения положений неоклассической
и институциональной экономической теории
для формирования общей теории социальной защиты 5

Д.А. Данданян

Налоговые льготы как форма государственной поддержки..... 18

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

Ю.Н. Стецюнич

Неправомерное банкротство: экономические признаки
и возможности предотвращения 29

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Е.А. Маклакова

Качество трудовой жизни как индикатор реализации
трудового потенциала 37

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

К.С. Афанасьев

Джентрификация и реиндустриализация
в развитии городской территории 48

А.А. Трещева

Организационно-экономический механизм инвестиционного
обеспечения регионального развития 61

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОТРАСЛИ: ОБРАЗОВАНИЕ

Д.Г. Родионов, Е.В. Ялунер, О.А. Кушнева

Гонка за лидером: правительственная программа «5-100-2020» 69

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОТРАСЛИ: КУЛЬТУРА

В.М. Ахунов

Экономические особенности функционирования
историко-культурных комплексов в связи
с переходом к рынку духовных благ 87

МЕНЕДЖМЕНТ

В.А. Сливак

Системный подход к изменениям в организациях 95

Сведения об авторах..... 116

Contents

ECONOMIC THEORY

G.V. Cherkasskaya

Possibilities of applying provisions of the neoclassical and institutional economic theory for developing the general theory of social protection 5

D.A. Dandanyan

Tax benefits as a form of state support..... 18

FINANCE AND CREDIT

Yu.N. Stetsunich

Illegal bankruptcy: economic characteristics and possibilities of prevention 29

LABOR ECONOMICS

E.A. Maklakova

Working life quality as an indicator of implementing the labour potential 37

REGIONAL ECONOMY

K.S. Afanasiev

Gentrification and re-industrialization in the urban development..... 48

A.A. Treshcheva

Organizational-economic mechanism of investment provision for regional development..... 61

ECONOMICS AND MANAGEMENT IN THE INDUSTRY: EDUCATION

D.G. Rodionov, E.V. Yaluner, O.A. Kushneva

Race to the Top: the government programme "5-100-2020" 69

ECONOMICS AND MANAGEMENT IN THE FIELD OF CULTURE

V.M. Akhunov

Economic features of the historical and cultural complexes functioning in connection with transition to the market of spiritual benefits 87

MANAGEMENT

V.A. Spivak

The systematic approach to changes in organizations 95

About authors 116

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.837:364

Г.В. Черкасская

Возможности применения положений неоклассической и институциональной экономической теории для формирования общей теории социальной защиты

В статье проанализированы возможности применения теоретических, методологических и методических положений неоклассической и институциональной экономической теории для формирования фундаментальной теории социальной защиты. Рассмотрена сущность и экономическая специфика института социальной защиты, особенности обмена, контрактов и поведения объектов и субъектов социальной защиты в рамках институциональной теории. Сделаны выводы о возможности формирования общей теории социальной защиты в рамках институциональной экономической теории.

The article analyzes possibility of applying theoretical, methodological and methodical provisions of the neoclassical and institutional economic theory for developing the fundamental theory of social protection. The article considers the nature and economic features of social protection, specific features of exchange, contracts, and behaviour of objects and subjects of social protection in the framework of the institutional theory. Conclusions about the possibility of developing the general theory of social protection in the framework of the institutional economic theory are made.

Ключевые слова: экономическая теория, неоклассическая экономическая теория, институциональная экономическая теория, общая теория социальной защиты.

Key words: economic theory, neoclassical economic theory, institutional economic theory, general theory of social protection.

Социальная защита как объект научного исследования во всей своей полноте и разнообразии до сих пор не имеет очевидно признанного места в системе экономических наук, в том числе и в нашей стране. Так, паспортом специальности 08.00.05 Экономика и управление народным хозяйством: экономика труда (экономические науки) предусматривается п.п. 5.12 «проблемы социального обеспечения, социального страхования и социальной защиты населения, типы и формы обеспечения; пенсионная система и перспективы её развития», носящий скорее проблемно-прикладной,

чем фундаментально-теоретический характер. В то же время диссертационные работы по тематике социальной защиты могут защищаться и в экономике, и в социологии, и иных отраслях наук. В этой связи имеет смысл рассмотреть возможности неоклассической и институциональной экономической теории для формирования общей теории социальной защиты как фундаментального теоретического знания в данной области.

Многие исследователи считают, что институциональная экономическая теория имеет самый значительный масштаб применения для исследования социально-экономических процессов [4], даже несмотря на то, что сегодня методы исследования неоклассических экономистов могут быть использованы для решения других социальных и, казалось бы, неэкономических проблем, в том числе признаваемых обществом как сопутствующие бедности.

Например, они могут помочь дифференцировать преступность по мотивам, разъяснив экономические основы существования определенной части преступной деятельности, не связанной напрямую с бедностью, голодом и лишениями, т. е. определить те формальные объекты социальной защиты, которые, по сути, в ней не нуждаются. Так, лауреат нобелевской премии Г.С. Беккер заявлял: «...Я не был согласен с утверждением, что преступниками движут совершенно иные мотивы, чем всеми остальными. Вместо этого я моделировал поведение преступников, исходя из предпосылки его рациональности, но и здесь "рациональность" не сводилась к крайнему материализму. ... Рациональность подразумевает, что некоторые индивиды становятся преступниками из-за финансовой выгоды преступления в сравнении с легальными занятиями с учетом вероятности поимки и осуждения, а также суровости наказания. Масштабы преступности определяются не только рациональностью и предпочтениями потенциальных преступников, но также экономической и социальной средой, созданной государственными мероприятиями, как то: расходы на полицию, объемы наказаний за различные правонарушения и возможности получения работы, образования и профессиональной подготовки. Очевидно, все эти аспекты являются органичной частью экономического подхода к преступности. Совокупные общественные расходы на борьбу с преступностью можно сократить (при сохранении неизменного математического ожидания размера наказания), компенсировав сокращение расходов на поимку преступников достаточным ужесточением наказаний осужденных. Однако любителей острых ощущений от совершения преступления удерживает скорее вероятность быть осужденными, чем суровость наказания. Поэтому оптимальная политика государства должна состоять в том, чтобы уравновесить сокращение расходов на суды и полицию за счет снижения вероятности осуждения и повышение ап-

петитов преступников-сорвиголов в результате большей безнаказанности. Государство должно также учитывать вероятность осуждения невиновных»¹.

В настоящее время многим из нас очевидно уже не только это, но и другое – именно мягкость установленного российским законом наказания по многим общественно значимым преступлениям (убийство, разбой и т. д.) в нашей стране, особенно для лиц в возрасте до 18 лет, делает очень *выгодным*, исходя из расчёта трансакционных издержек, и совершение преступлений самими несовершеннолетними, и подстрекательство к их свершению, и переложение ответственности за уже свершённые тяжкие преступления именно на несовершеннолетних. По мере роста подростковой преступности растут не столько общественные затраты на правоохранительную систему в целом, сколько издержки, связанные с прямыми потерями человеческого и социального капитала, поскольку существующая система исполнения наказаний в нашей стране, по мнению многих, безальтернативно воспроизводит лишь *непродуктивные* и *асоциальные* группы (преступников, маргиналов и т. п.), которые в развитых обществах также являются потенциальными *объектами* социальной защиты.

Семейные и межпоколенные отношения, конфликтность которых прямо отражается на социальной защищенности разных возрастных групп немедленно или отсроченно, также может быть предметом неоклассического экономического анализа. Например, Г. С. Беккер, анализируя отношения отцов и детей с позиций своего «экономического подхода», делает вывод о трансформации семейных ценностей в результате государственной политики [по социальной защите]: «Рассмотрим, к примеру, программу помощи престарелым (особенно беднякам, не оставляющим наследства), которая ослабляет зависимость стариков от детей. Мы можем заключить, что родители, не нуждающиеся в поддержке на старости лет, не будут столь уж усердно воспитывать в своих детях чувство преданности, вины и т. п. Это значит, что программы социального обеспечения, существенно помогающие старикам, благоприятствуют ослаблению семейных связей в результате максимизирующей реакции на эти государственные мероприятия»². Такая экономическая модель действительно имеет место, однако это действительно так, если только исходить из модели родительского поведения, максимизирующего собственную социально-экономическую выгоду исключительно *эгоистического характера* (чем больше детей, тем

¹ Gary S. Becker. The Economic Way of Looking at Behavior / нобелевская лекция 09.12.1992. Цит. по [3, с. 692].

² Там же. Цит. по [3, с. 699–702].

больше рабочих ру, и т. п.), а если опираться на принцип максимизации *чувственного и нравственного родительского альтруистического наслаждения*, то гарантированная государственная пенсия, по нашему мнению, наоборот, освобождает отношения родителей и детей от искажающих их первичную чистоту расчётов «ты – мне, я – тебе». Таким образом, социальная защита как социально-экономическое явление также может быть представлена экономической моделью, рассчитывающей соотношения «выгоды» и «редкости», по Г. Беккеру.

На сегодняшний день институциональная экономическая теория достаточно известна. В историческом периоде институциональная экономическая теория, по общему признанию, опирается на классические точки зрения [6] и имеет несколько волн и направлений развития (Т. Веблен [15], Р. Коуз [13], Дж. Коммонс, Д. Норт [5], Дж. Ходжсон [14]), причём каждая из последующих (волн) дополняла предыдущую, в чём-то не признанную и часто критикуемую. Понятно, что достаточно продолжительная научная дискуссия о рыночных и нерыночных способах организации экономики не могла не привести к созданию принципиально иной экономической теории, не связанной непосредственно с категорией «рынок». Использование такой базовой категории – «институт» – и сделало институциональную экономическую теорию востребованной. Однако только с течением времени и с развитием её теоретической и методологической базы научному сообществу становятся более понятными и глобальность институциональной теории, и возможности её применения к специфическим социально-экономическим явлениям, в том числе таким, как социальная защита.

Основная идея институциональной экономической теории состоит в том, что формальные и неформальные правила (институты), существующие в конкретном обществе, всегда определяют экономическое поведение конкретных экономических агентов в конкретной ситуации. Поскольку предлагаемые в неоинституциональной теории определения сводятся к повторению в различных вариациях термина «правила»¹, то наиболее внятным определением института можно считать следующее: «Институт – это совокупность, состоящая из правил или нескольких правил и внешнего механизма при-

¹ «Институты – это правила игры в обществе или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми»: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 17; «это правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющееся взаимодействие между людьми»: Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. Т. 1. Вып. 2. 1993. С. 73.

нуждения индивидов к исполнению этого правила» [2, с. 23]. Под внешним механизмом принуждения здесь имеется в виду только *специально созданный* или организованный механизм.

Основными категориями (принципами) современного институционализма являются *неопределённость* (как фундаментальная характеристика экономической системы), *платность информации* (как средство уменьшения неопределённости) и *транзакционные издержки* (связанные с поиском информации, оценкой и контролем качества, ведением переговоров и заключением соглашений, спецификацией и защитой прав собственности, защитой от оппортунистического поведения).

В условиях существования институтов как экзогенных ограничений своей деятельности экономический субъект имеет несколько специфических черт:

- 1) стремление к максимизации полезности;
- 2) стремление к рациональному решению задач;
- 3) ограниченная рациональность;
- 4) ограничения, налагаемые институтами [4, с. 308–309].

Таким образом, общая последовательность основных понятий институциональной теории имеет следующий вид: *максимизирующее поведение – неопределённость экономической среды – «платность информации» – транзакционные издержки – институты – организации*.

В такой связи организации рассматриваются как конечные и наивысшие в иерархическом плане социальные образования, целью организации которых является снижение индивидуальных и совокупных транзакционных издержек в рамках определённого или совокупности определённых институтов.

Особой формой организации является современное государство, которое может рассматриваться как «организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющимися на географический район, границы которого устанавливаются его способностью облагать налогом подданных»¹.

Основная задача государства с точки зрения институционализма – производство общественных благ. В современной экономической науке считается, что «правительство и прочие общественные институты выполняют пять видов экономических задач, оберегающих рынок от провалов и позволяющих ему успешно развиваться»:

- создают благоприятные условия для экономической деятельности (обучают людей, формируют у них вкус и мораль, раскрывают научные основания технологии производства, вселяют в людей уверенность, что у них хватит собственных сил для выживания);

¹ М. Вебер, Д. Норт, цит. по [2, с. 211].

- налаживают и делают оперативной саму экономическую систему (устанавливают право на собственность, информируют о товарах и способах их приобретения, регулируют ведение деловых операций);

- корректируют размещение ресурсов (обеспечивают инфраструктуру, ограничивают загрязнение окружающей среды, контролируют монополии, страхуют от избыточных рисков);

- перераспределяют доходы (прямо передавая деньги, субсидируя социальные программы);

- стабилизируют макроэкономику (понижают безработицу и инфляцию, способствуют долговременному росту) [1].

Таким образом, государство с точки зрения институциональной теории, с одной стороны, является высшей формой социального института (организацией), с другой – само способно производить институты (правила и механизмы принуждения). Если учесть, что в истории существуют примеры различной успешности экономических реформ путём предложения кардинально новых институтов *сверху*, по-видимому, успешность в каждом конкретном случае будет определяться как векторный результат взаимодействия существовавших ранее и вновь вводимых институтов: насколько они дополняют или противоречат друг другу.

В этой связи интересен пример экономического развития Северной Европы в XX в. Характерно, что скандинавская экономическая школа в целом мало упоминается в отечественных учебниках, хотя среди нобелевских лауреатов по экономике есть уроженцы Северо-Запада Европы – Г. Мюрдаль (1898–1987, Швеция), Т. Купманс (1910–1985, Нидерланды – США), Б. Олин (1899–1979, Швеция), Т. Хаавельмо (1911–1999, Норвегия), Ф. Кюдланд (1943, Норвегия – США), и многие из них занимались вопросами теории благосостояния, реализованной сегодня в странах на севере Европы. В то же время Й. Шумпетер, проводя сравнительный анализ различных практических форм социализма, выделил шведскую модель как безусловный и *неповторимый* (курсив наш, Ч.Г.) [другими нациями] образец: «У каждой страны свой социализм. ... Учитывая специфику шведской нации и социальной структуры, нам нетрудно будет понять две самые существенные характеристики шведского социализма. Социалистическая партия, которой почти всегда руководили весьма способные и честные политики, медленно набирала силу в соответствии с совершенно нормальным процессом социального развития, не пытаясь ни опередить его, ни вступить с ним в борьбу ради борьбы, поэтому приход этой партии к власти не вызвал никаких социальных потрясений. Ответственные посты в государстве, естественно, перешли к её лидерам, которые стали строить свои отношения с лидерами других партий на условиях равенства в поис-

ках общей платформы: до сих пор, хотя в стране, конечно, появилась коммунистическая группа, все разногласия в Швеции по поводу текущей политики сводятся к тому, что кто-то предлагает потратить на некую социальную программу на несколько миллионов крон больше, другие – меньше, но сама эта программа возражений ни у кого не вызывает» [11, с. 730].

На наш взгляд, именно скандинавская или «северо-европейская» [11, с. 730] социально-экономическая система жизнеобеспечения, включающая развитую систему социальной защиты, является не только наиболее достойным вариантом воплощения эгалитарных экономических теорий, реализуемым, среди прочего, в признании первичной значимости экологического фактора в системе жизнеобеспечения и необходимом переходе, реальном и образном, государственной собственности в общественную и далее в публичную, но и самым естественным (в отсутствии войны) продолжением гуманистического развития социально-экономических систем технократической цивилизации.

Однако успех северо-европейской модели основан, по нашему мнению, в равной степени как на чисто экономических (повторяемых), так и на специфических естественно-исторических и социальных предпосылках (неповторяемых), в том числе институтах: этнических характеристиках северных народов (терпеливость, сдержанность привычек, уважение к природе, привычка к самообслуживанию и самообеспечению), определённом историческом этапе развития (пик стремления к мировому господству давно позади), политической закрытости общества (для представителей других рас), культурных и образовательных традициях, способности к бесконфликтному обсуждению общественно значимых вопросов и т. п., и поэтому действительно в этом смысле не может быть *автоматически* повторён никакой другой нацией¹. В этом плане, на наш взгляд, также весьма показателен пример, *не вызвавшей в своё время значительного общественного резонанса* публикации в Швеции (1978, 1985) такого художественного произведения как роман-драма К.-Х. Вийкмарка «Современная смерть: человек у последней черты». В романе инсценируется симпозиум по соответствующей теме, где с официальных и научных (экономических) позиций обсуждаются различные государственные и управленческие решения, позволяющие снизить «непосильные для трудящихся» социальные (пенсионные, медицинские и т. п.) расходы на «нетрудящихся», а именно: добровольно-принудительный уход из жизни лиц, достигших определенного возраста, необходи-

¹ Интересно, что при принудительной «американизации» общества эта система начинает давать сбои.

мость автоматического отключения систем жизнеобеспечения неизлечимо или тяжело больных, уничтожение психически больных и т. д. с анализом исторической практики принятия и реализации таких решений¹. Подобные подходы к снижению расходной части национальных расходов можно было бы назвать фашистскими, однако, поскольку, как показывает практика, они с пугающей периодичностью возникают вновь и вновь, если не в риторике государственных деятелей, то в устах обывателей, то по-прежнему необходимо публично, а для каждого нового поколения по-новому обсуждать эти вопросы, в том числе и для того, чтобы индивидуальное мировоззрение не требовало от общественного больше возможного в плане сохранения чего бы то ни было. Пока такие вопросы активно не обсуждаются обществом, невозможно выработать единый подход, который бы открыто, а не молчаливо и стыдливо, принимался и разделялся обществом. Такой подход единственно может быть основой создания чёткого и подкреплённого необходимыми ресурсами алгоритма профессиональных действий (стандарта обслуживания), способствующего оказанию социальной защиты на принципах социальной справедливости или хотя бы социальной ответственности, причём ответственность в таких случаях необходима обоюдная – со стороны и субъекта, и объекта социальной защиты.

Ранее институциональный подход в теории социальной защиты применял Л.П. Якушев, который рассматривал институт социальной защиты следующим образом:

- «...целевая комплексная система, сформированная обществом в его историческом развитии для решения многочисленных взаимосвязанных и взаимозависимых социальных и экономических проблем, обусловленных необходимостью поддержки обществом пожилых граждан, инвалидов, больных, безработных, семей, потерявших кормильца, а также семей с детьми...»;
- социальный институт, представляющий собой совокупность правовых норм, призванных решать определённые социальные и экономические проблемы в международном контексте, имеет дело с установленными законодательством категориями граждан, которые в силу утраты трудоспособности, отсутствия работы либо по другим

¹ В русском переводе роман напечатан в ИЛ. 2008. № 5. В экономике дискуссии идут по тем же вопросам, в том числе: этично ли ограничивать предоставление медицинских услуг, если они продлевают жизнь низкого качества, или так ли необходимо улучшать здоровье нации, если это в конечном счёте приводит только к росту дефицита системы здравоохранения и пенсионной системы (см.: Роберт Уильям Фогель «Экономический рост, демография и физиология: воздействие долговременных процессов на разработку и осуществление экономической политики» / пер. Г.Г. Пирогова [3, с. 748–750].

причинам не имеют достаточных средств для удовлетворения своих жизненно важных потребностей и потребностей нетрудоспособных членов семьи» [12, с. 19].

Такое представление о социальной защите ограничивает, на наш взгляд, её историческую феноменальность установлением, во-первых, принципа формальности правил (только *правовые* нормы), во-вторых, принципа утраты только дохода (*не имеют достаточных средств*), в-третьих, принципа гражданства. Характерно, что составляющими института социальной защиты в концепции Л.П. Якушева являются институты социального страхования, социальной помощи, а также иные организационно-правовые формы (государственное обеспечение, провидентные фонды, частные формы).

Как мы выяснили ранее, социальная защита как социально-экономический и социокультурный феномен безусловно шире и глубже, нежели международно признанные стандартные программы индустриального общества, рассматриваемые многими исследователями как единственно существующие проявления феноменальности социальной защиты [9]. Между тем в рамках институциональной экономической теории социальную защиту безусловно можно рассматривать как социально-экономический институт в совокупности норм (правил), формальных и неформальных, а также механизмов принуждения к их выполнению (личных, групповых, общественных и государственных).

Предложенное нами ранее категориальное определение социальной защиты [8] позволяет определить отличия института социальной защиты от других социально-экономических институтов по его предмету как *института, формирующего и регулирующего совокупность отношений, складывающихся в обществе по поводу производства, распределения и перераспределения общественно-го продукта в целях обеспечения адекватной социальной адаптации и интеграции индивидов, не способных самостоятельно справиться с негативным воздействием социальных рисков*.

Основная функция института социальной защиты с точки зрения институциональной теории – прямое и косвенное распределение общественных и индивидуальных ресурсов, выгод и издержек в рамках конкретного человеческого сообщества в связи с объективной неспособностью части этого сообщества адаптироваться к определённым историческим и социально-экономическим условиям.

Рассмотрим социальную защиту в свете институциональной экономической теории более подробно.

Исходя из хода эволюции социальной защиты, в том числе определённых нами условий её возникновения [10], можно считать институт социальной защиты объективно возникающим и

существующим непрерывно в течение существования любого человеческого общества.

В то же время следует признать, что как нормы, так и механизмы социальной защиты могут иметь различный, в том числе разнонаправленный в индивидуальном и общественном плане, характер, но видимая сегодня эволюция норм социальной защиты, принимаемых за мировой образец, в основе своей связана с развитием производительных сил технократической цивилизации и государства как высшей социальной организации, в то время как соответствующие этим нормам механизмы принуждения также носят скорее нормативный характер, поскольку определяются *гуманизмом* как системой общественного мировоззрения, опирающейся на приоритет прав и свобод индивида, основным из которых является «право на жизнь». Соответственно, общества с иным господствующим мировоззрением и не столь развитой или формализованной внутренней организацией (в т. ч. государством), равно как и малочисленные, будут либо иметь иные нормы и механизмы института социальной защиты, либо использовать неинституционализированные формы.

Экономическая специфика самого института социальной защиты, достаточно неявная, в отличие от более чем явной социальной, определяется особыми конституирующими характеристиками истинных¹ объектов социальной защиты как *неадекватных экономических агентов*, которые, с одной стороны, в значительной мере способствуют возрастанию информационной неопределённости окружающей экономической среды для указанных объектов и тем самым вызывают необходимость оказания социальной защиты, а с другой – затрудняют все процессы её оказания, в том числе организацию, регулирование и управление в системах социальной защиты, призванных снижать уровень неопределённости экономической среды для неадекватных экономических агентов. Этими особыми характеристиками будут являться *несамостоятельность, нежизнеспособность, беспомощность* истинных объектов социальной защиты, которые [характеристики], в свою очередь, в значительной мере способствуют возрастанию информационной неопределённости окружающей экономической среды для указанных объектов. Таким образом, факт существования развитого института социальной защиты очевидно снижает уровень неопределённости экономической среды для неадекватных экономических агентов.

Отношения *обмена*, существующие в развитых системах социальной защиты, могут быть рассмотрены в нескольких вариантах,

¹ В авторской классификации по критерию объективности слабости различаются истинные и ложные объекты социальной защиты [7].

которые можно условно обозначить как «самопомощь», «помощь» и «взаимопомощь».

При самопомощи индивид осуществляет обмен сам с собой, откладывая текущее потребление ради перспективного, планируемого к осуществлению в момент своей слабости.

Помощь можно рассматривать как выделение части личных ресурсов (материальных и нематериальных) для другого человека в обмен на определённое ментально-чувственное состояние, характеризующееся категориями порядка, долга или желания.

Взаимопомощь предполагает равный обмен между парами лично ориентированных субъектов, например, равными благами в разные периоды времени или в различных ситуациях, или разными, в том числе нелично ориентированными, субъектами, в этом случае равенство благ может носить как абсолютный, так и относительный характер. Например, принцип солидарности поколений всегда означает пенсионное содержание старших нетрудоспособных младшими трудоспособными, однако в разные исторические периоды величина, порядок и условия содержания могут быть различны.

Институт социальной защиты предусматривает существование всех трёх видов *контрактов*, которые существуют в различных ситуациях социальной защиты. Признание и следование той или иной норме социальной защиты имеет изначально характер классического контракта в рамках разового акта социальной защиты (подавание), в малой группе это скорее неоклассический контракт, имеющий своим фундаментом неявно выраженные социальные нормы, по мере развития форм самозащиты и перспективной социальной защиты, предусматривающей отложенное потребление индивида в собственную пользу (социальное страхование и т. п.), контракт может приобретать вид имплицитного ввиду объективной невозможности общественного производства эффективно функционировать вне определённых параметров накопления и потребления.

Достаточно специфический вид приобретают и транзакционные издержки для объекта и субъекта социальной защиты. Так, если под транзакционными издержками понимать «ценность ресурсов, затраченных на осуществление трансакций» [2, с. 61], то в своём максимуме они могут быть выражены уже не в стоимостном выражении, а в факте сохранения или потери самой жизни или человеческого достоинства объекта социальной защиты. Если под транзакционными издержками понимать издержки, «которые возникают при обмене индивидами прав собственности на экономические блага и защите своих исключительных прав»¹, то исключительными правами объектов социальной защиты можно считать право на жизнь (или

¹ Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Cambridge University Press, 1990. Цит. по: Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / отв. ред. Л.И. Абалкин. М.: Эдиториал УРСС, 2002. С. 306.

смерть)¹, которые могут защищаться как в текущем, так и перспективном плане. Специфичность транзакционных издержек в случае социальной защиты определяется и размером усилий, необходимых как для её оказания, так и получения, а также издержками, связанными с поиском информации и субъекта защиты (агента).

Оппортунистическое поведение может проявляться как среди субъектов, так и среди объектов социальной защиты в формах *ex ante* и *ex post*. В этом смысле весьма специфический характер носят в институте социальной защиты отношения «принципал-агент», и поскольку принципалом здесь является объект социальной защиты, изначально неадекватный (слабый, имеющий недостаточный уровень или дефект жизнеспособности), то и поведение агента, являющегося чаще всего первичным субъектом социальной защиты, предполагает возможности злоупотреблений в большей степени, нежели в отношении адекватных экономических субъектов (акторов), в то время как традиционные правоотношения в такой ситуации исключают механизмы контроля принципалом своего агента, поскольку ориентированы на абсолютно дееспособных акторов. В то же время проблема *ложно слабых и безбилетников* как объектов социальной защиты отражает оппортунизм противоположной стороны – самих принципалов, не говоря уже об уклоняющихся от оказания защиты субъектах.

В составе *норм социальной защиты*, которые могут выступать как табуированные, ритуальные, религиозные, культурные, этические, моральные, нравственные, семейные, экономические и юридические, можно выделять, учитывая специфичность отношений социальной защиты и множественность мотивов её (не)оказания, как *нормы оказания защиты*, формальные и неформальные, в том числе принудительного характера, так и *нормы, препятствующие злоупотреблениям объектов и субъектов социальной защиты*. В этом смысле некоторые социальные нормы, формирующие чувство ответственности, долга, вины и т. п.², могут рассматриваться в качестве первичных или основных *механизмов принуждения к исполнению норм института социальной защиты*. Только в случае нарушения этих норм возможно применение других механизмов, например, обращения к вышестоящему (или более сильному) субъекту социальной защиты, арбитражу (в суд) и т. п.

Достаточность неформальных норм определяется, на наш взгляд, размером сообщества, в рамках которого осуществляются те или иные меры социальной защиты: при прочих равных условиях чем меньше сообщество, тем больше аутентичной информации

¹ Исторически разнообразна направленность мер социальной защиты, включая жизнепрекращение, жизнесохранение, жизнеобеспечение, в том числе содержание и восстановление.

² См.: Becker Gary S. The Economic Way of Looking at Behavior / нобелевская лекция 09.12.1992.

доступно субъектам и объектам социальной защиты, тем ниже их транзакционные издержки, тем выше эффективность мер социальной защиты. В то же время по мере увеличения размеров общности за пределы малой и средней группы и усложнения социальных связей вследствие роста степени неопределённости окружающей среды возникает необходимость формализации института социальной защиты (установление формальных норм правовым путём), как следствие – снижается эффективность, неизбежно растёт число формальных механизмов принуждения и надзорных структур, и наглядно проявляется роль транзакционных издержек, значение и особенности которых можно рассмотреть в специально созданной экономической модели социальной защиты.

Таким образом, на основании вышеизложенного мы можем сделать вывод о том, что существующие теоретические и методологические конструкции институционального направления экономической науки позволяют говорить о возможности формирования общей теории социальной защиты в рамках институциональной экономической теории.

Список литературы

1. Гасслер Р. С. Государство благосостояния: теория и практика // Полит. журн., 2004. – № 21(24). – Июнь.
2. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учеб. / под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2007.
3. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: в 5 т. Т. 5: в 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 1. – М.: Мысль, 2004.
4. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / отв. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Эдиториал УРСС, 2002.
5. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. Т. 1. Вып. 2. – 1993.
6. Смит А. Теория нравственных чувств. – СПб., 1895.
7. Черкасская Г.В. Проблемы классификации в теории социальной защиты // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3(27).
8. Черкасская Г.В. Социальная защита: междисциплинарный подход к определению // Вестн. Санкт-Петербургского ун-та. Сер. Экономика. Вып. 2. – 2008. – Июнь.
9. Черкасская Г.В. Теоретические основы организации и управления системой социальной защиты: дис. ... д-ра экон. наук. – СПб., 2010.
10. Черкасская Г.В. Эволюция социальной защиты: пути развития и факторы влияния // Уч. зап. Рос. гос. соц. ун-та. – 2009. – № 6(69). – С. 29–36.
11. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / пер. с нем. – М.: Эксмо, 2007.
12. Якушев Л.П. Экономические основы формирования многоукладной системы социальной защиты в России: дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2000.
13. Coase R. The problem of Social Costs // Journal of Law and Economics. – 1960. – V. 3. – № 1 (October). – P. 1–44.
14. Hodgson G. Economics and Institutions. Cambridge: Polity Press, 1988.
15. Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays. – N.Y.: Heubsch, 1919.

Налоговые льготы как форма государственной поддержки

В статье рассматриваются налоговые льготы как способ налогового регулирования. Оценивается динамика налоговых льгот в Санкт-Петербурге. Формулируются основные направления политики льготного налогообложения и принципы администрирования налоговых льгот.

The article considers tax benefits as a means of tax regulation. The dynamics of tax benefits in St. Petersburg is estimated, and guidelines for the preferential taxation policy as well as the principles of administration of tax benefits are offered.

Ключевые слова: налоговое регулирование, налоговое стимулирование, налоговые льготы, налоговая политика, эффективность, администрирование, принципы.

Key words: tax regulations, tax benefits, tax policy, efficiency, administration, principles.

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

Формируемая система налоговых льгот, направленная на стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности предприятий реального сектора экономики, существует в рамках единой налоговой политики государства. Априори считается, что курс на применение стимулирующей налоговой политики является существенным фактором формирования инвестиционной привлекательности Российской Федерации и способствует развитию экономики. Но отношение российских экономистов к оценке места, роли и направлений использования налоговых льгот неоднозначно. Действительно ли необходимо применять налоговые льготы? Будут ли они целесообразным и эффективным инструментом для стимулирования развития инновационного сектора экономики? Может быть, выгоднее субсидировать инновационные компании напрямую, сохраняя равные условия налогообложения в целом для всех хозяйствующих субъектов? Вопросов много, но однозначных ответов на большинство из них пока, к сожалению, нет.

Анализ методологии оценки налоговых льгот и преференций на федеральном и региональном уровнях выявил отсутствие в настоящее время единого инструментария, направленного на количественное измерение воздействия налоговой льготы на объект воздействия. Таким образом, исследования в данной предметной области актуальны.

Определение налоговых льгот дается в ст. 56 Налогового кодекса РФ: «Льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере»¹.

В главе 25 Налогового кодекса РФ (НК РФ) содержится большое количество таких преимуществ, предоставляемых отдельным категориям налогоплательщиков в форме:

- изъятия доходов из налогооблагаемой базы (ст. 251 НК РФ);
- ускоренной амортизации основных средств (ст. 259 НК РФ);
- упрощения порядка ведения учета (ст. 273 НК РФ);
- применения специальных (пониженных) налоговых ставок (ст. 284, 288.1. НК РФ);
- освобождения от уплаты налога (п. 5 ст. 284 НК РФ);
- установления более длительного срока по сдаче отчетности и уплаты авансовых платежей (ст. 287 НК РФ);
- налоговых каникул (ст. 288.1 НК РФ).

Общее количество налоговых льгот, предоставляемых налогоплательщикам в РФ во всех формах, более 200²; в том числе предоставляемых в форме освобождений, каникул, вычетов, изъятий – около трех десятков. Это значительно отличается от числа налоговых льгот в США (около 100), Великобритании и Франции (70–80).

В зависимости от уровня налога льготы устанавливаются на федеральном, региональном и местном уровнях, при этом льготы по федеральным налогам и сборам устанавливаются и отменяются НК РФ; по региональным налогам – НК РФ и / или законами субъектов РФ; по местным налогам – НК РФ и / или нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах (законами городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга о налогах).

¹ Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/10900200/>.

² По другим данным – более 290 [4, с. 24].

Существующий механизм предоставления льгот, их корректировки и отмены неоправдавших себя льгот прописан в НК РФ.

Перечень льгот по налогам федерального, регионального и местного уровней, действующих в Российской Федерации в настоящее время, представлен в табл. 1. При этом необходимо отметить следующее.

1. В НК РФ отсутствует полный перечень видов налоговых льгот, представленный в отдельной статье.

2. Не признаются налоговыми льготами общие для многих налогоплательщиков налоговые вычеты и скидки. Это противоречит общепринятому подходу к понятию налоговых льгот как инструменту налогового регулирования, так как общие налоговые вычеты и скидки, так же как и другие виды налоговых льгот, имеют ту или иную регулирующую направленность (стимулирующую, инвестиционную, социальную и т. д.).

Таблица 1

Перечень предусмотренных НК РФ налоговых льгот¹

Группа налоговой льготы	Содержание налоговой льготы
ФЕДЕРАЛЬНЫЕ НАЛОГИ	
1. Налог на добавленную стоимость	
Налоговое освобождение	Организации и индивидуальные предприниматели не уплачивают НДС, если за три предшествующих последовательных календарных месяца сумма выручки от реализации без учета НДС не превысила 2 млн р. (за исключением подакцизных товаров) (ст. 145 НК РФ)
Налоговое освобождение	По операциям, перечисленным в ст. 149 (п. 1, п. 2, п. 3), ст. 150 НК РФ: медицинские товары и услуги; уход за больными, инвалидами; содержание детей в образовательных учреждениях; перевозка пассажиров; реализация предметов религиозного назначения и отдельных изделий народных художественных промыслов; услуги по страхованию; необработанные природные алмазы и др.
2. Акцизы	
Налоговое освобождение	Перечисленные в ст. 183 (п. 1, п. 3) операции не подлежат налогообложению при наличии отдельного учета по производству и реализации (передаче) подакцизных товаров: передача товаров структурным подразделениям организации; реализация товаров, помещенных под таможенную процедуру экспорта, за пределы территории РФ с учетом потерь в пределах норм естественной убыли или ввоз товаров в портовую ОЭЗ; конфискованных товаров и др.

¹ Составлено автором.

3. Налог на доходы физических лиц	
Налоговый вычет	Уменьшение налоговой базы при исчислении НДФЛ на сумму налогового вычета (ст. 218–221 НК РФ): стандартного – для отдельных категорий налогоплательщиков; социального – осуществление пожертвований, оплата обучения в образовательном учреждении, оплата лечения, расходы на дополнительное государственное страхование или на негосударственное и/или добровольное пенсионное страхование; имущественные – продажа жилого недвижимого имущества и иного имущества; строительство или приобретение жилого недвижимого имущества; профессиональные – индивидуальным предпринимателям, нотариусам, адвокатам; получающим доходы от выполнения работ (оказания услуг) по договорам гражданско-правового характера; по авторскому вознаграждению, открытию, изобретению и др.
4. Налог на прибыль организаций	
Налоговые изъятия	Налоговые льготы предусмотрены ст. 251 НК РФ как перечень доходов, не учитываемых при налогообложении прибыли
5. Водный налог	
Налоговое освобождение	Налоговые льготы предусмотрены ст. 333.9 НК РФ (п. 2) как перечень видов пользования водными объектами, не признаваемых объектами налогообложения
6. Налог на добычу полезных ископаемых	
Налоговое освобождение	Налоговые льготы предусмотрены ст. 336 НК РФ (п. 2) как перечень полезных ископаемых, не признаваемых объектами налогообложения
РЕГИОНАЛЬНЫЕ НАЛОГИ	
1. Транспортный налог	
Налоговое освобождение	Налоговые льготы предусмотрены ст. 358 НК РФ (п. 2) как перечень транспортных средств, не являющихся объектами налогообложения
2. Налог на имущество организаций	
Налоговое освобождение	Налоговые льготы предусмотрены: ст. 374 НК РФ (п. 4) как перечень имущества, не признаваемыми объектами налогообложения (например, земельные участки и иные объекты природопользования) и ст. 381 НК РФ как перечень организаций и имущества, освобождаемого от налогообложения
МЕСТНЫЕ НАЛОГИ	
1. Земельный налог	
Налоговое освобождение	Освобождение от налогообложения в соответствии со ст. 395 НК РФ в отношении земельных участков предусмотрено для учреждений уголовно-исполнительной системы Минюста РФ; по государственным автомобильным дорогам общего пользования; для религиозных организаций; общероссийских общественных организаций инвалидов; организаций народных художественных промыслов; для физических лиц, относящихся к коренным малочисленным народам Севера, Сибири и Дальнего Востока РФ, а также общин этих народов

Налоговые каникулы	Организации – резиденты ОЭЗ освобождаются от налога на землю в отношении земельных участков, расположенных на территории ОЭЗ, сроком на 5 лет с момента возникновения права собственности на каждый земельный участок (ст. 395 НК РФ)
2. Налог на имущество физических лиц	
Налоговое освобождение	Ст. 4 НК РФ установлены следующие налоговые льготы: категории граждан, освобожденных от уплаты налогов на имущество физических лиц (п. 1), перечень лиц, не уплачивающих налоги на имущество физических лиц, и перечень имущества, по которому не уплачивается налог (п. 2)

3. В НК РФ не связывается с налоговыми льготами ни отсрочка (рассрочка) налогов, ни налоговый кредит, включая инвестиционный; они рассматриваются лишь как возможные способы изменение срока исполнения налогового обязательства, лишая при этом льготы своей регулирующей функции. Так, например, в соответствии со ст. 66 и 67 НК РФ налоговый кредит представляет собой изменение срока уплаты налога, при котором организации при наличии оснований предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу с последующей поэтапной уплатой суммы кредита и начисленных процентов.

В настоящее время НК РФ предоставляет субъектам РФ устанавливать льготы в пределах ставки по соответствующему налогу, подлежащей выплате в бюджет соответствующего субъекта РФ. При этом в отличие от ранее действовавшего закона об основах налоговой системы (в котором запрещается предоставление льгот, носящих индивидуальный характер) в НК РФ предусматривается в исключительных случаях возможность установления нормативными актами законодательства РФ, субъектов РФ и представительных органов местного самоуправления индивидуальных льгот в части, соответственно, федеральных, региональных и местных налогов и сборов.

В российской практике осуществляется оценка потерь доходов бюджета от применения тех или иных положений налогового законодательства, имеющих характер налоговых льгот и преференций. Так, например, налоговые расходы бюджета, направленные на стимулирование экономического развития, в 2010 г. имели следующую структуру (млрд р.): инвестиционная деятельность – 354,0; инновационная деятельность – 12, 2; отраслевое развитие – 252,0 [4, с. 31].

В табл. 2 представлена оценка суммы денежных средств, не поступивших в бюджет Санкт-Петербурга за 2010–2012 гг. в результате действия налоговых льгот. Как следует из приведенных данных, сумма денежных средств, не поступившая в бюджет города по указанным видам налогов, составила в 2012 г. 70,0 млрд р., а общая

оценка недополученных бюджетом налоговых поступлений вследствие действия налоговых льгот за три года оценивается в 191,9 млрд р.

В структуре недополученных бюджетом города денежных средств более 70 % устойчиво приходится на НДФЛ (рис. 1).

Отработанного механизма оценки эффективности налоговых льгот в настоящее время не существует, есть предложения концептуального характера, которые достаточно уязвимы в методическом отношении. Оценка эффективности налоговых льгот весьма актуальна, так как задача по оптимизации льгот по региональным и местным налогам прописана в Основных направлениях налоговой политики на 2014 г. и плановый период 2015 и 2016 гг., которые Правительство РФ одобрило в мае 2013 г.

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.

Таблица 2

*Суммы налогов, не поступившие в бюджет Санкт-Петербурга за 2010–2012 гг.**

№ п/п	Объект налоговой льготы	2010		2011		2012	
		млрд р.	%	млрд р.	%	млрд р.	%
1	Сумма налога, не поступившая в бюджет по налогу на прибыль	2,5	4,2	3,1	4,9	3,3	4,7
2	Сумма налога, не поступившая в бюджет по налогу на доходы физических лиц	43,0	73,0	45,2	71,7	47,7	68,1
3	Сумма налога, не поступившая в бюджет по земельному налогу, в т. ч.:	0,4	0,7	0,5	0,8	0,6	0,8
3.1	по юридическим лицам	0,3	0,53	0,4	0,64	0,5	0,7
3.2	по физическим лицам	0,1	0,17	0,1	0,16	0,1	0,1
4	Сумма налога, не поступившая в бюджет по налогу на имущество, в т. ч.:	12,7	21,6	13,7	21,7	18,0	25,8
4.1	по юридическим лицам	12,1	20,6	13,0	20,5	17,1	24,5
4.2	по физическим лицам	0,6	1,0	0,7	1,2	0,9	1,3
5	Сумма налога, не поступившая в бюджет по транспортному налогу, в т. ч.:	0,3	0,5	0,6	0,9	0,4	0,6
5.1	по юридическим лицам	0,0	0,0	0,1	0,15	0,0	0,0
5.2	по физическим лицам	0,3	0,5	0,5	0,75	0,4	0,6
ИТОГО		58,9	100,0	63,0	100,0	70,0	100,0

* Оценка автора (по данным УФНС по Санкт-Петербургу).

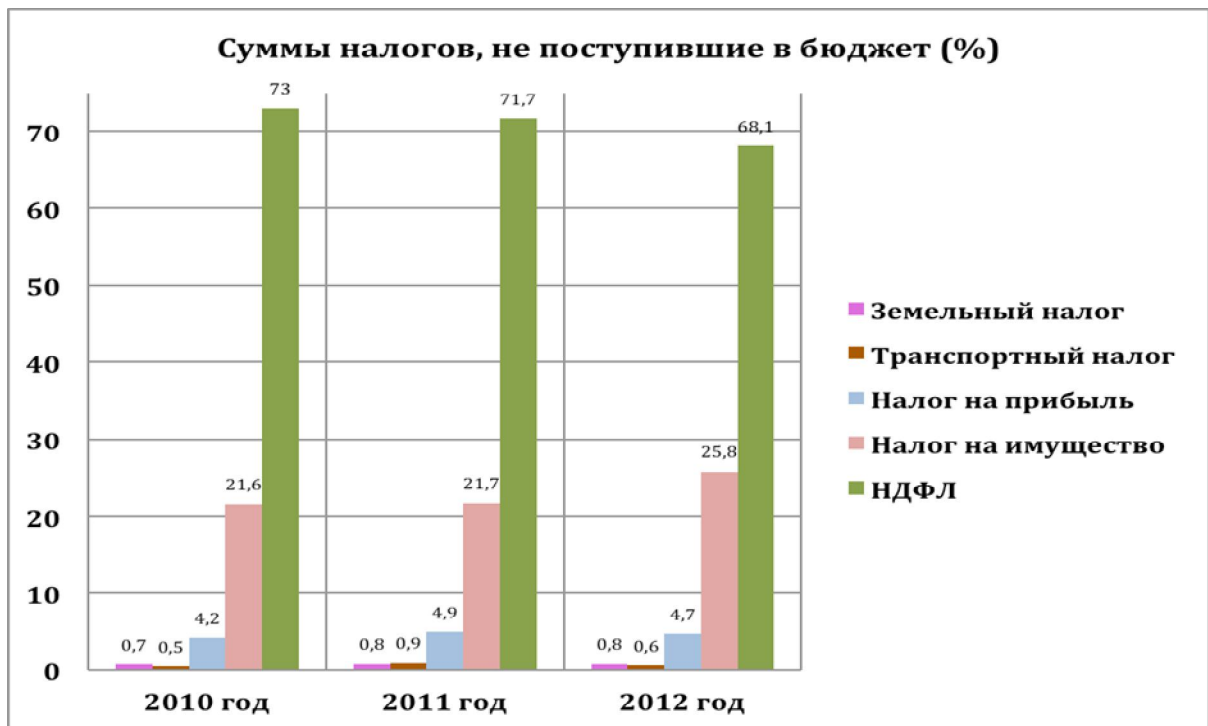


Рис. 1. Динамика не поступившей в бюджет Санкт-Петербурга суммы налоговых поступлений за 2010–2012 гг.

Введение любых льгот предполагает усложнение 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.

По нашему мнению, в Санкт-Петербурге (как, впрочем, и в других субъектах РФ) необходимо создать комиссию по оптимизации налоговых льгот, в которую должны войти руководители профильных департаментов Правительства Санкт-Петербурга, депутаты, представители налоговых органов, Счетной палаты Санкт-Петербурга, представители научного сообщества и предпринимательской сферы.

Льготное налогообложение должно быть инструментом социально-экономической политики города и быть направлено прежде всего на решение ее задач. Предоставление льгот должно увязываться с участием предприятия в решении задач развития города. Если предприятие принимает на себя соответствующие обязанности по развитию инфраструктуры, повышению занятости, социальным и другим вопросам, то оно получает льготу как форму софинансирования со стороны города.

Целесообразным будет заключение трехсторонних соглашений о сотрудничестве между органами исполнительной власти субъектов РФ, органами местного самоуправления и хозяйствующими субъектами, проведение систематического анализа эффективности их производственной деятельности, оценки финансового состояния и налоговой базы. В таких соглашениях могут быть установлены целевые показатели по мобилизации доходов в регионе, основные мероприятия по организации такой работы.

По каждому получателю преференций решение должно приниматься отдельно, что соответствует принципу адресности льготы. Решение о предоставлении налоговой льготы конкретному предприятию необходимо принимать на основе анализа его бизнес-плана, где представлены данные по инвестициям, рабочим местам, налоговым отчислениям.

Политика льготного налогообложения должна быть направлена на поддержку стратегических приоритетов развития экономики Санкт-Петербурга, определенных Стратегией развития Санкт-Петербурга на период до 2020 г. (научно-техническая сфера, экономика знаний, создание высокопроизводительных рабочих мест, модернизация предприятий судостроения, приборостроения, радиоэлектронной промышленности, оборонно-промышленного комплекса).

Важным направлением политики льготного налогообложения должно быть стимулирование инновационной и инвестиционной активности хозяйствующих субъектов, в том числе действующих в Особых экономических зонах (ОЭЗ), технопарках и в рамках промышленных кластеров города. Предоставление льгот здесь должно осуществляться под конкретные проекты.

В табл. 3 приведены налоговые льготы, предоставляемые резидентам ОЭЗ и технопарков в Российской Федерации.

В России поддержку технопаркам и их резидентам в рамках имеющихся полномочий могут оказывать власти субъектов РФ, на территории которых они находятся в виде пониженных ставок по налогу на прибыль в части, подлежащей зачислению в бюджет субъекта РФ, освобождения от уплаты налога на имущество организации; снижения или освобождения от уплаты налога на землю.

Однако данные меры поддержки принимаются только в 4 из 10 субъектов Российской Федерации, где есть технопарки [1].

Таблица 3

Сравнительная таблица налоговых льгот

Виды налогов	Налоговая ставка, %		
	Общее налогообложение	Резиденты ОЭЗ	Резиденты технопарков
Налог на прибыль (в части, зачисляемой в федеральный бюджет)	2,0	0,0	2,0
Налог на прибыль (в части, зачисляемой в бюджеты субъекта)	18,0	Не выше 13,5 5,0–13,5	не ниже 13,5 13,5–18,0
Налог на имущество организации	Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ и не могут превышать 2,2	Освобождены на 10 лет с момента постановки на учет	0,0–2,2 по решению субъекта РФ
Транспортный налог	Транспортный налог является региональным налогом	Освобождены на 10 лет с момента постановки на учет	Налоговая ставка может быть увеличена или уменьшена от налоговых ставок, установленных ст. 361 НК РФ, но не более чем в 10 раз, по решению субъекта РФ
НДС	18,0	Освобождается, если в ОЭЗ	Общие положения освобождения от уплаты налога
Земельный налог	1,5	Освобождены: - сроком на 5 лет с момента возникновения права собственности на каждый земельный участок; - сроком на 10 лет для судостроительных организаций	Налоговая ставка может быть уменьшена, или предоставлено освобождение от уплаты налога на основании решения представительных органов муниципального образования
Налоги на фонд заработной платы (с 01.01.2012 г.)	ПФР – 22,0 ФСС – 2,9 ФФОМС – 5,1 ИТОГО – 30,0	ПФР – 8,0 ФСС – 2,0 ФФОМС – 4,0 ИТОГО – 14,0	П. 8 ч. 1 ст. 58 № 12-ФЗ научные исследования и разработки в 2013 г.: ПФР – 20,0 ФСС – 0,0 ФФОМС – 0,0 ИТОГО – 20,0 п. 6 ч. 1 ст. 58 № 12-ФЗ IT-компании в 2012–2017 гг.: ПФР – 8,0 ФСС – 2,0 ФФОМС – 4,0 ИТОГО – 14,0

По нашему мнению, полезным для Санкт-Петербурга может быть изучение опыта зарубежных стран, например КНР.

В КНР налоговые льготы предоставляются с учетом доходности новых продуктов или новых технологий. Чем выше рентабельность продукции, тем больше эффект от предоставления налоговых льгот для предприятий. Отсутствие рентабельности, с точки зрения потребителя, поощряет налоговую политику, направленную на потребление новых продуктов [3].

В современной политике налоговых льгот в КНР приоритетными являются налоговые льготы для расходов на научные исследования и разработки, льготы по НДС, а также льготы по тарифу на импорт нового оборудования.

При инвестировании собственных средств в обновление технологий и техническое развитие предприятия в дополнение к льготе по НДС и снижению тарифов также можно использовать налоговые вычеты из подоходного налога за текущий год. Для предприятий, внедряющих импортное и отечественное оборудование, в КНР представляется возможным также повысить долю налоговых вычетов.

При администрировании налоговых льгот необходимо руководствоваться следующими принципами [2]:

- при описании льготы и ее адресатов необходимо использовать однозначно толкуемые понятия, зафиксированные в налоговом или ином законодательстве;
- передача согласований на уровень профессиональных организаций, компетентных в предмете согласования;
- предоставление налогоплательщику свободы в выборе согласующей организации (может быть как ограниченный, так и неограниченный список);
- использование четкой и измеримой системы критериев и прозрачной процедуры проверки;
- введение предварительных критериев, позволяющих объективно и просто оценить доступность льготы.

В заключение необходимо отметить, что решения по установлению налоговых льгот как по региональным и местным налогам, так и по федеральным налогам и специальным налоговым режимам, доходы от которых поступают в бюджеты субъектов РФ и местные бюджеты, оказывают существенное влияние на устойчивость доходов субнациональных уровней бюджетной системы. Поэтому процесс налогового льготирования необходимо осуществлять в соответствии с принципом «временности», т. е. любая налоговая льгота должна первоначально приниматься на временной основе с требованием об обязательном анализе эффективности по итогам ее применения.

Список литературы

1. Куклина Е.А., Данданян Д.А., Чжу Сяоцин и др. Налоговое стимулирование развития инновационной инфраструктуры как элемент реализации государственной экономической политики: анализ российского и китайского опыта // Управленческое консультирование. – 2014. – № 3. – С. 61–72.

2. Куклина Е.А., Федорков А.И., Чжу Сяоцин и др. Налоговая политика стимулирования инновационной деятельности в России и Китае: этапы разработки и проблемы реализации // Управленческое консультирование. – 2013. – № 6. – С. 48–60.

3. Куклина Е.А., Чжу Сяоцин, Се Тяньчэн и др. Налоговая политика стимулирования инновационной деятельности в России и Китае: вектор решения проблем и перспективы развития // Управленческое консультирование. – 2013. – № 7. – С. 26–38.

4. Российский и зарубежный опыт стимулирования частных инвестиций: инвентаризация налоговых льгот и прочих мер поддержки: моногр. / под ред. акад. РАЕН И.Н. Рыковой. – М.: Науч.-исслед. фин. ин-т, 2014. – 348 с.

Неправомерное банкротство: экономические признаки и возможности предотвращения

В статье рассмотрены: понятие банкротства (неплатежеспособности), порядок признания должника банкротом, типы банкротства и ответственность должностных лиц за неправомерные действия в ходе процедуры банкротства, значение аудита на данном этапе деятельности предприятия и др. Рассмотрены признаки двух типов неправомерных банкротств: преднамеренного и фиктивного, за которые предусмотрена как административная, так и уголовная ответственность.

The article covers such subjects as the concept of bankruptcy (insolvency), the procedure of recognizing a debtor to be a bankrupt, types of bankruptcy and the responsibility of officials for wrongful acts in the course of the bankruptcy procedure, the value of the audit at this stage of activities of the enterprise, etc. The author considers specific features of two types of illegal bankruptcies: intentional and fictitious, which are subjected to both administrative and criminal liability.

Ключевые слова: банкротство, неправомерное банкротство, плановое банкротство, административная и уголовная ответственность, способы создания неплатежеспособности, аудит на стадии банкротства, предвидение банкротства, признаки банкротства.

Key words: bankruptcy, illegal bankruptcy, planned bankruptcy, administrative and criminal liability, ways of creating insolvency, audit in the course of the bankruptcy procedure, anticipation of bankruptcy, specific features of bankruptcy.

Под банкротством экономического субъекта (должника) понимается объявленная самим должником или признанная арбитражным судом неспособность должника в полном объеме отвечать по своим денежным обязательствам перед кредиторами или неспособность уплатить обязательные платежи в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения. В настоящее время общая процедура признания несостоятельности индивидуальных предпринимателей и юридических лиц регламентируется федеральным законом от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [11].

Банкротство чаще всего является результатом неэффективной предпринимательской деятельности руководителя хозяйствующего субъекта, в том числе в условиях изменившейся рыночной ситуации, однако может быть вызвано действиями недобросовестных партнеров или самого должника в личных интересах.

Заинтересованность конкретных лиц в преднамеренном банкротстве хозяйствующего субъекта квалифицируется как экономическое преступление и носит название «плановое (неправомерное) банкротство». В Уголовном кодексе РФ определены два типа неправомерных банкротств: преднамеренное и фиктивное, оба деяния содержат крупный ущерб и совершаются умышленно (ст. 195–197) [9]. Подобные злоупотребления совершаются с целью рассрочки, отсрочки платежей по кредитам, иным заемным средствам или даже присвоения этих средств. В соответствии со ст. 196 УК РФ под преднамеренным банкротством понимают умышленное создание или увеличение неплатежеспособности, совершенное собственником коммерческой организации или ее руководителем в личных интересах или интересах иных лиц, причинившее крупный ущерб либо иные тяжкие последствия.

Для обеспечения безопасности экономической деятельности добросовестным экономическим субъектам необходимо уметь замечать экономические признаки неправомерных банкротств, особенно у контрагентов. Рассмотрим подробнее такие признаки.

Основным признаком при преднамеренном банкротстве является создание или увеличение неплатежеспособности экономического субъекта. В настоящее время существует множество способов создания или увеличения неплатежеспособности экономического субъекта, среди которых чаще используются следующие:

- фиктивное отчуждение имущества или реализация имущества за наличный расчет по ценам ниже рыночных без указания соответствующих сумм в договорах, продажа имущества заинтересованным лицам, передача в уставный капитал других юридических лиц, передача в счет погашения обязательств перед заинтересованными третьими лицами;

- уменьшение активов вследствие отсутствия претензионно-исковой практики по дебиторским счетам – возникновение просроченной дебиторской задолженности, списываемой на расходы организации или за счет резерва по сомнительным долгам;

- создание неликвидов, т. е. выпуск неконкурентоспособных продуктов, вследствие отсутствия спроса, плохого качества, высокого предложения на рынке и т. п.;

- увеличение накладных расходов и снижение прибыли;

- заключение заведомо невыгодных сделок (закупка сырья, полуфабрикатов при отсутствии условий хранения, переработки, ре-

лизации), заключение высокорискованных договоров с жесткими финансовыми санкциями в случае их неисполнения;

- принятие на себя чужих долгов в качестве поручителя или трата чужого имущества;

- вывод активов путем перенаправления финансовых потоков организации в виде выдачи наличных денежных средств подотчетным лицам, использование давальческого сырья, товарообменных операций, договоров цессии [2].

Названные факты могут свидетельствовать о преднамеренном банкротстве.

Основным признаком при фиктивном банкротстве является введение в заблуждение заинтересованных лиц по поводу платежеспособности экономического субъекта. По существу, фиктивное банкротство – заведомо ложное заявление учредителя или руководителя о несостоятельности компании в целях введения в заблуждение кредиторов для получения скидки с долгов, рассрочки или отсрочки причитающихся кредиторам платежей и вовсе неуплаты долгов. Опасность здесь содержится не в ложном объявлении о банкротстве, а, напротив, в ложном сообщении о том, что дела идут неплохо, и лишь временные трудности не позволяют выполнить обязательства в срок.

Такие сведения представляются в формате бухгалтерской финансовой отчетности в установленные сроки и используются всеми заинтересованными лицами. Подтверждением достоверности сведений, представленных хозяйствующим субъектом в составе бухгалтерской финансовой отчетности, является аудиторское заключение, которое в таких случаях является основой для принятия решений пользователями.

В этой связи чаще всего следующие факты могут вызвать у аудитора или пользователей подозрения о неправомерном банкротстве [8]:

- 1) сокрытие информации об имуществе или имущественных обязательствах (искажение сведений об имуществе, отраженных в обязательной для ведения документации, снятие имущества с учета, перемещение из мест обычного нахождения, передача на хранение; неправомерное уменьшение имущества должника путем сдачи в аренду, продажи, поставки в кредит, передачи для ремонта, разборки на запасные части);

- 2) уничтожение, сокрытие и фальсификация учетных документов, отражающих экономическую деятельность предприятия и относящиеся к погашению задолженности, а именно сокрытие данных о размере задолженности, возможности оплаты задолженности, величине и стоимости имущества (некачественное ведение бухгалтерских документов, совершение пробелов в документах, невнесение

необходимых записей, внесение записей, несоответствующих действительности);

3) неправомерное удовлетворение имущественных требований отдельных кредиторов в период внешнего управления имуществом должника (вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов к должнику при проведении санации предприятия). На совершение таких деяний может указывать списание денег на издержки, которых не было, укрытие от включения в конкурсную массу доходов с имущества, переоформление прав собственности на имущества путем выдачи доверенностей;

4) принятие неправомерного удовлетворения имущественных требований кредитором (безвозмездное принятие товара от неплатежеспособного хозяйствующего субъекта, досрочное исполнения по обязательства по договору займа, заключение и исполнение договора, условия которого ухудшают финансовое состояние хозяйствующего субъекта в пользу одного из кредиторов);

5) удовлетворение имущественных требований отдельных кредиторов учредителем организации или руководителем должника, знающим о своей фактической несостоятельности, заведомо в ущерб другим кредиторам, если эти действия причинили крупный ущерб;

6) уменьшение активов, снижение их ликвидности, старение кредиторской и дебиторской задолженностей, фиктивные договора, ненадлежащее оформление документации.

Названные факты могут свидетельствовать как о фиктивном, так и преднамеренном банкротстве.

Согласно официальным данным ВАС РФ и МВД России, ежегодно регистрируются преступления, связанные с неправомерными действиями при банкротстве. По статистическим данным, в 2008 г. было зарегистрировано 34367 заявлений о признании должников несостоятельными (банкротами) и выявлено 638 преступлений, связанных с неправомерными действиями при банкротстве, преднамеренном банкротстве, фиктивном банкротстве, т. е. каждое 54 было квалифицировано как преступление. В 2009 г. всего принято 39510 заявлений, факты преступления выявлены в каждом 72 заявлении, всего выявлено преступлений 548. В 2010 г. принято 40243 заявления, зарегистрировано 701 преступление, т. е. каждое 57 заявление поступило в результате преднамеренного (фиктивного) банкротства. В 2011 г. зарегистрировано 33385 заявлений, где каждое 63 заявление было принято в результате преступления, связанного с неправомерными действиями при банкротстве, общее число преступлений 529. В 2012 г. поступило 40864 заявления, из них в каждом 86 заявлении выявлены факты преднамеренного (фиктивного) банкротства. За 2013 год имеются сведения о принятых заявле-

ниях в количестве 31921, однако отсутствуют сведения МВД России о количестве сведений, выявленных в данной сфере [1; 6].

Представленные данные позволяют сделать вывод об отсутствии тенденции роста принятого числа заявлений о признании должников несостоятельными (банкротами) в динамике, но налицо сокращение числа преступлений в расчете на количество принятых заявлений. Данный факт можно рассматривать в качестве положительной тенденции в сфере законодательного регулирования процедуры банкротства.

Привлечение к ответственности при преднамеренном банкротстве представляет собой определенные трудности. Особую важность имеет установление виновных лиц, а также определение момента, с которого возможно привлечение к уголовной ответственности за неправомерные действия при банкротстве.

В этой связи можно рекомендовать в качестве превентивных мер, позволяющих снизить риск наступления преднамеренного банкротства, обязать хозяйствующие субъекты проводить аналитические расчеты и представлять определенные показатели в составе пояснительной записки к бухгалтерской (финансовой) отчетности. В качестве основных экономических показателей можно использовать показателя, указанные в Постановлениях Правительства РФ от 27.12.2004 № 855 «Об утверждении Временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства» [7] и от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа», в том числе коэффициенты, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность должника, и показатели, отражающие хозяйственную, инвестиционную и финансовую деятельность.

Современное требование о предоставлении бухгалтерской финансовой отчетности в электронном формате позволяет реализовать меру предупреждения банкротства хозяйствующего субъекта также и на электронных платформах контролирующих органов (налоговые органы, органы государственной статистики, государственные внебюджетные фонды и др.). Так, целесообразным было бы введение обязательного анализа данных бухгалтерской финансовой отчетности хозяйствующих субъектов. Такого рода мероприятия проводят налоговые органы с целью сопоставления показателей бухгалтерской и налоговой отчетности, рассчитывая в совокупности на ряд аналитических показателей, позволяющих вычленять в группу риска хозяйствующие субъекты с неудовлетворительной структурой и отрицательными финансовыми результатами. Реализация данной меры в ходе ежегодных аналитических процедур существенно бы, на наш взгляд, снизила возможность неправомерных действий хозяйствующих субъектов.

Неправомерные действия, согласно ч. 1 ст. 195 УК РФ, должны быть совершены при наличии признаков банкротства.

Банкротство должно быть подтверждено в законном порядке: или заявлено должником, или признано арбитражным судом. По результатам рассмотрения дела о банкротстве арбитражным судом принимается решение о признании должника банкротом и в то же время об открытии конкурсного производства. На рассмотрение дела уходит в среднем 2–3 месяца, в течение которого к должнику могут быть применены различные процедуры банкротства (наблюдение, санация, внешнее управление), если иное не установлено арбитражным судом, то решение о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства подлежит немедленному исполнению.

Руководитель организации-должника не имеет фактической возможности совершить неправомерные действия при банкротстве, признанном арбитражным судом, поскольку отстраняется от выполнения обязанностей, часть которых переходит конкурсному управляющему, назначенному арбитражным судом. Привлечение к ответственности бывших руководителей организации-должника возможно за преступления против собственности или против порядка управления.

Конкурсный управляющий руководителем организации-должника не является, поскольку назначается арбитражным судом для проведения процедур банкротства и осуществления иных полномочий, установленных законом, а не для выполнения функций исполнительного органа. Конкурсный управляющий имеет достаточно широкий круг полномочий, в том числе он распоряжается имуществом должника. В настоящее время конкурсные управляющие могут быть привлечены к уголовной ответственности в случае злоупотребления должностными полномочиями.

Определение момента, с которого возможно привлечение к ответственности за неправомерные действия при банкротстве, отражено в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» № 127 ФЗ понятие «предвидение банкротства» (ст. 8). Под предвидением банкротства понимается наличие обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что должник будет не в состоянии исполнить свои обязательства в установленный срок. В этом случае должник вправе согласно ст. 7 закона обратиться в арбитражный суд с заявлением о банкротстве. «Предвидение» не означает наличие признаков банкротства, если же таковые имеются (в случае неисполнения должником каких-либо своих обязательств в течение

трех месяцев с момента наступления даты их исполнения), то обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании несостоятельности обязан должник.

Арбитражный суд вправе признать недействительными сделки, которые были совершены должником в течение шести месяцев до того, как было подано заявление о банкротстве; кроме того, сделки гражданина по передаче своего имущества заинтересованным лицам за год до возбуждения дела о несостоятельности считаются ничтожными, и к ним будут применены последствия недействительной ничтожной сделки. Следовательно, учредитель или руководитель организации-должника может предвидеть банкротство как минимум за полгода.

Предвидение банкротства заканчивается, когда налицо все признаки несостоятельности должника. На основании возбужденного судебного разбирательства о банкротстве и принятие по нему решения или на основании добровольного объявления о банкротстве юридического лица проводятся процедуры банкротства. Тогда встает вопрос о рассмотрении неправомерных действий лиц, указанных в ч. 1 ст. 195 УК, если они совершены до вынесения судебного решения о признании должника банкротом, но после ситуации предвидения банкротства.

На настоящий момент в законе не установлена уголовная ответственность кредитора, незаконно спровоцировавшего банкротство своего должника. Подразумевается, что в силу очевидной общественной опасности подобных действий они не требуют подробной аргументации. Вопрос о совершенстве Федерального закона о несостоятельности (банкротстве) остается открытым во многом потому, что этот закон, заботясь об интересах кредиторов, совсем не защищает интересы несостоятельного должника.

В этой связи отметим, что содержание и реализация законодательства РФ о банкротстве должны способствовать предупреждению случаев банкротства, оздоровлению всей экономической системы, а в случае банкротства организаций или частных предпринимателей сводить к минимуму отрицательные последствия банкротства для всех задействованных сторон, осуществлять все необходимые процедуры в цивилизованной форме.

Список литературы

1. Банкротство по собственному желанию // «Эксперт Юг». – № 6–7. – 2009.
2. Барткова Н.Н., Сааков А.С. Нормативно-правовые основы выявления признаков преднамеренного (фиктивного) банкротства организации // Бухгалтер и закон. – 2013. – № 4.

3. Боталов И. Неправомерное банкротство // БанкротЪ 59ру, 2012.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 30.11.2011).
5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001. № 195-ФЗ (ред. от 12.11.2012).
6. Королева А. Частное банкротство // «Expert Online», 2012.
7. Постановление Правительства РФ от 27.12.2004 855 «Об утверждении временных правил проверки арбитражным управляющим наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства».
8. Ткачев В., Телюкина М. Несостоятельность (банкротство) в России: схемы. – М.: Городец, 2006.
9. Уголовный Кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 12.11.12).
10. Федеральный закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 № 208 (ред. от 28.07.2012).
11. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 16.10.2012).

Качество трудовой жизни как индикатор реализации трудового потенциала

В статье рассматриваются основные характеристики качества трудовой жизни как фактора, влияющего на реализацию трудового потенциала работников, а также на качество трудовой жизни и критерии его оценки. При этом оценка качества трудовой жизни освещается с позиции удовлетворенности работников трудовой деятельностью.

The article considers main features of working life quality as a factor affecting the implementation of the labour potential of employees, as well as factors affecting working life quality and criteria for its evaluation. Working life quality is given in the aspect of employees' job satisfaction.

Ключевые слова: трудовой потенциал, качество жизни, качество трудовой жизни, удовлетворенность трудом.

Key words: labor potential, quality of life, working life quality, job satisfaction.

В современной экономической литературе часто используется категория «качество трудовой жизни», которая трактуется как фактор, влияющий на формирование, реализацию и развитие трудового потенциала работников, и с помощью которой предпринимаются попытки оценить условия трудовой деятельности.

Возникновение термина «трудовой потенциал» связывают с тем, что 1970-х гг. в экономически развитых странах человек стал рассматриваться как субъект со своими потребностями и интересами в сфере труда, и для характеристики человека в качестве трудовых ресурсов и рабочей силы стали использовать термин «трудовой потенциал».

Термин «трудовой потенциал» получил распространение в отечественной научной литературе в 1980-х гг. и имеет различные трактовки. Чаще всего он рассматривается как совокупность демографических и социально-экономических характеристик, а также профессиональных и физических качеств трудоспособного населения.

Относительно трудового потенциала выделяются несколько уровней: уровень индивида, организации, отрасли, территории, страны [8]. Исходной структурообразующей единицей трудовых потенциалов более высоких структурных уровней (предприятия, региона и др.) является трудовой потенциал работника (личности), который представляет собой возможную трудовую дееспособность, ресурсные возможности в области труда. По нашему мнению, трудовой потенциал отдельного работника имеет качественные характеристики, которые можно сгруппировать в три блока [10]: физиологический, психологический и квалификационный (рисунок).



Рисунок. Характеристики трудового потенциала

Формирование трудового потенциала личности происходит в дотрудовом периоде, в трудовом периоде потенциал работника к труду развивается и реализуется. Сферой реализации трудового потенциала является производство материальных и нематериальных благ и услуг (трудовая деятельность) [17].

Впервые вопросы «качества жизни» как самостоятельной проблемы были подняты в 20-х гг. XX в. в книге А. Пигу «Экономические теории благосостояния» [12]. Термин «качество трудовой жизни» был введен в научный оборот С. Робинсоном в 1972 г. на международной конференции, посвященной проблемам трудовых отношений. Примерно в 80-х гг. XX в. в трудах ряда зарубежных экономистов, таких как Э. Лоулер, Ж. Роде, Р. Уолтон, А. Чернс, В. Эльскер и др., стала разрабатываться концепция качества трудовой жизни (*quality of work life*).

Сущность данной концепции заключалась в том, что в процессе трудовой деятельности должны осуществляться самореализация и самовыражение, которые принесут удовлетворенность работнику. В свою очередь удовлетворенность от достижений в сфере труда будет главным мотиватором к трудовой деятельности. Такие же мотивы, как заработная плата, карьерный рост и должностное продвижение, имеют второстепенное значение.

В публикациях того времени под качеством трудовой жизни подразумевалось следующее [22]:

- 1) интересная работа, т. е. характеризоваться высшим уровнем организации и содержательностью;
- 2) справедливое вознаграждение за труд;
- 3) безопасные и здоровые условия труда;
- 4) минимальный надзор со стороны руководства, должен осуществляться всегда, когда в нем возникает необходимость;
- 5) обеспечение возможности использования работниками социально-бытовой инфраструктуры предприятия, включая бытовое и медицинское обслуживание;
- 6) участие рабочих в принятии решений, затрагивающих их интересы;
- 7) обеспечение гарантий работы (правовая защищенность), возможности профессионального роста и развития дружеских взаимоотношений с коллегами.

Таким образом, согласно данной концепции деятельность организации должна быть направлена на удовлетворение потребностей ее работников путем создания механизмов, при помощи которых сотрудник получает полный доступ к процессу принятия решений, определяющих его жизнь на работе [18].

Со временем концепция качества трудовой жизни получила распространение во многих экономически развитых странах и стала объектом интереса таких учреждений ООН, как Международная организация труда и ЮНЕСКО. В частности, Международное бюро труда определило, что задачи повышения качества трудовой жизни представляют собой «разработку и проведение такой государственной политики и мероприятий со стороны предпринимателей и профсоюзов, которые должны привести: к уважению жизни и здоровья трудящихся, обеспечению отдыха и свободного времени, к созданию для трудящихся возможностей полностью развивать свои способности в процессе труда» [13, с. 102].

До настоящего времени не сформировалось единого мнения в определении данного понятия. И в литературных источниках качество трудовой жизни определяется как «определенный комплекс факторов, характеризующих объективные параметры жизнедеятельности субъектов в труде» [21, с. 46]; «интегральный показатель, всесторонне характеризующий экономическое развитие общества, уровень материального, медико-экологического и духовного благосостояния человека» [6, с. 227].

По нашему мнению, формулируя понятие «качество трудовой жизни», следует исходить из того, что оно входит в понятие «качество жизни человека» в целом. По определению ЮНЕСКО, качество жизни представляет собой степень соответствия условий жизни че-

ловека его потребностям, поэтому под качеством трудовой жизни можно понимать степень соответствия условий в сфере труда таким потребностям, как самореализация и самовыражение. Иначе говоря, если трудовой потенциал работника реализуется в полной мере, то у него высокое качество жизни.

Качество трудовой жизни – многогранное понятие, и вопрос об основных показателях, характеризующих качество трудовой жизни, остается дискуссионным. Например, В.А. Цыганков [19] разработал концепцию качества трудовой жизни, основанную на выделении двух блоков принципов существования труда и создания условий для более полной реализации трудового потенциала как отдельного работника, предприятия, так и экономики в целом. Основной блок включает следующие положения: обеспечение эффективной занятости работников; формирование уровня доходов, обеспечивающего достойный уровень жизни работающих на основе государственной и внутрифирменной политики в области оплаты труда, создание безопасных и здоровых условий труда. Дополнительный блок охватывает: повышение содержательности труда; развитие трудовой демократии; целенаправленное изменение отношения к труду; обеспечение удовлетворенности трудом. По мнению исследователя, данная концепция приемлема для современных российских условий.

В настоящее время в России изучение качества трудовой жизни осложняется еще и тем, что «существуют различные классификации факторов качества трудовой жизни; отсутствует единство мнений относительно его индикаторов; нет общепринятой методики расчета уровня качества трудовой жизни; не исследованы особенности качества трудовой жизни работников различных возрастных групп» [20].

Л.Е. Басовский выделяет следующие характеристики высокого качества трудовой жизни [2]:

- 1) работа должна быть интересной;
- 2) вознаграждение и признание труда должно быть справедливым;
- 3) рабочая среда должна соответствовать современным санитарным нормам;
- 4) надзор руководства должен быть минимален, но при этом осуществляться всегда, когда в нем возникает необходимость;
- 5) работники должны участвовать в принятии решений относительно их работы;
- 6) должны быть обеспечены гарантии работы и развитие дружеских взаимоотношений с коллегами;
- 7) должны быть средства бытового и медицинского обслуживания.

В.А. Цыганков предложил классификацию факторов формирования и развития качества трудовой жизни, базирующуюся на систематизации ранее существовавших классификаций с учетом современных социально-экономических особенностей. В рамках предлагаемой классификации выделены две группы факторов, каждая из которых в свою очередь разделена на две подгруппы. Группа технико-организационных факторов подразделяется на технико-технологические и организационно-управленческие факторы. Группа социально-экономических факторов разделена на подгруппу экономико-правовых и социально-индивидуальных. Все факторы рассматриваются с учетом внешних и внутренних, объективных и субъективных составляющих их содержания. Схожая классификация факторов формирования качества трудовой жизни опубликована В.А. Андруховым [1].

По мнению А.Т. Саркуловой, непосредственное влияние на качество жизни оказывают организация и содержание труда, его оплата, стимулирование и мотивация, создание благоприятных и безопасных условий трудовой деятельности, соотношение рабочего и свободного времени, психологический климат в коллективе, удовлетворенность трудом, чувство социальной полезности и гордости за выполняемую работу, качество досуга, дальнейшее развитие и самосовершенствование человека [16].

По нашему мнению, факторы, влияющие на качество трудовой жизни, следует сгруппировать следующим образом:

- содержание труда, т. е. функциональные обязанности. Для успешного выполнения должностных обязанностей работники должны обладать профессионально-важными качествами;

- условия труда. В соответствии со ст. 163 ТК РФ к нормальным условиям труда, в частности, относятся: исправное состояние помещений, сооружений, машин, технологической оснастки и оборудования, своевременное обеспечение технической и иной необходимой для работы документацией, надлежащее качество материалов, инструментов, иных средств и предметов, необходимых для выполнения работы, их своевременное предоставление работнику, условия труда, соответствующие требованиям охраны труда и безопасности производства. Хорошие условия предполагают создание условий труда, отвечающих современным требованиям, т. е. использование современных технологий, основных средств, сырья и материалов и др.;

- условия оплаты труда, которые включают установление и осуществление работодателем выплат работникам за их труд в соответствии с законами, иными нормативными правовыми актами, локальными нормативными актами, коллективными договорами, соглашениями и трудовыми договорами, систему расчета (определе-

ния) заработной платы, используемые режимы рабочего времени, правила использования и документального его оформления; используемые нормы труда, сроки выплаты заработной платы и др. Хорошие условия оплаты труда предполагают прежде всего достойный уровень его оплаты и оптимальный для работников режим рабочего времени;

• трудовые отношения с руководством и коллегами. Согласно ст. 15 ТК РФ трудовые отношения – это отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации, конкретного вида поручаемой работнику работы), подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором. Отношения с руководством и коллегами во многом зависят от личностных качеств работников. При этом залогом хороших трудовых отношений между работником и работодателем являются такие принципы, как честность, доброжелательность, внимательность, беспристрастность, справедливость, объективность оценки результатов деятельности, взаимное уважение.

Уровень качества трудовой жизни характеризует удовлетворенность работников трудом. В словаре под удовлетворенностью трудом понимается «эмоционально-оценочное отношение личности или группы к выполняемой работе и условиям ее протекания» [15].

Е.Б. Бойкова [3] считает, что качество трудовой жизни следует оценивать по следующим критериям: справедливое и адекватное вознаграждение за труд, безопасные и здоровые условия труда, гибкость трудовой жизни, гуманизация труда и демократизация трудовой жизни. А для оценки качества трудовой жизни предлагает проведение мониторинга, в ходе которого должны осуществляться следующие мероприятия:

- оценка уровня доходов, в том числе оплаты труда;
- оценка степени участия предприятия в социальной поддержке своих работников;
- анализ состояния санитарно-гигиенических условий труда и оценку уровня их безопасности;
- исследование системы охраны труда;
- оценка технико-технологического и организационно-экономического уровня производства;
- оценка потерь рабочего времени и скрытой безработицы;

- оценка удовлетворенности трудом, его содержанием и характером, уровня трудовой активности, квалификационного уровня;
- оценка участия трудящихся и трудовых коллективов в управлении предприятием;
- оценка коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений.

В настоящее время оценка качества трудовой жизни заключается в определении, насколько работники удовлетворены деятельностью в сфере труда, что, в свою очередь, является показателем степени реализации трудового потенциала. Поскольку количественная оценка эффективности использования трудового потенциала практически невозможна, то предлагается качество его использования оценивать с помощью экспертов или путем самооценки. При этом следует учитывать, что каждый конкретный человек обладает индивидуальностью, поскольку имеет неповторимую комбинацию физиологических и личностных свойств. Именно поэтому одну и ту же работу люди выполняют с разной успешностью. Следует отметить, что для успешной профессиональной деятельности человек должен обладать соответствующими качествами, которые в той или иной степени характеризуют уровень развития вышеприведенных потенциалов. В психологии эти качества принято называть профессионально-важными (ПВК). По всей видимости, при оценке трудового потенциала человека в качестве работника предприятия следует анализировать соответствие требований, предъявляемых профессией, уровню развития профессионально-важных качеств работника, которые обуславливают возможность успешной трудовой деятельности.

В 2006 г. было проведено очередное Европейское социальное обследование (ESS) [5], в ходе которого изучались удовлетворенность трудом в России и 25 странах Европы, различающихся структурой экономики и занятости, демографией, профилем профессий, степенью урбанизированности, доминирующими конфессиями и др. В ходе исследования был проведен опрос 2400 россиян из 150 городских и сельских населенных пунктов, расположенных во всех федеральных округах Российской Федерации.

В аналитическом докладе, сделанном в марте 2008 г. были приведены результаты Европейского социального исследования, которые показали, что удовлетворенность трудом формируется под влиянием таких факторов, как уровень образования, состояние здоровья, отраслевая и профессиональная принадлежность, уровень дохода, опыт безработицы, автономия в организации работы, содержание труда и т. п. При этом если человек занят интересным и творческим делом, в значительной степени самоорганизуя свою работу и отвечая за нее, то тем выше вероятность того, что у него бу-

дет почти, «швейцарско-датская» удовлетворенность трудом, независимо от того, в какой стране он живет. В России сохраняется очень высокий удельный вес «плохих» (с точки зрения описанных выше условий) рабочих мест, вероятно, это сказалось на оценках россиянами своего труда. Но если притязания к работе реализованы, то люди получают от нее такое же удовлетворение, как и их европейские соседи.

Основываясь на данных Европейского социального исследования Г. Монусова проанализировала средний уровень удовлетворенности трудом россиян на фоне ряда европейских стран (табл.).

Таблица

Удовлетворенность трудом в различных странах

Страна	Среднее значение удовлетворенности трудом (0 – совершенно не удовлетворены, 10 – полностью удовлетворены)	Стандартное отклонение, или разброс значений	Процент не удовлетворенных (значение 0, 1, 2 по шкале удовлетворенности)	Процент удовлетворенных (значение 8, 9, 10 по шкале удовлетворенности)
Дания	7,82	1,80	2,2	68,1
Швейцария	7,72	1,86	2,2	67,4
Кипр	7,70	1,76	1,4	59,4
Финляндия	7,62	1,63	1,8	65,4
Бельгия	7,50	1,87	2,5	60,1
Норвегия	7,45	1,80	2,5	60,5
Швеция	7,40	1,88	2,5	57,7
Словения	7,28	2,08	3,0	54,4
Испания	7,19	1,88	2,0	50,2
Венгрия	7,11	2,42	5,1	49,5
Великобритания	6,92	2,39	6,7	50,4
Франция	7,00	2,14	4,4	46,3
Португалия	6,91	1,74	1,8	41,6
Германия	6,90	2,32	6,3	50,7
Польша	6,90	2,11	4,1	45,9
Эстония	6,90	2,22	4,6	45,4
Словакия	6,69	2,11	4,6	41,7
Болгария	6,33	2,57	8,3	36,9
Украина	6,28	2,57	8,0	33,3
Россия	6,14	2,52	8,5	41,4

Источник: Монусова Г. Удовлетворенность трудом: межстрановые сопоставления // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 12. С. 74-83.

По мнению некоторых исследователей, большое влияние на качество трудового потенциала и уровень его реализации оказывает работа по специальности, полученной в учебном заведении, и большой стаж работы по одной профессии. Так, по результатам опроса, проведенного в нашей стране в 2011 г., уровень реализации трудового потенциала у работающих по специальности составил 77,8 % (для сравнения: в 2009 г. – 77,6 %), что на 6 % выше, чем у тех, кто имеет непрофильное направление трудовой деятельности (результаты опроса в 2011 г. – 72 %, 2009 – 74,4 %). При этом наиболее полно реализуется потенциал людей, работающих по специальности в течение всей трудовой деятельности [14].

Как известно, предпосылкой возникновения и развития концепции качества жизни была неудовлетворенность людей прежде всего качеством своей трудовой жизни. Именно поэтому между ними сохраняется взаимообусловленность, и большая часть показателей качества жизни состоит из показателей качества трудовой жизни (удовлетворенность человека уровнем заработной платы, условиями труда и др.). Так, результаты опроса, проведенного Институтом социологии НАН Украины в начале 2010 г., показали, что люди, удовлетворенные своим трудом, в большей степени удовлетворены своей жизнью в целом. Среди не удовлетворенных работой тех, кто неудовлетворен одновременно и своей жизнью в целом, было 56,9 %, т. е. несколько больше половины, в то время как удовлетворенными своей жизнью было только 21,9 % опрошенных. И наоборот, среди тех, кто оказался в той или иной степени удовлетворен своей работой, соотношение неудовлетворенных и удовлетворенных собственной жизнью оказалось противоположным и составило 23,3 и 55,5 % соответственно.

Кроме того, имеющиеся эмпирические данные позволяют сделать вывод, что наличие работы, возможность получения заработка и обеспечения как минимум первейших потребностей положительно влияют на здоровье и продолжительность жизни человека [4].

Неудовлетворенность качеством жизни может послужить как причиной, так и следствием возникновения так называемого синдрома профессионального выгорания. В этом случае происходит не только потеря удовлетворенности качеством жизни, но и утрата смысла жизни и профессиональной деятельности, теряется чувствительность к переживаниям других людей, способность сочувствовать и сопереживать, утрачивается чувствительность к собственным эмоциям и переживаниям [9].

К числу негативных факторов социально-трудовой сферы, тормозящих развитие качества трудовой жизни в России, относятся следующие: отсутствие единой государственной политики в области формирования и развития качества трудовой жизни; сдерживание

роста, задержки и прямые невыплаты заработной платы, углубление дифференциации в оплате труда; формальное участие наемных работников в собственности, в прибылях, не сглаживающее, а обостряющее противоречие между трудом и капиталом; катастрофические темпы устаревания основных производственных средств; рост уровня травматизма и профессиональных заболеваний; неэффективность социального партнерства; снижение уровня трудовой мотивации в связи с общемировым и национальным экономическим кризисом, обостряющим потребность выживания бизнеса [7].

Как отмечалось выше, качество трудовой жизни является интегрированным показателем, характеризующим удовлетворенность работника трудовой деятельностью и степень реализации его трудового потенциала. Соответственно, для более эффективного использования человеческих ресурсов необходимо учитывать два аспекта:

- факторы, влияющие на качество трудовой жизни (содержание и условия труда, условия его оплаты, трудовые отношения с руководством и коллегами);

- наличие у работника необходимых качеств. Как известно, для успешной профессиональной деятельности человек должен обладать соответствующими качествами, которые в той или иной степени характеризуют уровень развития квалификационного, психологического и физиологического потенциалов. В психологии эти качества принято называть профессионально-важными качествами (ПВК). По всей видимости, при оценке трудового потенциала человека в качестве работника предприятия следует анализировать соответствие требований, предъявляемых профессией, уровню развития профессионально-важных качеств работника, которые обуславливают возможность успешной трудовой деятельности.

Список литературы

1. Андрухов В.А. Качество трудовой жизни как показатель социально-экономического благосостояния организации // Современные исследования социальных проблем (электрон. науч. журн.). – 2012. – № 4(12). – URL: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/4/andrukhov.pdf> (дата обращения: 12.12.2012).
2. Басовский Л.Е. Менеджмент: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003. 216 с.
3. Бойкова Е.Б. Оценка качества трудовой жизни работников на основе мониторинга социально-трудовой сферы): дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 1997. – 238 с.
4. Буткалюк В. Качество трудовой жизни как составляющая качества жизни // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 138–151.
5. Европейское социальное исследование: изучение базовых социальных, политических и культурных изменений в сравнительном контексте. Россия и 25 стран Европы. Аналитический доклад. – Март 2008 г. – URL:

http://www.cessi.ru/fileadmin/user_upload/Analytical_report.pdf (дата обращения: 12.12.2012).

6. Егоршин А.П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие. – Н. Новгород: НИМБ, 2003. – 320 с.

7. Жулина Е.А. Формирование и развитие качества трудовой жизни: теория, методология исследования, социально-экономическое управление): дис. ... д-ра экон. наук. – М., 2011. – 416 с.

8. Козлов А. И. Человеческий капитал в системе экономических категорий труда // Управление персоналом. – 2008. – № 9. – С. 49–52.

9. Лаврова К., Левин А. Синдром выгорания: профилактика и управление: пособие для сотрудников, работающих в программах снижения вреда. Сеть снижения вреда Центральной и Восточной Европы (Central and Eastern European Harm Reduction Network (CEEHRN), – 2006. – URL: www.ceehrn.orgwww; eurasiahealth.org/attaches/ (дата обращения: 20.04.2011).

10. Маклаков А.Г., Маклакова Е.А. Понятие «трудовой потенциал» и его основные характеристики // Вестн. Ленингр. гос. ун-та им. А.С. Пушкина: науч. журн. (сер. Экономика). – 2009. – № 3. – С. 58–72.

11. Монусова Г. Удовлетворенность трудом: межстрановые сопоставления // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 12. – С. 74–83.

12. Петропавлова Г.П. Содержание теории «качество жизни» в науке и использование в практике управления территорией. Экономика и экологический менеджмент. – 2011. – № 1 (март). URL: <http://economics.openmechanics.com/articles/304.pdf>

13. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2003. – 653 с.

14. Попов А.В. Региональные особенности трудового поведения населения // Проблемы развития территорий. – 2012. – Вып. 3(59). – С. 84–92.

15. Психология: слов. / под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Политиздат, 1990. – 494 с.

16. Саркулова А.Т. К вопросу «качество трудовой жизни» // Современные проблемы науки образования. – 2010. – № 3(29). – С. 121–124.

17. Соболева И., Маслова И., Белозерова С. Реализация трудового потенциала // Человек и труд. – 2006. – № 9. – URL: <http://chel.t.ru/2006/9-06/stalina9-06.html> (дата обращения: 12.12.2012).

18. Третьяк С. Качество трудовой жизни: как его измерить и обеспечить в сфере услуг? // Бизнес-консалтинг. – 2005. – № 3. – С. 39–43.

19. Цыганков В.А. Качество трудовой жизни в России: экономическая природа, механизм формирования: дис. ... канд. экон. наук. – М., 2007. – 315 с.

20. Цыганкова И.В. Современные взгляды на проблему качества трудовой жизни // Вестн. Челяб. гос. ун-та. – 2008. – № 19(120). – С. 134–141.

21. Янковская В.И. Основные составляющие качества трудовой жизни // Стандарты и качество. – 2003. – № 2. – С. 46–47.

22. Seashore St.E. The Future of Work: How It May Change and What It May Mean // Industrial and Labor Relations Report. Fall. – 1975. – P. 14–16.

Джентрификация и реиндустриализация в развитии городской территории

В статье рассмотрены процессы трансформации современной городской территории, варианты использования территорий бывших промышленных предприятий и перспективы развития местной промышленности. На основе принятого анализа делается вывод о необходимости пересмотра промышленной политики на уровне города.

The article describes processes of transformation of a modern city's territory, some variants of usage of industrial objects' territory and prospects for the local industry development. The analysis results in the conclusion about the need for revising the urban industrial policy at the city's level.

Ключевые слова: джентрификация, реиндустриализация, постиндустриальная экономика, устойчивое развитие, редевелопмент промышленных зон, общественное городское планирование.

Key words: gentrification, re-industrialization, postindustrial economics, sustainable development, redevelopment of industrial objects' territory, community planning.

За последние 40–50 лет в развитии городских территорий утвердились две тенденции, ставшие актуальными для России начиная с 1990-х гг. Речь идет, прежде всего, о деиндустриализации (выводе промышленных объектов за черту города с последующей переориентацией освободившихся площадей под строительство жилой и коммерческой недвижимости) и джентрификации (повышении стоимости объектов недвижимости за счет преобразования и регенерации жилой среды вокруг и внутри зданий). При всей неоднозначности политических оценок вышеупомянутых процессов, рассматриваемых как итог развития неолиберализма в рамках постиндустриальной капиталистической системы [39, с. 80–81], можно, тем не менее, выделить устойчивое содержание, определяющее характер взаимодействия заинтересованных сторон в процессе принятия ключевых решений по вопросам социально-экономического развития территории.

В рамках данной статьи деиндустриализация и джентрификация рассматриваются нами в качестве преобладающего тренда городского развития, на смену которому приходит новый, связанный с возвращением промышленности в города (реиндустриализация) в новом качестве и с новыми характеристиками, способными обеспечить сбалансированное и устойчивое развитие городского хозяйственного комплекса.

Деиндустриализация как процесс, характерный для городов США и Западной Европы начиная с 1970–1980-х гг., был вызван следующими причинами, тесно связанными между собой:

- усилением международного разделения труда в результате глобализации экономики, и как следствие миграция рабочих мест в страны с более дешевой рабочей силой [25, с. 91; 9, с. 103–111];
- падением значения обрабатывающей промышленности и снижением конкурентоспособности основанной на ней национальной промышленной системы [23, с. 34–35; 20, с. 44–48];
- переориентация модели экономического развития развитых стран на сферу услуг и финансово-кредитную отрасль в качестве основных факторов роста экономики [11, с. 50–51].

Одним из следствий деиндустриализации городов является резкое сокращение рабочих мест и самих рабочих, депрессивное состояние экономики, безработица, падение объема реальных инвестиций. При этом, если в крупных («глобальных») городах, эффективно адаптировавшихся к новым условиям экономического развития, была возможна частичная или полная компенсация негативных последствий деиндустриализации за счет торговли, туризма, финансовых услуг, то в старых промышленных центрах, зависящих от одной отрасли (Лион, Манчестер, Шеффилд, Эссен, Детройт) или предприятия (моногорода), наблюдается картина не столь радужная.

В этих условиях в процессе принятия хозяйственных решений необходимо учитывать всю совокупность имеющихся и доступных ресурсов на уровне города, наиболее ценными среди которых являются здания и земля.

Упомянутый выше термин «джентрификация» (*gentrification*) в буквальном переводе означает «облагораживание» (т. е. повышение уровня «престижности», привлекательности для проживания или коммерческой аренды) как отдельных помещений и зданий, так и целых районов, ранее считавшихся неблагополучными в социальном плане или ставших таковыми в результате объективных социально-экономических и природных процессов (депопуляция, снижение уровня материального благополучия населения, деиндустриализация, последствия стихийных бедствий). В европейских и американских городах этот процесс начался еще в 1960-е гг. и со-

проводился массовым переселением жителей из ставших престижными районов в пригороды или на городские окраины [31, с. 7]. Однако начиная с конца 1970-х гг. джентрификация захватила и заброшенные промышленные объекты. В этом случае во избежание терминологической путаницы исследователи говорят о редевелопменте (смене назначения участков земли) [43, с. 184–185], городской регенерации («возрождении» территорий через развитие общественных пространств) [42, с. 42–66] или городской рециркуляции (повторном использовании объектов недвижимости) [33, с. 474–477; 40, с. 93–94].

Таким образом, процесс джентрификации городских территорий включал в себя следующие этапы.

Первый этап. В начале 1960-х годов ряд архитекторов при поддержке государства и городских властей разрабатывали проекты, связанные с расселением районов, характеризующихся низким уровнем жизни и высокой преступностью при отсутствии минимальных удобств для жителей [6, с. 366–371]. Речь шла, прежде всего, о так называемых гетто (местах компактного проживания расовых и национальных меньшинств), депрессивных территориях с неблагоприятной экономической и экологической обстановкой в домах массового заселения (фабричные общежития или целые поселки при промышленных объектах). Следствием этих инициатив явилось переселение жителей упомянутых выше районов в более комфортные условия, но с одновременной потерей пешеходной доступности рабочего места и разрастанием окраин и пригородов крупных и средних городов [8, с. 124–126]. Параллельно шла активная перепланировка и перестройка центральных районов города, сопровождавшаяся ростом стоимости жилья и арендной платы. Вследствие этого часть местных жителей вынуждена была также переселиться на периферию, но уже не по социальным, а по экономическим причинам, что, естественно, не могло не вызвать недовольства с их стороны [41, с. 327–330]. Подобные процессы в 1990–2000-е гг. наблюдались и в России, прежде всего – в Москве и Санкт-Петербурге, где обитатели общежитий и коммунальных квартир были переселены на окраины, а обладатели отдельной жилплощади были вынуждены от нее отказаться в пользу жилья с более гуманной квартирной платой, но с меньшей площадью и гораздо дальше от исторического центра города («если говорить о джентрификации в российских городах, то неолиберальные тенденции проявляются в них следующим образом: с одной стороны, государство устранилось от регуляции рынка недвижимости, с другой – социопространственная структура центра регулируется рынком» [24, с. 297]).

Вторым этапом повышения ценности недвижимости явилось движение «сквоттеров» (от англ. *to squat* – захватывать) и «лофтеров» (от англ. *loft* – чердак, заброшенное место) в конце 1970-х гг. Суть данного явления – захват или аренда за символическую плату пустующих по тем или иным причинам помещений (квартир, домов или целых кварталов) с последующей капитализацией культурных и социальных активов, сформированных их обитателями. Действительно, вследствие перепланировки кварталов, массового оттока жителей (вследствие стихийных бедствий, экономического кризиса), незавершенности описанного выше процесса первичной джентрификации пустующие здания и помещения довольно быстро заселялись так называемой «богемой» – артистами, художниками, творческой молодежью, которые помимо собственно проживания организовывали мастерские, художественные галереи, ночные клубы, магазины художественной продукции, офисы малых предприятий. Впоследствии у мест «захвата» сформировалась собственная «аура», образ, имидж, способствующий росту цен на недвижимость в окружающих кварталах. Судьба захваченных помещений при этом была двоякой: или вытеснение творческого элемента через рост арендных ставок (вплоть до принудительного выселения), или институционализация пространств с приданием им официального статуса. Подобные процессы активно протекали в Чикаго, Нью-Йорке, Амстердаме, Восточном Берлине, Париже, а с конца 1980-х – и в российских городах [37, с. 254–255] (самым ярким примером здесь является Арт-Центр «Пушкинская 10» в Санкт-Петербурге).

Третий этап. С начала 1980-х гг. в результате описанной выше деиндустриализации экономики городов джентрификация охватывает и частично освобожденные промышленные площади. Так, предприятия сдавали в аренду часть площадей вследствие неполной загрузки производственных мощностей малым и средним предприятиям, впоследствии – непрофильным арендаторам. В отдельных случаях производственные цеха переделывались под жилые помещения и офисы (путем, например, разделения пространства на несколько уровней) с сохранением производственной эстетики, ставшей отдельным направлением дизайна интерьера (оголенная кирпичная кладка, элементы промышленного оборудования в декоре, металлические конструкции с заклепками и т. п.). Несмотря на функциональную ограниченность и невысокую транспортную доступность подобных помещений, стоимость аренды офиса или квартиры в стиле «лофт», в районе порта или промышленной застройки в 4–5 раз превышала средние расценки по городу [44, с. 224]. Таким образом, городские власти получали возможность смягчить и частично компенсировать последствия падения уровня развития промышленности для бюджета, рассматривая, тем не ме-

нее, этот процесс как временную и компромиссную меру. В России 1990-х гг. подобные процессы, к сожалению, сопровождались не постепенным, а чрезвычайно массовым падением производства и по своему содержанию близки скорее к следующему этапу джентрификации.

Четвертый этап характеризуется изменением масштаба указанного процесса редевелопмента промышленных зон с конца 1980-х гг. Под снос, санацию, перестройку или перепрофилирование зданий попадают целые районы города с расположенными на них предприятиями. Главным активом для городских властей является земля под фабриками и заводами, стоимость которой в центре города весьма высока. В отдельных случаях возможно сохранение зданий и сооружений при условии их соответствия требованиям девелопера или застройщика и возможности регенерации окружающего пространства. Иначе говоря, если бывшее промышленное здание позволит повысить ценность новых объектов недвижимости района, оно будет сохранено. В противном случае неизбежно следует ликвидация строения, зачастую без оглядки на историческую и культурную ценность архитектурного сооружения. Данное явление активно поддерживается властью на национальном и городском уровне в рамках «новой промышленной политики», суть которой – вывод предприятий за черту города и формирование современных высокотехнологичных производств в рамках отраслевых промышленных кластеров. При этом наличие промышленных объектов в центре города рассматривается в качестве факторов, сдерживающих инвестиционную активность [14, с. 250–251]. Российская практика дает нам достаточно яркие примеры подобной промышленной политики, принимающей порой угрожающие масштабы для экономической устойчивости городской хозяйственной системы [19, с. 154–155].

Пятый этап джентрификации в развитых странах связан с переориентацией с начала 1990-х гг. целых промышленных городов и регионов в рамках стратегии интернационализации экономики и углубления международного разделения труда, в рамках которого крупные промышленные предприятия, ориентированные на местный или региональный рынок, уступают место сетевым производственным системам, основанным на гибком реагировании на потребности рынка, стоимость аренды земли и помещений, доступность рабочей силы [25, с. 145–149]. При этом предприятие способно достаточно быстро менять масштаб деятельности (от совокупности малых предприятий до крупных производственных образований), местоположение и налоговую резиденцию. Таким образом, в условиях подвижности и изменчивости производственной среды все большее значение для городов и регионов, таким обра-

зом, приобретает нематериальная составляющая экономики. При этом старая промышленная инфраструктура становится неотъемлемой составляющей «имиджа» территории, способствуя формированию «бренда» для привлечения туристов, жителей, рабочей силы и предпринимателей [29, с. 59–63]. Иначе говоря, эффективное освоение производственной специфики территории через освоение наследия индустриальной эпохи способно стать основой для успешного экономического развития городов и регионов в условиях глобализации [22, с. 30]. В качестве успешных примеров реализации «бренд»-стратегии на уровне города часто называют Лондон, Шеффилд, Роттердам, Эссен – города, успешно применившие принципы конверсии промышленного прошлого в привлекательный для инвесторов образ настоящего и будущего.

При рассмотрении современной джентрификации отдельного упоминания заслуживает культурное измерение описанных процессов, в названии которых все чаще используются словосочетания «творческие индустрии» (*creative industries*), «творческие кластеры» (*creative cluster*), «возрождение посредством культуры» (*culture-led regeneration*), вытекающие из общей концепции «креативного города» или «креативного квартала» (*creative city*). Данный аспект рассматриваемых явлений в городском развитии в современных условиях преобладает. В ряде стран созданы специализированные департаменты на национальном и городском уровне. В качестве примера можно привести Великобританию, где действует Департамент развития окружающей среды, транспорта и регионов (*Department of environment, transport and the regions*) и ряд правительственных инициатив по возрождению бывших промышленных городов, пришедших в упадок (*Urban task force*) [4, с. 205–208]; Испанию, где силами подобных учреждений были реализованы проекты «возрождения через культуру» в Бильбао и Барселоне; США (Портленд, Новый Орлеан), и частично Россию, где подобные ведомства с переменным успехом действуют в Москве (Департамент культуры), Санкт-Петербурге (Комитет по инвестициям и стратегическим проектам во взаимодействии с Комитетом по культуре), Перми (Департамент культуры и молодежной политики Пермского края) [12, с. 135–137]. Объединяющей чертой культурных инициатив в рамках джентрификации является стремление внести разнообразие в социокультурное развитие территории и в рамках взаимодействия с собственниками земли и зданий, органами власти, местными сообществами решить ряд системных проблем, связанных с падением промышленного потенциала территории [3, с. 86–88].

Пустующие и неиспользуемые промышленные здания становятся объектом интереса со стороны молодёжи, инвесторов, малого и среднего бизнеса, становясь ключевыми факторами городского

развития. Похожие примеры «джентрификации через культуру» можно «обнаружить во многих городах во всем мире, и подобные начинания нельзя не признать эффективными, поскольку они становятся центрами притяжения для проектов дальнейшего развития, создавая месту позитивный, хорошо узнаваемый имидж, что привлекает инвесторов и нужный слой потенциальных клиентов» [15, с. 286]. При этом освоение промышленных зон само по себе (даже без значительного экономического эффекта) способно стать важной составляющей имиджа города или территории. Большинство девелоперов рассматривают развитие креативных кластеров в качестве важного элемента дальнейшего продвижения используемого участка. Как было сказано выше, ценность места при этом в значительной степени определяется своеобразной «аурой», формируемой сочетанием элементов индустриальной эстетики и «творческой» активности его обитателей. Ярким примером подобного подхода является освоение территории кондитерской фабрики «Красный Октябрь» в Москве, где собственник, компания «Гута-Девелопмент», предоставила возможность льготной аренды реконструированных помещений предприятиям «творческого» кластера – телеканалам, радиостанциям, медиацентрам, галереям до момента начала реализации строительного проекта «Золотой остров» [15, с. 287]. Похожая картина наблюдается и в Санкт-Петербурге, где большинство экспертов сходятся во мнении, что «сегодня редевелопмент промзон в центре Петербурга становится экономически целесообразным, и способным по доходности конкурировать с новыми объектами строительства. Особенно это касается наиболее привлекательных локаций, где практически отсутствуют свободные земельные пятна. Креативная составляющая в подобных проектах имеет огромный потенциал для Петербурга и гармонично вписывается в общую концепцию города как культурной, молодежной столицы» [13].

Несмотря на общий положительный тон оценок описанных выше процессов, было бы неправильно не указать на ряд внешних эффектов процессов деиндустриализации и джентрификации городских территорий. Казалось бы, все заинтересованные стороны находятся в выигрыше: предприятия в рамках новых гибких подходов к производству оптимизируют свои издержки, город более эффективно использует собственность и привлекает дополнительные инвестиции и налоговые поступления, горожане получают более развитую и конкурентную сферу услуг и более широкие возможности для трудоустройства [28, с. 14–15]. Тем не менее начиная с первого этапа джентрификации общественные активисты и представители местных сообществ указывали на сопутствующие негативные последствия этого явления. Россия же в этом плане ха-

рактируется не преемственностью, а параллельностью различных гражданских инициатив вследствие того, что все пять этапов джен-трификации в России «уместились» не в 40–50 лет, как в странах Запада, а в полтора–два десятилетия на рубеже XX и XXI вв.

Среди основных направлений гражданских инициатив, актуальных на различных этапах, можно выделить:

а) движение за «культурное разнообразие» (*cultural diversity*) городских районов, в рамках которого выдвигались требования против пересмотра ставок аренды для малого бизнеса и организаций культуры. Эти инициативы преследовали следующие цели: предотвращение гомогенизации городских районов, превращение их в «гетто для богатых» с закрытыми дворами, высокими оградами и пустыми улицами, так как это способствует повышению уровня преступности [27, с. 80–81];

б) выступление профсоюзов и ассоциаций рабочих против продажи собственникам предприятий в черте города. При этом вывод промышленных предприятий за городскую черту также вызывает ожесточенное сопротивление вследствие падения пешеходной и транспортной доступности рабочих мест для проживающих в центральных районах. Подобное движение в 1970–1980-е гг. в ряде стран Европы приобретало на фоне обширной приватизации государственной собственности характер массовых движений протеста, поддержанных политическими силами социал-демократической направленности [32, с. 56–57];

в) борьба за культурное наследие в городах с богатой культурной историей (Барселона, Лондон, Париж, Нью-Йорк, Москва, Санкт-Петербург). Основным удар «градозащитников» при этом приходится не на снос исторических зданий, имеющих статус «культурного наследия» как таковых (в большинстве городов данная деятельность, как правило, согласовывается с «бренд»-стратегией продвижения города и политикой в области культурного туризма на основе принципов ЮНЕСКО), а на так называемую «разрушающую реконструкцию», когда на месте снесенного («реконструированного») исторического здания возводится новое сооружение, в лучшем случае фасадом напоминающее исходный объект [5, с. 68; 16, с. 176]. Отдельного внимания заслуживает и противодействие строительной политике «золотого зуба», когда в районе исторической застройки возникает диссонирующее с окружающей застройкой ультрасовременное многоэтажное здание из стекла и бетона [26, с. 170–171; 31, с. 224];

г) гражданские инициативы против уплотнительной застройки в районах города, приближенных к историческому, культурному или финансово-экономическому центру города. В рамках этого движения, помимо всего прочего, собственники жилья обеспокоены не

только увеличением плотности застройки и возрастающей нагрузкой на объекты социальной инфраструктуры, но и падением стоимости собственной жилплощади [7; 36, с. 99–101]. В связи с этим в Нидерландах и Великобритании существуют судебные прецеденты удовлетворения исков домовладельцев к застройщикам по поводу компенсации падения стоимости недвижимости;

д) участие представителей местных сообществ в принятии решений по вопросам организации и использования общественных пространств города: парков, зон отдыха, дорожного сообщения, элементов благоустройства территории и объектов досуга, спорта, культуры. В данном случае общественные пространства, рассматриваемые в качестве общественных благ, нуждаются в координирующих усилиях по их использованию со стороны жителей (рассматриваемых в качестве пешеходов, велосипедистов, автовладельцев, собственников домашних животных), власти и представителей бизнеса. Отдельным вопросом является элементарное соблюдение санитарных норм и правил землепользования и застройки для обеспечения социальных стандартов проживания в городе [34, с. 246–251].

Наличие вышеуказанных движений, отчасти сдерживающих стремление бизнеса и представителей власти максимизировать экономический эффект от использования объектов недвижимости, в том числе возникших в результате деиндустриализации, позволяет говорить о перспективах городского развития в целом и городской промышленности в частности.

В последние несколько лет исследователи, изучающие опыт городов, прошедших «полный цикл» джентрификации, говорят о необходимости «реиндустриализации» (*re-industrialization*) городского хозяйства. При этом речь идет не о возвращении к предприятиям эпохи промышленной революции, а скорее, к пересмотру роли и масштаба промышленного производства применительно к потребностям местного сообщества.

Так, Том Анготти, профессор городского планирования в Нью-Йоркском университете, говорит о следующих принципах нового витка городской индустриализации, которые применимы как в развитых, так и в развивающихся странах, где процесс деиндустриализации только начинается [1, с. 33]:

- ориентация производства на локальные рынки путем разработки местного «бренда» и использования маркетинговой политики, основанной на лозунге «покупай местное» («*buy local*») [38, с. 264–266]. Подобный «потребительский патриотизм» несколько отличается от ориентации промышленности на туристов, приезжающих за местной спецификой, и использует стремление помочь производителю, решающему проблемы местного сообщества, на предприятии

которого работают родственники и соседи человека, потребляющего товары;

- реализация принципов «корпоративной социальной ответственности»: использование местных сырья, материальных и трудовых ресурсов, участие в поддержке некоммерческих организаций, в организации местных праздников [17, с. 54–55];

- изменение масштабов предприятий в пользу средних и малых форм в составе более крупной производственной структуры по примеру японской корпорации «Тойота», использующей ресурсы 35 тыс. поставщиков, рассредоточенных в нескольких странах мира [2, с. 32–33];

- преобладание в производстве новых технологий и интеллектуальной составляющей [35, с. 47–54], в организации рабочего места – здоровьесберегающих технологий и энергосберегающих элементов. Главной целью в этом отношении является новый тип рабочего пространства, основанный на принципах энергоэффективности и минимизации вредного воздействия рабочей среды на работников. Тем не менее то, что первое влияет на второе, для многих работодателей неочевидно. Однако практика ведущих компаний, организующих «зеленую» рабочую среду (среди отечественных компаний можно отметить «Оптиком», «Intel-Россия», «УРЕСО», «Splat»), показывает, что сокращение энергопотребления неразрывно связано с развитием и внедрением энергосберегающих технологий на рабочем месте;

- проживание владельца предприятия на территории города, где расположено производство, что способствует стабильности, в отличие от глобальных сетевых производственных структур и сферы финансовых услуг, рабочих мест и росту заработной платы рабочих вследствие благоприятных условий для создания профсоюзов [31, с. 100–101];

- поддержка со стороны городских властей в создании и развитии местными предпринимателями производств в рамках промышленной политики, ориентированной на местный, а не глобальный капитал [30, с. 81–86];

- наконец, участие представителей общественности в принятии решений по вопросам промышленной застройки и масштаба техногенного воздействия на окружающую среду и местное население [10, с. 102–104]. Не секрет, что в индустриальную эпоху жители даже не подозревали о наличии неподалеку промышленного предприятия, санитарная зона вокруг крупных предприятий при этом также нарушалась в угоду потребностям жилищного строительства [18, с. 122–124].

Таким образом, вышеуказанные принципы реиндустриализации в современных условиях способны обеспечить сбалансированное

развитие промышленности в современном городе на основе учета интересов всех заинтересованных сторон.

В заключение отметим, что промышленность, построенная на основе новых принципов функционирования производства, способна стать долгосрочной основой благосостояния территории, что особенно важно для России, в большинстве крупных и средних городов которой рассматриваемый в данной работе процесс джентрификации носит незавершенный и фрагментарный характер. А значит, власть, местные жители и бизнес в этих населенных пунктах смогут избежать ошибок, допущенных в городах Западной Европы и США.

Список литературы

1. Абакумова М. Фабрики – рабочим. Почему городам XXI века необходима собственная промышленность // *Forbes*. – 2014. – № 4(121). – С. 32–34.
2. Будущий Петербург. 2012–2013. – СПб.: РБК, 2013. – 72 с.
3. Бюржель Г. Умирает ли Париж? / пер. с фр. Е. Туницкой и С. Колесникова. – М.: Дело РАНХиГС, 2014. – 176 с.
4. Викери Дж. Возрождение городских пространств посредством культурных проектов – синтез социальной, культурной и городской политики // *Визуальная антропология: городские карты памяти* / под ред. П. Романова, Е. Ярской-Смирновой. – М.: Вариант, ЦСПГИ, 2009. – С. 205–234.
5. Гладарев Б. «Это наш город!»: Анализ петербургского движения за сохранение историко-культурного наследия // *Городские движения в России в 2009-2012 годах: на пути к политическому* / под ред. Карин Клеман. – М.: Нов. лит. обозрение, 2013. – С. 23–145.
6. Глазычев В.Л. Город без границ. – М.: Территория будущего, 2011. – 400 с.
7. Грац Р. Город в Америке: жители и власти / пер. англ. – М.: Об-во развития родной культуры, 2008. – 416 с.
8. Джейкобс Дж. Смерть и жизнь больших американских городов / пер. с англ. – М.: Нов. изд-во, 2011. – 460 с.
9. Джейкобс Дж. Города и богатство наций. Принципы экономической жизни / пер. с англ. – Новосибирск: Культурное наследие, 2009. – 332 с.
10. Зайкова Е. «Зелёная архитектура» промышленных объектов // *URBAN magazine*. – 2014. – № 2. – Янв. – С. 96–105.
11. Зеленцова Е., Гладких Н. Творческие индустрии: теории и практики. – М.: Классика – XXI, 2010. – 240 с.
12. Кабацков А.Н., Казанков А.И. Новая жизнь советского города // *Мир России*. – 2010. – № 2. – С. 131–147.
13. Креативный редевелопмент: сложно, но может быть выгодно // *Деловой Петербург*. – 2013. – 4 апр.
14. Лимонов Л.Э. Крупный город: регулирование территориального развития и инвестиционные стратегии. – СПб.: Наука, 2004. – 270 с.
15. Макарова К. Постиндустриализм, джентрификация и трансформация городского пространства в современной Москве // *Неприкосновенный запас*. – 2010. – № 2. – С. 279–296.
16. Матвеев Б. М. Деконструкция архитектурного наследия. – СПб.: Политехника-сервис, 2012. – 423 с.

17. Мегалополисы в условиях глобализации: сб. обзоров и рефератов. – М: ИНИОН РАН, 2008. – 178 с.
18. Меерович М.Г., Конышева Е.В., Хмельницкий Д.С. Кладбище соцгородов: градостроительная политика в СССР 1928–1932 гг. – М.: РОССПЭН, 2011. – 270 с.
19. Никулина Е. Промышленная застройка Москвы. Осознание ценности // *Speech*. – 2008. – № 2. Вторая жизнь. – С. 152–165.
20. Сассен С. Глобальные города: постиндустриальные производственные площадки // *Прогнозис*. – 2005. – № 1(2). – С. 44–56.
21. Сеннет Р. Капитализм в большом городе: глобализация, гибкость и безразличие / пер. с англ. А. Смирнова // *Логос*. – 2008. – № 3. – С. 95–107.
22. Тимофеев М.Ю. Города и регионы России как (пост)индустриальные бренды // *Лабиринт*. – 2013. – № 5. – С. 29–41.
23. Трейвиш А.И., Курасов А.В. Мировые города в постиндустриальной экономике: термины, теоретические конструкции, реальность // *Мир России*. – 2009. – № 1. – С. 34–46.
24. Трубина Е.Г. Город в теории: опыты осмысления пространства. – М.: Новое лит. обозрение, 2011. – 520 с.
25. Флорида Р. Большая перезагрузка. Как кризис меняет наш образ жизни и рынок труда / пер. с англ. – М.: Классика – XXI, 2012. – 240 с.
26. Фролов В. Санкт-Петербург: между деконструкцией и реконструкцией // *Speech*. – 2008. – № 2. Вторая жизнь. – С. 166–180.
27. Харви Д. Право на город / пер. с англ. А. Смирнова // *Логос*. – 2008. – № 3. – С. 80–94.
28. Шульц Б. Вторая жизнь // *Speech*. – 2008. – № 2. Вторая жизнь. – С. 8–22.
29. Экономические стратегии активных городов / под ред. Б.М. Гринчеля, К. Шуссмана, Н.Е. Костылевой. – СПб.: Наука, 2002. – 499 с.
30. Angotti T. *New York for Sale: Community Planning Confronts Real Estate*. Cambridge; London: The MIT Press, 2008. – 305 p.
31. Glass R. London: Aspects of change // Lees L., Slater T., Wyly E.K. (eds) *The Gentrification Reader*. – L.; N.Y.: Routledge, 2010. – P. 7–8.
32. Harvey D. *Rebel cities: from the right to the city to the urban revolution*. – L.; N.Y.: Verso, 2012. – 188 p.
33. Helms A.C. Understanding gentrification: an empirical analysis of the determinants of urban housing renovation // *Journal of Urban Economics*. – 2003. – № 54. – P. 474–498.
34. Lees L., Slater T., Wyly E.K. *Gentrification*. – L.; N.Y.: Routledge, 2008. – 310 p.
35. Moretti E. *The New Geography of Jobs*. – Boston; N.Y.: mariner books, 2013. – 304 p.
36. Niedt C. Gentrification and the grassroots: Popular support in the revanchist suburb // *Journal of urban affairs*. – 2006. – V. 28. – № 2. – P. 99–120.
37. O'Connor J. Cities, culture and "transitional economies": Developing cultural industries in St. Petersburg // Hartley J. (ed) *Creative industries*. – Malden, Oxford: Blackwell publishing, 2005. – P. 244–258.
38. Porter M.E. Local clusters in a global economy // Hartley J. (ed) *Creative industries*. – Malden, Oxford: Blackwell publishing, 2005. – P. 259–267.

39. Smith N. New globalism, new urbanism: gentrification as global urban strategy // Brenner N., Theodore N. (eds) *Spaces of Neoliberalism: Urban Restructuring in North America and Western Europe*. – Malden, Oxford: Blackwell publishing, 2002. – P. 80–103.
40. Smith N. Toward a theory of gentrification: A back to the city movement by capital // Lees L., Slater T., Wylie E.K. (eds) *The Gentrification Reader*. – L.; N.Y.: Routledge, 2010. – P. 85–98.
41. Sumka H.J. Neighborhood revitalization and displacement: A review of evidence // Lees L., Slater T., Wylie E.K. (eds) *The Gentrification Reader*. – L.; N.Y.: Routledge, 2010. – P. 324–332.
42. Tallon A. *Urban Regeneration in the UK*. – 2nd ed. – L.; N.Y.: Routledge, 2013. – 332 p.
43. Weber R. Extracting value from the city: Neoliberalism and urban redevelopment // Brenner N., Theodore N. (eds) *Spaces of Neoliberalism: Urban Restructuring in North America and Western Europe*. – Malden, Oxford: Blackwell publishing, 2002. – P. 172–193.
44. Zukin S. Gentrification: Culture and capital in the urban core // Lees L., Slater T., Wylie E.K. (eds) *The Gentrification Reader*. – L.; N.Y.: Routledge, 2010. – P. 220–232.

Организационно-экономический механизм инвестиционного обеспечения регионального развития

В статье рассматривается необходимость формирования организационно-экономического механизма инвестиционного обеспечения территории. Раскрываются принципы и методы названного механизма. Предлагается комплекс мероприятий и инструментарий по реализации данного механизма, в качестве ключевого элемента выделяется центр кооперационных связей.

The article considers the necessity of creating the organizational-economic mechanism of investment provision for a territory. The principles and methods of the mechanism are described. The set of actions and tools for implementing this mechanism is offered. The centre of cooperation ties is regarded as a key element.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, инвестиционное обеспечение, региональное развитие, валовой региональный продукт, основной капитал, собственные средства, кредитный портфель, лизинговое финансирование, кооперационные связи, мотивирующее налоговое регулирование.

Key words: organizational-economic mechanism, investment provision, regional development, gross regional product, fixed capital, equity, loan portfolio, lease financing, cooperation, motivating tax regulation.

В современных условиях обеспечение регионального роста экономики связано с активизацией инвестиционной деятельности в регионе. При этом способность региона привлекать инвестиционные ресурсы связана с рядом проблем, одной из которых является отсутствие или недостаточная развитость в регионе самого организационно-экономического механизма инвестиционного обеспечения этой территории.

Исторически сложилось, что уровень социально-экономических территориальных различий в России очень высок, так, в 2012 г. разница между максимальным и минимальным уровнями производства ВРП (валовой региональный продукт) на душу населения – более 26 раз, промышленной продукции – более 135 раз. Эти различия инвестиционной привлекательности регионов определили сложившуюся на настоящий момент региональную структуру распределения инвестиций (включая иностранные), характерная особенность которой – сохранение концентрации инвестиций в ограниченном

числе субъектов Российской Федерации. К регионам с наиболее крупными капиталовложениями в основной капитал по итогам 2012 г. в первую очередь нужно отнести Тюменскую область и Москву. Суммарная доля этих двух получателей инвестиций составляет почти 20 % от всего объема инвестиций привлекаемых в нашу страну (на примере 2012 г.) [2]. Данные с основными экономическими характеристиками части регионов России в 2012 г. представлены в табл. 1.

Москва – это политический и экономический центр РФ, столица очень привлекательна для инвесторов своей развитой инфраструктурой, меньшими злоупотреблениями со стороны властей в сравнении с другими регионами РФ, наличием больших объемов для инвестиций при развитии и ведении бизнеса. Тюменская область богата природными ископаемыми, здесь находятся 64 % всех запасов нефти и 91 % природного газа Российской Федерации. Тюменская область притягивает инвестиции прежде всего быстрыми сроками окупаемости инвестиционных проектов, особенно на фоне высоких цен на энергетические ресурсы [3, с. 65].

Таблица 1

Основные экономические характеристики регионов России за 2012 г.

Регион	Инвестиции в основной капитал, млн р.	Доля региона по величине инвестиций в основной капитал, %	Численность населения, тыс. чел.	ВРП на душу населения, р., (2011 г.)
Россия	12568835	100	143056	
Тюменская область	1439576	11,5	3460	1192066
Москва	1005359	8	11613	865642
Краснодарский край	797753	6,4	5284	233914
Санкт-Петербург	351883	2,8	4953	420552
Московская область	491923	4	7199	313636
Татарстан	464745	3,7	3803	336079
Ленинградская область	330055	2,7	1734	329028
Красноярский край	376090	3	2838	419507

Продолжение табл. 1

Свердловская область	341635	2,8	4307	294180
Приморский край	190839	1,6	1951	279994
Нижегородская область	258176	2,1	3297	23329
Ростовская область	198208	1,6	4260	178501
Башкортостан	232873	1,9	4064	233956
Челябинская область	179728	1,5	3480	223105
Самарская область	133987	1,1	3214	258995

Среди проблемных вопросов любого региона – вопрос об инвестировании или, другими словами, откуда и как привлечь дополнительные средства для дальнейшего развития региона? Проследим динамику инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности за период с 2010 по 2012 г. для Самарской области [2] (табл. 2).

Таблица 2

Динамика инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Самарском регионе

Название отрасли	2010		2011		2012	
	млн р.	%	млн р.	%	млн р.	%
Инвестиции в основной капитал	106029,2	100	164477	155	133987,7	126,3
В том числе:						
с/х, охота и лесное хозяйство	1956	1,8	1740,9	1,6	1705,7	1,6
рыболовство, рыбоводство	-	0	747	0,7	-	0
добыча полезных ископаемых	12375,5	11,7	21868	20,6	14723,8	13,8
обрабатывающие производства	28962,8	27,3	55499,9	52,3	41019,6	38,7
электроэнергия, газ и вода	20055,3	18,9	19497,8	18,4	21575,3	20,3
строительство	2667,5	2,5	3009,3	2,8	2756,7	2,5
оптовая и розничная торговля	2323,5	2,2	3185,9	3	3248,2	3,1
гостиницы и рестораны	129,5	0,2	220,3	0,2	243,3	0,2
транспорт и связь	23514,5	22,17	32724,5	30,8	31206,8	29,4
финансовая деятельность	1241	1,1	3619,9	3,4	2034,1	1,9
операции с недвижимым имуществом	5107,7	4,9	10746,1	10,1	5502,9	5,1
государственное управление и обеспечение военной безопасности	1972,5	1,8	3680	3,4	2282,2	2,2
образование	1375,2	1,2	3204,3	3	2219,9	2,1
здравоохранение	2338,5	2,2	2784,9	2,6	3080,5	2,9
прочие услуги	2008,7	1,9	2620,2	2,4	2388,6	2,2

Для определения динамики прироста (оттока) инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Самарской области за период с 2010 г. по 2012 г. проанализируем данные, представленные в табл. 2. Для удобства анализа за точку отсчета примем данные величины инвестиций в основной капитал за 2010 г. и будем считать их за 100 %. Выделим из предложенных в таблице пять наиболее капиталоемких по инвестициям отраслей хозяйства Самарского региона и отобразим на графике изменения за период с 2010 по 2012 г.

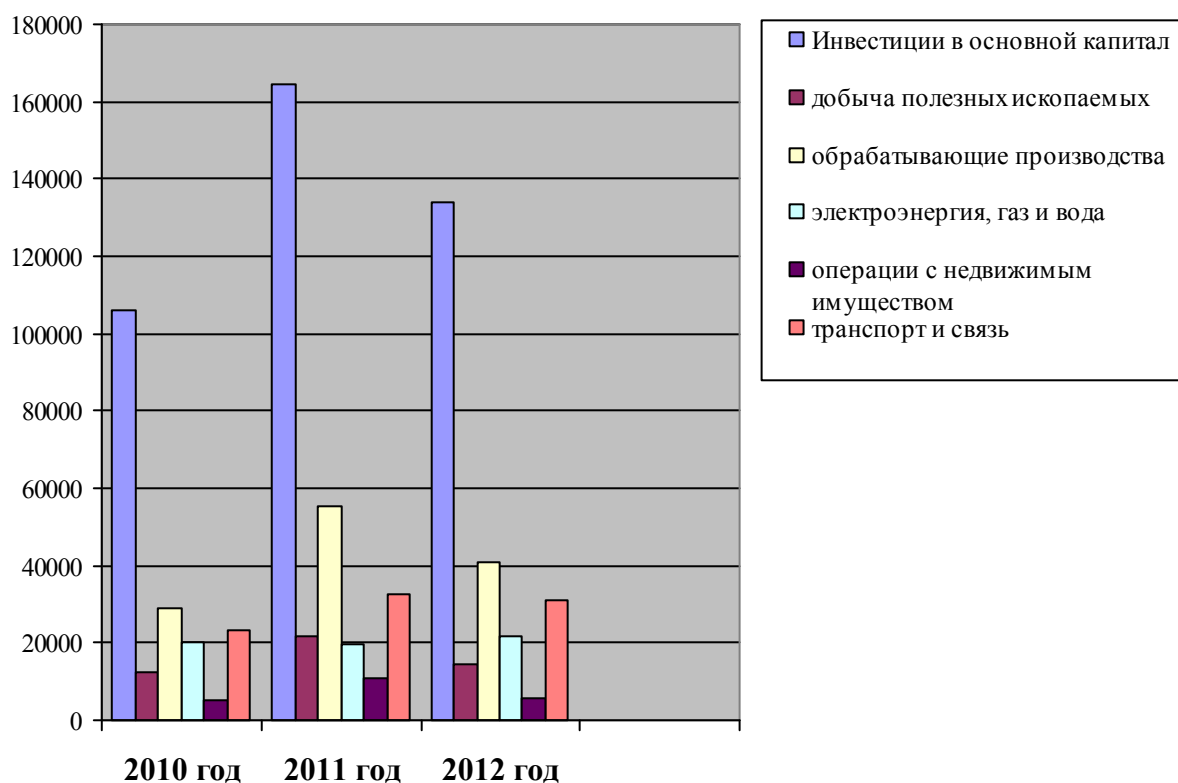


Рис. 1. Динамика инвестиций в основной капитал по отдельным видам экономической деятельности

Из табл. 2 можно сделать следующие выводы: инвестиции в основной капитал в 2011 г. по сравнению с 2010 г. выросли на 55 % (практически в 1,5 раза) и составили 164477 млн р. В 2012 г. мы видим уменьшение прироста инвестиций в основной капитал на 32,7 % по сравнению с 2011 г., в этом году цифра инвестиций в основной капитал составила 133987,7 млн р. В 2012 г. наметился определенный спад притока инвестиций (в абсолютных цифрах, если сравнивать с 2010 г. пока сохраняется определенный рост – 26,3 %). Это не может не вызывать беспокойства и требует объяснения для последующего принятия мер, направленных на изменение этой негативной тенденции к лучшему: на первом этапе с целью стабили-

зации величины инвестиций, а в последующем направленных на рост абсолютной величины инвестиций в Самарский регион.

Можно констатировать, используя данные проведенного выше анализа, что Самарский регион рассматривается инвесторами как перспективный, как регион с развитым организационно-экономическим механизмом инвестиционного обеспечения, который, тем не менее, требует с учетом наметившихся тенденций спада притока инвестиций, совершенствования и поддержки региональной властью, причем виды поддержки могут быть разными. Это может быть как прямое участие бюджетных средств Самарской области в наиболее значимых для региона проектах, так и экономические гарантии Правительства области с целью обеспечения привлеченных средств инвесторов.

Динамичность развития экономических систем, в том числе экономической системы Самарской области, в условиях рыночной экономики предполагает непрерывный процесс совершенствования имеющихся механизмов привлечения инвестиций в региональную экономику. Рассмотрим более подробно, что представляет собой понятие «инвестиционный механизм» с целью определения наиболее актуальных мер для улучшения привлекательности инвестиционного климата Самарской области.

Инвестиционный механизм представляет собой совокупность целей, принципов и методов мобилизации и размещения инвестиционных ресурсов, а также инструментов и рычагов воздействия на инвестиционный процесс для максимизации инвестиционного эффекта и минимизации инвестиционных рисков. Инвестиционный механизм включает в себя как минимум четыре составляющих: мотивационную, ресурсную, правовую, организационную.

Мотивационная составляющая – изучение, конкретный анализ всех тех мотивов деятельности и экономических ожиданий, которыми руководствуются предполагаемые инвесторы при определении объектов вложения своих денежных ресурсов. Эта составляющая создает связь между конкретным инвестиционным механизмом и внешней экономической и социальной средой.

Ресурсная составляющая – определение наиболее оптимальных из возможных направлений получения инвестиционных ресурсов. При этом различают три основные группы инвестиционных ресурсов: собственные средства предприятий (уставный капитал, нераспределенная прибыль, амортизационные отчисления); заёмные средства (долгосрочные и краткосрочные кредиты банков и др.); привлеченные средства (средства бюджета, средства внебюджетных фондов и др.).

Правовая составляющая – государственные законодательные и нормативные акты, а также методические рекомендации, регулирующие и регламентирующие инвестиционную деятельность.

Организационная составляющая – создание необходимых структур, обеспечивающих поступление и детальный контроль инвестиционных вложений, сопровождение регулярными расчетами движения инвестиционных капиталов, формирование потоков наличности, анализ финансового состояния на текущий период, оценка и при необходимости реализация мер по повышению эффективности и устойчивости инвестиционной деятельности [1, с. 77].

В свою очередь, целостный организационно-экономический механизм инвестиционного обеспечения региона следует рассматривать с позиции процессного подхода, как совокупность инструментов, направленных на постоянное воспроизводство инвестиционной деятельности.

Таковыми инструментами являются: мобилизация собственных средств инвестирования; расширение использования финансовых ресурсов кредитно-инвестиционной системы региона и страны; интенсификация привлечения иностранных инвестиций; активизация использования возможностей привлечения инвестиционных ресурсов через российские и зарубежные фондовые рынки; создание системы управления рисками и долговыми обязательствами; формирование центров кооперационных связей для объединения имеющихся потенциалов всех субъектов региона; введение мотивирующего налогового регулирования.

Названные инструменты рассматриваемого механизма показаны на рис. 2.

В реальной хозяйственной практике отечественные предприятия, в том числе предприятия Самарского региона, чаще всего неактивны в кооперационных связях, в поисках источников инвестиций многие из них замкнуты на собственном потенциале и не повышают и не используют возможности технологического обмена. Если производственно-техническая база предприятий имеет сходство, то промышленное партнерство и кооперация могли бы оптимизировать инвестиционный процесс для определенных точек производственного цикла. По нашему мнению, создание в механизме инвестиционного обеспечения такого инструмента, как центр кооперативных связей сходных бизнесов в регионе, позволит путем объединенных усилий предпринимательских структур ускорить решение проблем инвестиционного характера. Такой Центр кооперативных связей сходных бизнесов, по нашему мнению, может быть создан на площадке Технопарка в г. Тольятти Самарской области, для этого там созданы все условия.

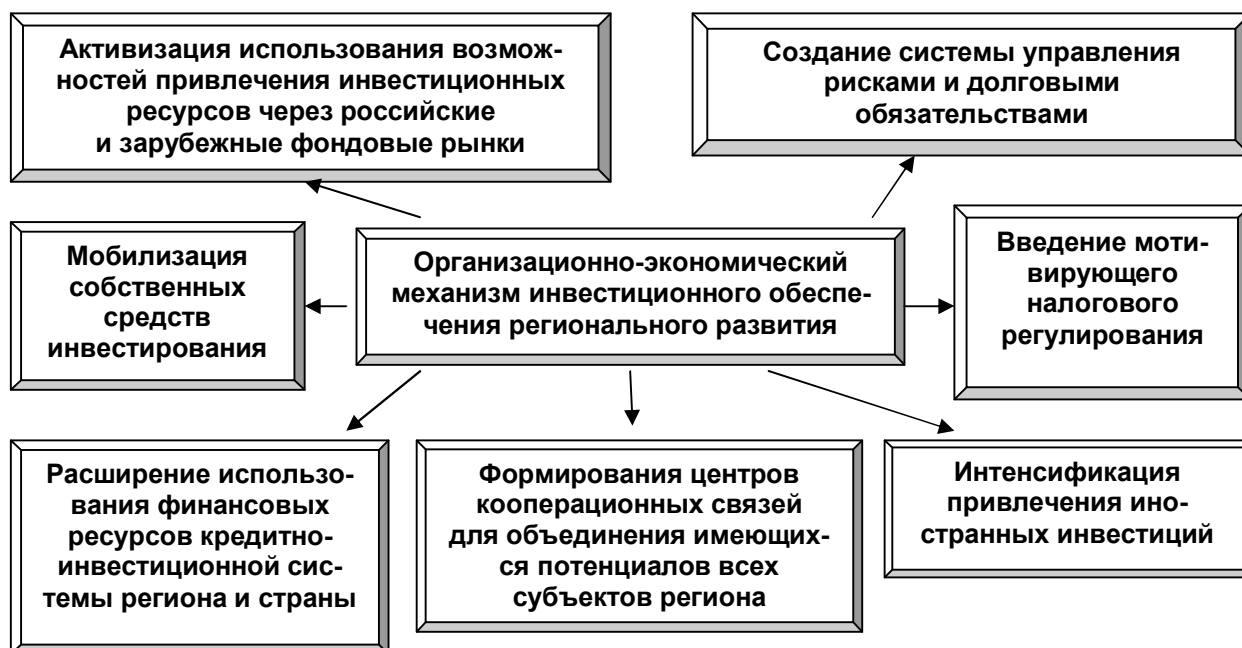


Рис. 2. Организационно-экономический механизм инвестиционного обеспечения регионального развития

Что касается внедрения мотивирующего налогового регулирования, то без него практически не обходится ни одна страна, так как оно оказывает наиболее сильное воздействие на инвестиции. Снижение общей налоговой нагрузки позволяет предприятиям увеличивать свободные денежные потоки и направлять их в достойные инновационные проекты. Здесь можно видеть большое поле для деятельности Самарской областной думы в рамках закрепленных за ней полномочий.

В части расширения использования финансовых возможностей кредитной системы региона предполагаются следующие мероприятия:

- оптимизация структуры инвестиционного климата в регионе;
- использование системы синдированных кредитов;
- кредитование под залог ценных бумаг (векселей и др.);
- привлечение банковских объединений к кредитованию инвестиционных проектов;
- всемерное увеличение использования механизмов лизингового финансирования и др.

Вышеперечисленные мероприятия должны находиться под пристальным вниманием и контролем экономического блока Правительства Самарской области.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что все элементы, составляющие механизм инвестиционного обеспечения развития региона, должны быть многоуровневыми, т. е. содержать федеральный, региональный и муниципальный уровни, так как эф-

фективность применения любого структурного элемента механизма напрямую зависят и напрямую возрастает при наличии согласованности деятельности всех уровней власти.

Список литературы

1. Кузьминых Н.А. Формирование и реализация механизма инвестиционного обеспечения инновационного развития // ИнВестРегион. – 2012. – № 3.
2. Российский статистический ежегодник. 2012: стат. сб. – М.: Росстат, 2013. – 716 с.
3. Султангужин И.Ф. Проблемы и возможные пути обеспечения благоприятного инвестиционного климата в РФ // Материалы второй междунар. науч.-практ. конф.: сб. ст. / под общ. ред. В.Н. Скворцова. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2012. – 248 с.

УДК 378:338.2

Д.Г. Родионов, Е.В. Ялунер, О.А. Кушнева

Гонка за лидером: правительственная программа «5-100-2020»

В статье проведен анализ международного опыта в области экспорта образования, выявлены стратегические приоритеты для развития российской системы образования. Проанализирована международная система рейтингования вузов (QS World University Ranking), проведен анализ результатов ранжирования университетов России в международном рейтинге QS World University Ranking по сопоставлению российских и зарубежных университетов по факторам рейтинга QS. На основе анализа опыта США, Западной Европы, Юго-Восточной Азии обоснована важность такого фактора, как цитируемость и его ключевая роль для продвижения вузов в рейтинге. Разработаны и обоснованы предложения по государственному стимулированию публикационной активности российских университетов в целях повышения их конкурентоспособности на мировом рынке образовательных услуг.

This article analyzes the international experience in the field of exporting education, and distinguishes strategic priorities for developing the Russian education system. The international rating system for universities (QS World University Ranking) is analyzed. The analysis of results of ranking the Russian universities in the international ranking QS World University Ranking comparing Russian and foreign universities ranking according to factors QS is carried out. Based on the analysis of the experience of the U.S., Western Europe, Southeast Asia the importance of such a factor as citation and its key role in promoting higher education institutions in the ranking is proved. Proposals for state stimulations of the publication activity of Russian universities for improving their competitiveness at the global market of educational services are worked out and substantiated.

Ключевые слова: образование, экспорт образовательных услуг, конкурентоспособность, стратегия, российские университеты, международный рейтинг, публикационная активность.

Key words: education, export of educational services, competitiveness, strategy, Russian universities, international rating. publication activity.

Российские университеты в глобальном мире

XXI столетие – век высоких наукоемких технологий. Как их создание, так и использование предполагают повышенные требования к уровню общей образованности людей и качеству их профессиональной подготовки. В последние годы данная проблема нашла от-

ражение в правительственных документах [1–3], материалах отечественной периодической печати [5–10], продолжает оставаться предметом научных дискуссий зарубежных исследователей и рейтинговых агентств [4; 11–15]. Если в середине XX в. лишь 20 % рабочих мест требовали высокой квалификации персонала, то, по оценкам экспертов, сегодня уже доля таких рабочих мест составляет 60 %, а в дальнейшем будет еще выше. Это потребует адекватной реакции со стороны системы высшего образования для перехода на новый технологический уровень общественного производства. Именно поэтому в некоторых наиболее дальновидных странах мира, например в Японии, планируют переход к системе всеобщего высшего образования. Все возрастающая роль интеллектуализации общества обусловлена повышением требований к качеству человеческого капитала. Высококласное высшее образование превратилось в ценный продукт, востребованный на международном рынке. Лидирующее положение в сфере образовательных услуг занимают США и Великобритания, которым экспорт образовательных услуг приносит еще и значительный доход. Президент нашей страны В.В. Путин призвал: «...значительно нарастить экспорт качественных образовательных услуг, создать условия для получения образования в российских вузах для иностранных граждан и наших соотечественников, прежде всего из государств СНГ. Это очень серьёзный инструмент укрепления культурного, интеллектуального влияния России в мире» [1].

Экспорт образовательных услуг в долгосрочной перспективе, помимо материального вклада, оказывает существенное влияние и на внешнюю политику государства. Граждане разных стран, получившие образование в одном университете, связаны в течение жизни студенческим братством. Поднимаясь в своей стране со временем до уровня интеллектуальной и политической элиты, они сохраняют теплые воспоминания о годах учебы, а нередко дружеские контакты со своими однокашниками; таким образом, формируется лояльное отношение не только к университету, но и к стране в целом. Именно поэтому интернационализация и глобализация высшего образования как актуальные тенденции современного мира безусловно, должны являться объектом целенаправленной государственной политики. Реализацию концепции «мягкой силы» через образование национальных элит дружественных стран в свое время с успехом осуществлял еще Советский Союз.

Сегодня забота о качестве отечественного образования, об авторитете российской высшей школы – не только вполне объяснимый патриотический тренд, а адекватный ответ на вызовы глобального мира. Отвечая современным реалиям, все большее количество стран стремятся занять достойное место на мировом рын-

ке образовательных услуг, конкурируя в борьбе за абитуриента. Инструментом этой конкуренции стали рейтинги университетов мира.

Ранжирование вузов не является российским изобретением. Первый рейтинг, обозначивший развивающиеся процессы глобализации высшего образования, был опубликован в 1983 г. в журнале «US News & World Report». В дальнейшем их стали составлять не только СМИ, но и специализированные исследовательские лаборатории.

На сегодняшний день одним из самых весомых рейтингов является *QS World University Ranking*. Он составляется британской консалтинговой компанией Quacquarelli Symonds (QS), основанной в 1990 г. и являющейся сегодня проводником на рынке образовательных услуг. Компания QS – член Observatory on Academic Ranking and Excellence (IREG), регулирующего органа для организаций, создающих рейтинги высших учебных заведений.

Позиции российских университетов в международном рейтинге QS World University Ranking

Российские университеты появились в международном рейтинге *QS World University Ranking* в 2005 г.; в 2013 г. в нем уже было представлено 18 российских университетов. Руководство страны уделяет пристальное внимание рейтинговым позициям наших вузов. Это часть государственной политики в области образования и науки, предусматривающей, в частности, «вхождение к 2020 году не менее пяти российских университетов в первую сотню ведущих мировых университетов согласно мировому рейтингу университетов» [2].

Место, занятое в рейтинге, ежегодно определяется на основе суммы баллов, присвоенных каждому университету в соответствии с разработанной методикой. В табл. 1 представлена динамика изменения суммарных баллов и рейтинговых позиций лучших российских университетов за последние три года. (Полный список российских университетов, ранжированных компанией QS, приведен в работе Д. Родионова, О. Кушневой и И. Рудской [7]).

Таблица 1

Изменение позиции российских университетов в рейтинге QS World University Ranking за 2011–2013 гг.

№ п/п	Название университета	Позиция	2011	2012	2013
1	Московский государственный университет МГУ им. М.В. Ломоносова	№ строки	112	116	120
		Баллы	61,30	61,79	63,90
2	Санкт-Петербургский государственный университет	№ строки	251	253	240
		Баллы	41,10	41,88	45,90

Продолжение табл. 1

3	Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана	№ строки	379	352	334
		Баллы	30,50	34,13	38,00
4	Новосибирский национальный исследовательский государственный университет	№ строки	400	371	352
		Баллы	29,30	32,94	36,20
5	Московский государственный институт международных отношений (МГИМО)	№ строки	389	367	386
		Баллы	30,00	33,03	33,80
6	Российский университет дружбы народов	№ строки	573	522	495
		Баллы	17,70	-	28,40

Примечание. Составлено по данным QS World University Ranking [14].

Как видно из табл. 1, ближе всех к заветной сотне находится МГУ им. М.В. Ломоносова, но за последние три года университет ухудшил свои позиции, перейдя со 112 места на 120. И это несмотря на то, что итоговая балльная оценка выросла с 61,3 балла в 2011 г. до 63,9 – в 2013. Однако такого роста оказалось недостаточно даже для того, чтобы сохранить позиции, в этой рейтинговой группе требуются совсем другие усилия. Так, в 2011 г. Альбертский университет (University of Alberta) (Канада) занимал сотую строчку в рейтинге, имея 64,50 балла; в 2012 г. эту же сотую позицию занял Калифорнийский университет в Дэвисе (University of California, Davis), но ему для этого понадобилось набрать уже 65,85 баллов. В 2013 г. 99–101 ступени разделили два американских и один японский университеты с одинаковым итоговым баллом, но еще более высоким: 68,4. За каждым набранным баллом, продвижением в рейтинге, стоит упорная исследовательская и образовательная работа, получившая признание мирового научного сообщества. В табл. 2 представлены значения пороговых балльных оценок для первых четырехсот университетов в динамике за 2011–2013 гг.

Таблица 2

Пороговые балльные оценки по рейтингу QS

Год	2011	2012	2013	Изменение, % 2013/2011
Место в рейтинге	Баллы			
1	100	100	100	0%
100	64,5	65,85	68,4	6%
200	47,1	49,14	52,4	11%
300	37,2	38,91	40,2	8%
400	29,3	31,32	33,2	13%

Составлено по данным QS World University Ranking [14].

Таким образом, за три года порог достижения места в первой сотне увеличился на 3,9 балла, или на 6 %, а сумма баллов для

продвижения в число 400 лучших университетов – также на 3,9 балла, но это уже составило 13 %. При сохранении подобной тенденции к 2020 г. порог прохождения в первую сотню может достигнуть или даже превысить 70 баллов. Это отражает высокий уровень конкуренции между университетами за право быть представленным не только в числе ста ведущих университетов мира, но даже просто в первой половине списка по рейтингу QS. Рассмотрим, как распределяются первые 400 университетов по сумме набранных баллов (рис. 1).

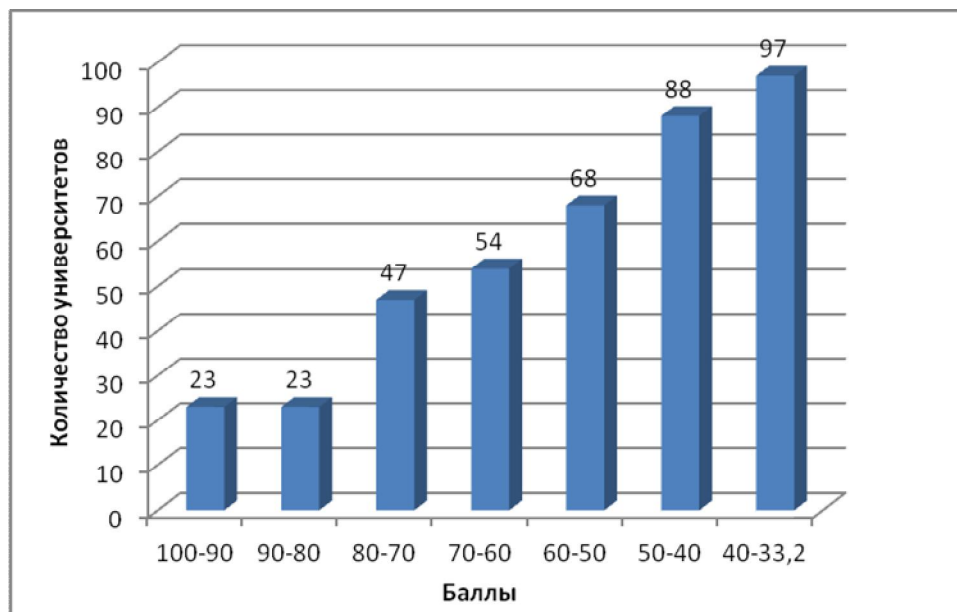


Рис. 1. Распределение университетов по суммарной балльной оценке

Из рис. 1 видно, что больше 90 баллов сумели набрать только 23 университета, т. е. менее 3 % от общего количества вузов, ранжированных в рейтинге QS. Больше 70 баллов по результатам 2013 г. набрали уже 93 вуза. С уменьшением итоговой суммы баллов количество университетов в соответствующем диапазоне возрастает, при этом сравнительно небольшой рост итоговой суммы баллов может привести к существенному продвижению в последних диапазонах рейтинга.

Как уже было отмечено, только один российский университет – МГУ им. М.В. Ломоносова – приблизился к первой сотне, по суммарной балльной оценке он находится в диапазоне 60–70 баллов; следующий за ним СПбГУ занимает место в предпоследнем диапазоне, набрав 45,9 балла. В последнем диапазоне заняли место три российских университета: МГТУ им. Н.Э. Баумана, Новосибирский государственный университет и МГИМО с суммой баллов 38,0, 36,2 и 33,8 соответственно. Следует отметить и Университет дружбы на-

родов, который за три года увеличил сумму баллов с 17,7 до 28,4 и перешел с 573 на 495 строку в рейтинге, показав лучшие результаты среди российских университетов по темпам продвижения.

Еще два университета обладают хорошим потенциалом. Это Московский физико-технический институт и Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, которые хотя и вошли в рейтинг QS только в 2013 г., но сразу заняли достойные для новичков позиции в рейтинге: 443 и 457 строки соответственно. Следует ожидать, что в дальнейшем эти вузы, имеющие богатые научные традиции, повысят свой международный авторитет, значительно поднявшись в рейтинге. Остальные российские университеты располагаются на арьергардных местах, для которых суммарный балл по итогам 2013 г. даже не рассчитывался.

Анализ динамики продвижения в рейтинге показал, что четыре российских университета имеют за последние три года устойчивую тенденцию подъема (рис. 2).

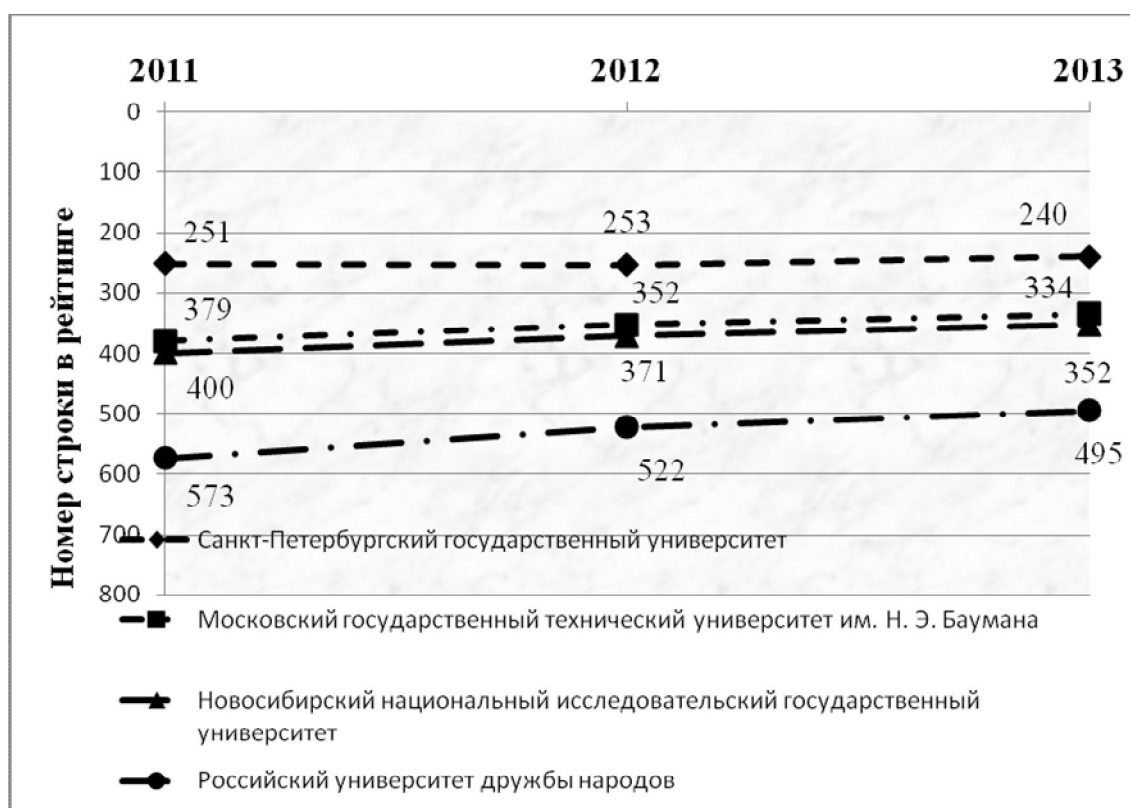


Рис. 2. Динамика российских университетов в рейтинге за 2011–2013 гг.

Однако при существующей динамике продвижения в рейтинге, которую на сегодняшний день демонстрируют даже самые успешные российские вузы, задача, поставленная перед высшей школой, вряд ли выполнима, что наглядно показывают линии тренда на рис. 3.

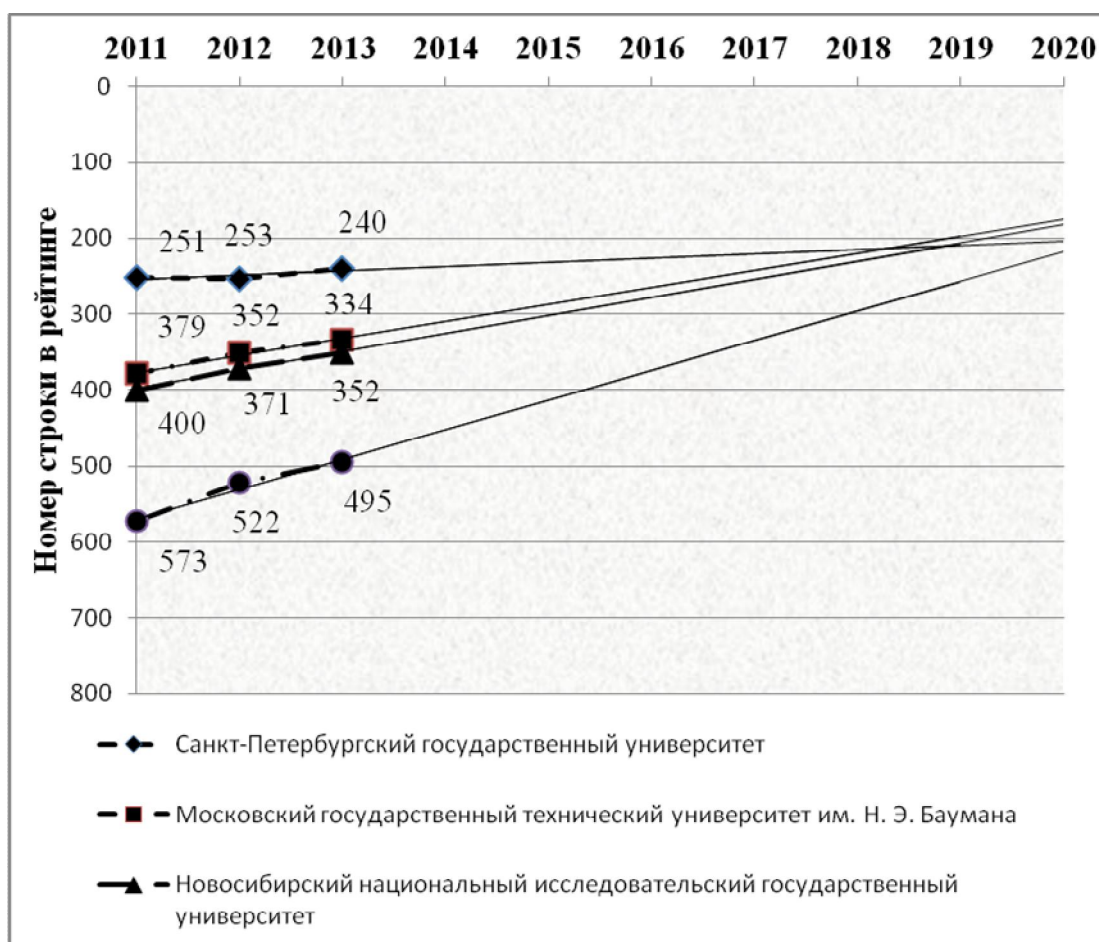


Рис. 3. Экстраполяция существующей динамики продвижения рассматриваемых университетов в рейтинге QS к 2020 г.

Если не изменятся темпы продвижения в рейтинге, позиции наших вузов к 2020 г. группируются в конце второй сотни. Не следует также забывать, что с повышением рейтинговой позиции обостряется и конкуренция между университетами, а следовательно, и тормозится продвижение в рейтинге. Напрашивается вывод: для реализации поставленной цели наши университеты должны заметно ускорить темпы подъема по ступеням рейтинга QS.

Напомним, что для достижения определенного Правительством результата у нашей высшей школы осталось шесть лет. Исследование колебаний положения лидеров рейтинга показало, что движения университетов в ту или иную сторону, как правило, невелики, так, например: Китайский университет Гонконга за период с 2007 по 2013 г. переместился с 38 на 39 позицию в рейтинге; Токийский университет за тот же период опустился с 17 на 32 место; Мюнхенский университет Людвига-Максимилиана в 2013 г. оказался на том же 65 месте, что и в 2007 г. Однако нет правил без исключений: Университет им. Эразма Роттердамского (Нидерланды) за те же шесть лет переместился с 163 на 92 место, поступательно, год за годом, отвоевывая все более высокие позиции, а два корейских универси-

тета – Пхоханский университет науки и технологии и университет Ёнсе – сумели продвинуться более чем на 100 позиций.

Оппонируя скептикам, сомневающимся в реальности поставленных руководством страны сроков, напомним, что за такой же шестилетний период в Сочи вырос целый спортивный город, по признанию специалистов, один из лучших в мире. Практика адресного финансирования наиболее актуальных проектов распространяется и на реализацию программы «5/100/2020»: только на 2013 г. было выделено 9 млрд р. для 15 университетов России, выбранных Министерством образования и науки РФ по итогам конкурса. А до 2016 г. планируется на эти цели выделить 40 млрд р. Средства весьма значительные, все дело в концентрации ресурсов, подчиненных единой стратегии.

Разработка всякого стратегического плана начинается с всестороннего анализа внешней и внутренней среды. Значит, нам необходимо исследовать факторы, формирующие тот самый суммарный балл, который определяет место университета в рейтинге.

Сравнительный анализ российских и зарубежных университетов по составляющим рейтинга

Для формирования рейтинга *QS World University Ranking* используется определенная методология, учитывающая целый ряд индикаторов [4]. Эти индикаторы характеризуют деятельность университета с различных сторон: «деловая» репутация университета как в академической среде, так и отзывы работодателей о выпускниках; качество преподавания – оценивается с позиций возможности обучения в малых группах; уровень проводимых в университете научных исследований; степень интернационализации деятельности университета.

Таблица 3

Индикаторы для расчета рейтинга QS World University Ranking

№ п/п	Категории	Индикаторы	Уд. вес, %
1	Репутация в академической среде	Индекс академической репутации	40
		Индекс репутации среди работодателей	10
2	Преподавание	Соотношение профессорско-преподавательского состава к числу студентов	20
3	Исследовательская деятельность университета	Индекс цитирования	20
4	Интернационализация деятельности университета	Доля международных преподавателей	5
		Доля международных студентов	5

В табл. 4 и 5 представлены балльно-рейтинговые оценки по перечисленным индикаторам для российских и некоторых зарубежных университетов по данным 2013 г. Из 18 российских университетов, присутствующих в рейтинге, в табл. 4 представлены шесть, имеющие на сегодняшний день возможность достичь наилучших результатов в рамках программы 5/100/2020. При этом для расчета среднего балла учитывались только университеты, аттестованные по всем составляющим рейтинга.

Для этого сравнительного анализа выбраны университеты, равномерно распределенные в диапазоне первой сотни рейтинга, причем представляющие разные страны и континенты.

Таблица 4

Оценка российских университетов по основным индикаторам рейтинга QS World University Ranking за 2013 г.

Название университета	В рейтинге	Академ. репутация	Репутация работодат.	Преподават./студенты	Иностр. преподават.	Иностр. студенты	Цитируем. на препод.	2013
Московский государственный университет МГУ им. М.В. Ломоносова	Баллы	84,1	64,8	99,9	8,7	37,3	6,3	63,9
	Место	83	173	17	594	352	664	120
Санкт-Петербургский государственный университет	Баллы	49,70	40,30	97,90	5,20	24,30	3,60	45,90
	Место	223	387	44	681	451	738	240
Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана	Баллы	27,8	58,5	100,0	1,00	12,5	1,10	38
	Место	458	222	9	788	586	845	334
Новосибирский национальный исследовательский государственный университет	Баллы	32,7	24,8	87,3	4,9	35,3	5,2	36,2
	Место	395	568	98	689	366	689	352
Московский государственный институт международных отношений (МГИМО)	Баллы	15,8	46,0	98,7	8,3	48,7	1,0	33,8
	Место	690	324	38	602	271	855	386
Российский университет дружбы народов	Баллы	-	-	84,5	1,7	93,7	1,2	28,4
	Место	-	-	114	769	64	830	495
<i>Средний балл</i>		<i>42,0</i>	<i>46,9</i>	<i>96,8</i>	<i>5,6</i>	<i>31,6</i>	<i>3,4</i>	<i>43,6</i>

Примечание. Составлено по данным QS World University Ranking [14].

Как видно из табл. 4, только пять российских вузов имеют балльную аттестацию по всем показателям, составляющим общий рейтинг. Что касается зарубежных университетов, представленных в табл. 4, то по всем шести показателям им присвоены довольно высокие баллы.

Таблица 5

Оценка зарубежных университетов по основным индикаторам рейтинга QS World University Ranking за 2013 г.

Название университета	В рейтинге	Академ. репутация	Репутация работодат.	Преподават./студенты	Иностр. преподават.	Иностр. студенты	Цитируем. на препод.	2013
Массачусетский технологический институт	Баллы	100	100	100	97,6	96,3	99,7	100
	Место	6	5	14	49	48	13	1
Лондонский Королевский колледж	Баллы	94,6	93,7	89,9	93,9	96,6	79,3	90,9
	Место	49	45	88	75	45	87	19
Политехническая школа, Франция	Баллы	74,1	97,5	99,9	72,0	91,4	66,2	81,1
	Место	122	34	18	185	76	132	41
Корейский институт науки и технологий (KAIST)	Баллы	85,1	72,8	90,8	40,7	21,8	64,5	75,8
	Место	79	137	82	303	401+	146	60
Уппсальский университет	Баллы	86,3	70,1	38,6	41	48,9	92,5	72,5
	Место	74	143	401+	301	270	48	79
Университет Нагоя	Баллы	72,3	64,7	94,1	21,8	28,8	57	68,4
	Место	133	176	65	401+	401+	206	99
<i>Средний балл</i>		<i>85,4</i>	<i>83,1</i>	<i>85,6</i>	<i>61,2</i>	<i>64,0</i>	<i>76,5</i>	<i>81,5</i>

Примечание. Составлено по данным QS World University Ranking [14].

Диаграммы на рис. 4 и 5 позволяют визуализировать сравнение отдельных зарубежных и отечественных университетов по индикаторам рейтинга QS.

Диаграмма для Массачусетского технологического института имеет форму практически правильного шестиугольника, что свидетельствует о гармоничном развитии по всем индикаторам. Можно заметить, что чем дальше университет отстоит от первого места, тем меньше площадь фигуры на диаграмме.

Авторы не задавались целью расположить университеты в порядке убывания площади диаграммы, но именно так графически отобразились их оценки по индикаторам рейтинга. Конфигурации диаграмм даже лучших российских университетов говорят о том, насколько далеки они пока от задач, поставленных перед отечественной высшей школой.

Наиболее ярко проблемы российской высшей школы в международном образовательном пространстве показывает рис.6, где совмещены диаграммы, построенные на основе средних рейтинговых показателей зарубежных и отечественных университетов, рассчитанных в табл. 4 и 5.

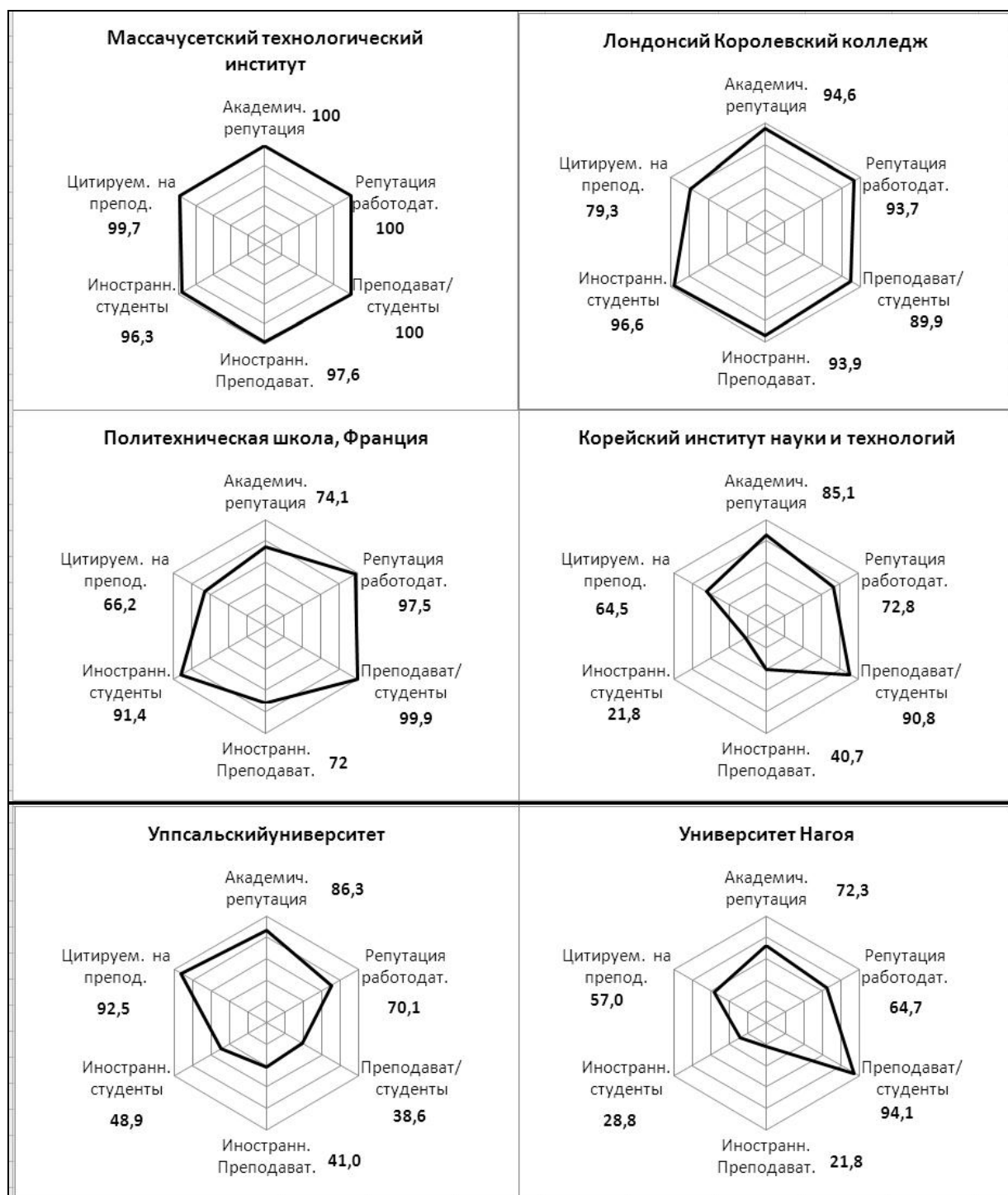


Рис. 4. Балльная оценка индикаторов рейтинга для зарубежных университетов, входящих в лидирующую сотню

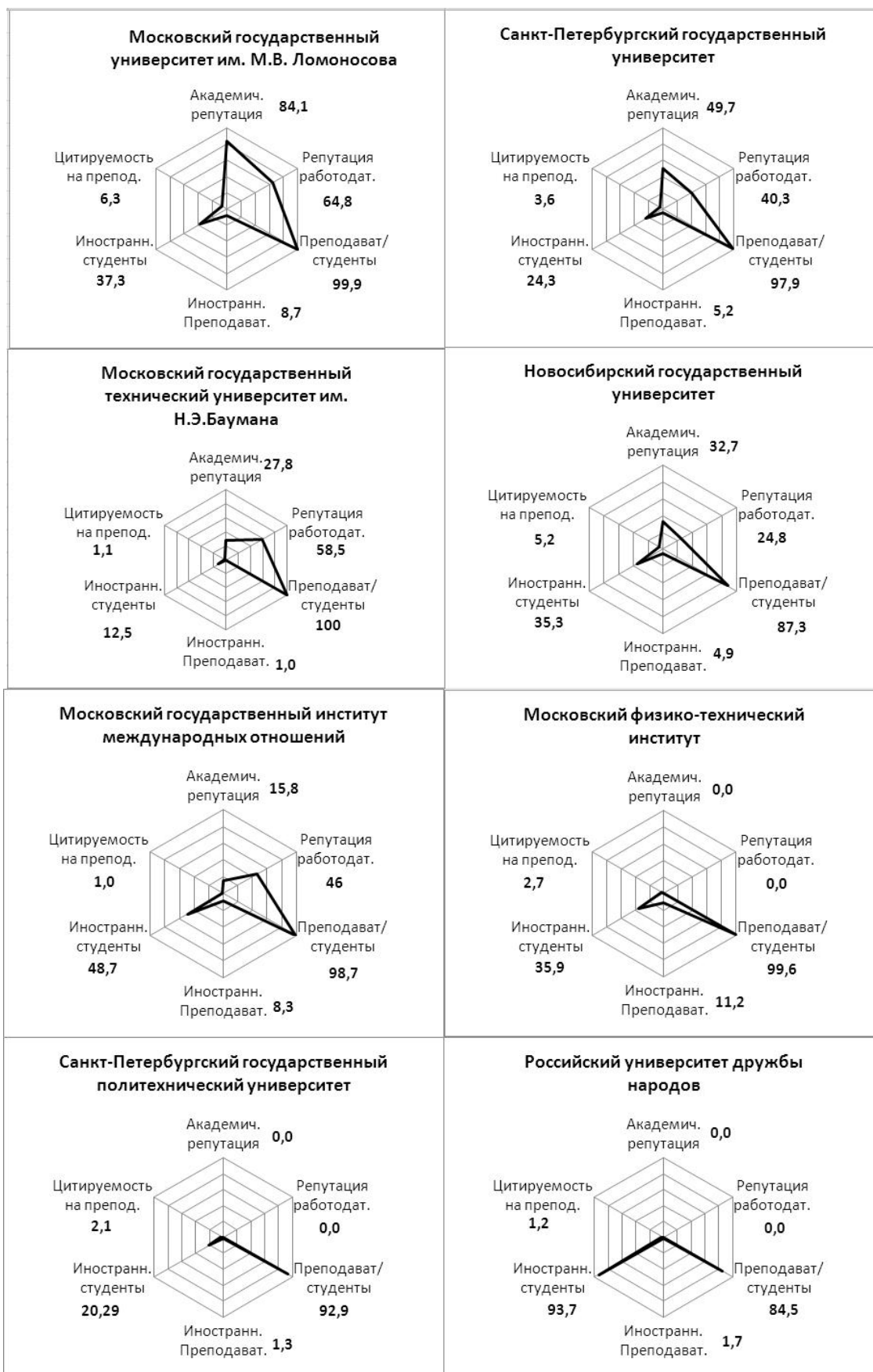


Рис. 5. Балльная оценка индикаторов рейтинга для лучших российских университетов

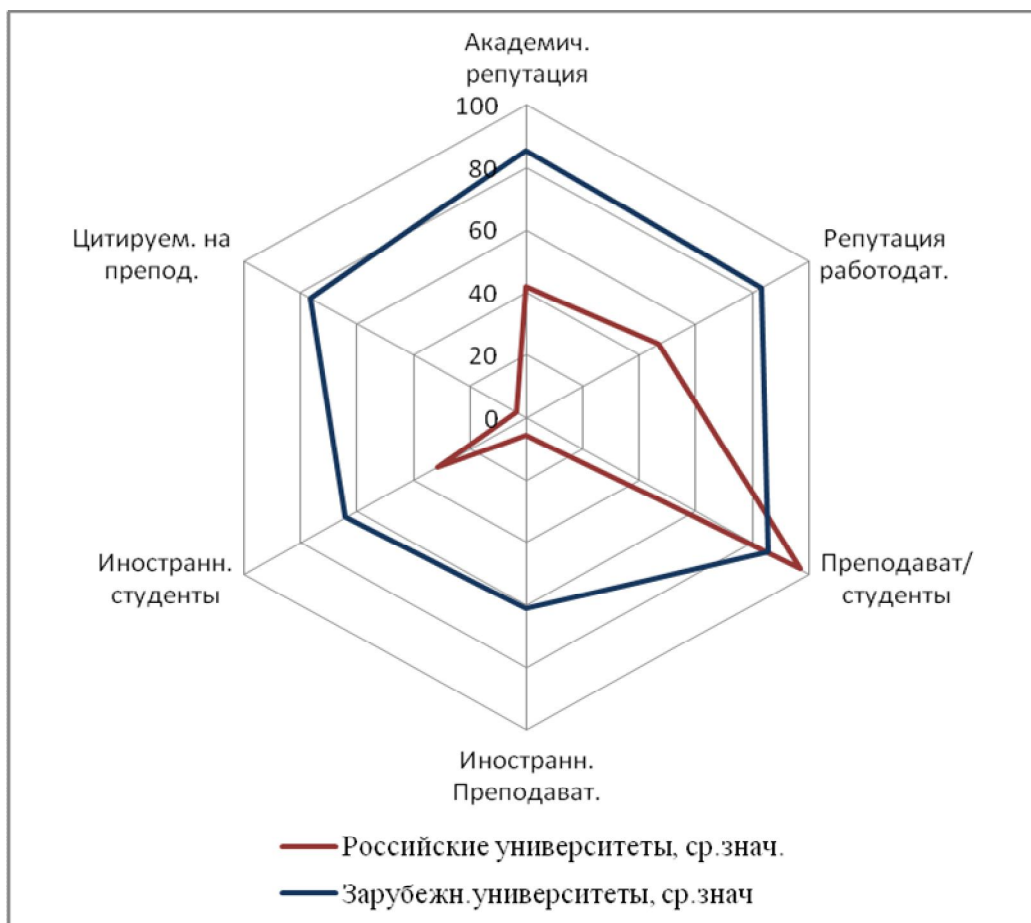


Рис. 6. Сопоставление средних значений индикаторов рейтинга для лучших российских и зарубежных университетов

Диаграммы (рис. 6) демонстрируют, по каким индикаторам российские вузы проигрывают западным. Слабых мест много, но в первую очередь – это репутация в мировом научном сообществе и среди работодателей. Не стоит строго судить наши университеты: об успехах зарубежных коллег в образовании и исследованиях ученые узнают из опубликованных статей в авторитетных изданиях. Однако заложенный еще в советский период языковой барьер не позволяет большинству отечественных исследователей печататься в англоязычных журналах, а именно их читает подавляющее большинство ученых мира. Та же причина мешает и работодателям адекватно оценить степень профессиональной подготовки выпускника. К тому же показатели репутации формируются на основе отзывов многих тысяч респондентов со всего света. Но доля российских респондентов ничтожно мала – все по той же причине малой известности наших ученых в мировом сообществе. Нельзя не учитывать и человеческий фактор: зарубежные респонденты зачастую черпают представление о России из тенденциозных средств массовой информации, ориентированных на издавна сформированный и актив-

но насаждаемый образ страны, «опасной для свободного цивилизованного мира»...

Низкий индикатор цитируемости напрямую связан с недостаточным количеством англоязычных публикаций. Даже беглый взгляд на рис. 6 убеждает в том, что цитируемость является у нас самым слабым местом.

Вот и получилось, что возможность попасть в рейтинг большинству наших вузов дало хорошее соотношение количества преподавателей и студентов – на уровне 1:10 – норматив, утвержденный еще в 90-е гг. прошлого века.

Следует признать, что прорыв во всех этих областях требует активной помощи ученым в публикации их работ в мировой научной прессе. А в долгосрочной перспективе – коренного пересмотра всей системы изучения английского языка, начиная с дошкольного периода и до студенческой скамьи.

Решение же проблемы привлечения иностранных ученых к деятельности университетов сдерживается не только языковым, но и организационно-финансовыми барьерами. А ведь если расширится возможность приглашать ученых из других стран для участия в обучении студентов и в проводимых исследованиях, это позволит студентам ознакомиться с различными научными школами, а сотрудникам – с передовым опытом исследований. Контакты с представителями мирового научного сообщества, несомненно, обеспечат широкую международную известность российской высшей школы.

Цитируемость – стержневой фактор продвижения в рейтинге

Рассмотрим, насколько реально в очерченные правительством сроки увеличить показатель цитируемости таким образом, чтобы наши университеты сумели явно улучшить свои позиции в рейтинге. Мы фиксируем внимание на этом, поскольку именно цитируемость является наукометрическим индикатором актуальности и качества проводимых исследований, а следовательно, напрямую участвует в формировании самого весомого индикатора рейтинга QS – *академической репутации*. Еще более весомым является этот индикатор при формировании рейтинга 400 лучших университетов мира *THE World University rankings* [5]. Говоря о цитируемости, не следует упускать из виду такой фактор, как *публикационная активность*. Очевидно, чем выше публикационная активность автора, тем больше шансов, что его материалы найдут своего читателя, будут кем-то использованы в работе и процитированы в печати.

Исследовательской группой SCImago, которая занимается презентацией и поиском информации, основываясь на базе данных

Scopus, создан информационный ресурс, позволяющий рассмотреть публикационную активность в различных аспектах. По данным этой группы, за период с 1996 по 2012 г. в базе данных Scopus зафиксировано около 30 млн научных работ. Лидером по количеству публикаций выступает США – 7063329 статей, что составляет 24,05 % мировой научной прессы; второе место занимает Китай – 2680395 статей и 9,12 %; Россия в этом списке на 12-м месте – 586646 научных публикаций и 2,00 %.

Как выглядит публикационная активность ведущих 20 стран по данным 2012 г., демонстрирует диаграмма (рис. 7).

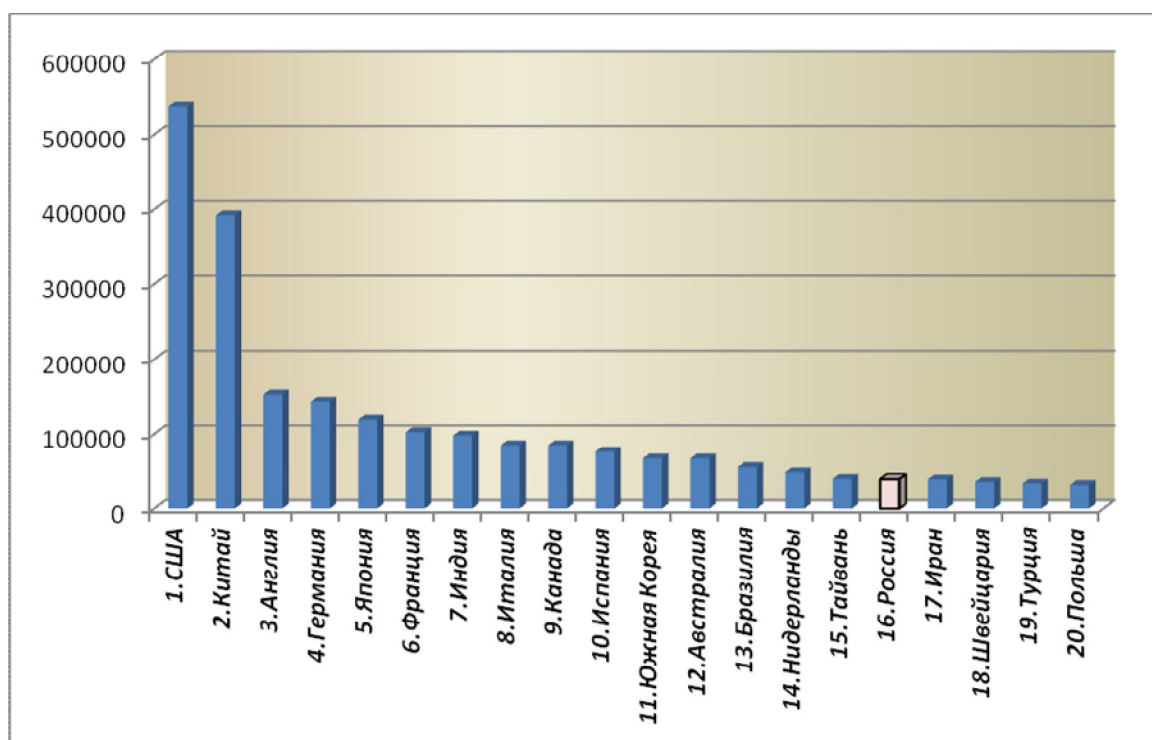


Рис. 7. Публикационная активность за 2012 г. по странам

Как видим, США уверенно сохраняют свою лидирующую позицию: за год американскими авторами опубликовано 537 308 статей. На втором месте с большим отрывом от остальных стран идет Китай – 392164 статьи. Россия только на 16 месте – 39776 публикаций.

На рис. 8 показан график, отображающий динамику роста количества публикаций за 1996–2012 гг. по данным SJR [15].

Сохраняя позиции лидера, США планомерно наращивают свою публикационную активность, увеличивая в среднем за указанный период ежегодное количество научных публикаций на 3,2 %. Весьма интересен и поучителен феномен Китая: если в 1996 г. Поднебесная отставала от России, занимая по количеству публикаций девятое место, то в 2006 г. она вышла уже на второе место в мире, увеличив

ежегодное количество публикаций более чем в шесть раз. Средний темп роста составил за 1996–2012 гг. 118,6 %, а в некоторые годы темпы роста публикационной активности у китайских авторов достигали 150 %.

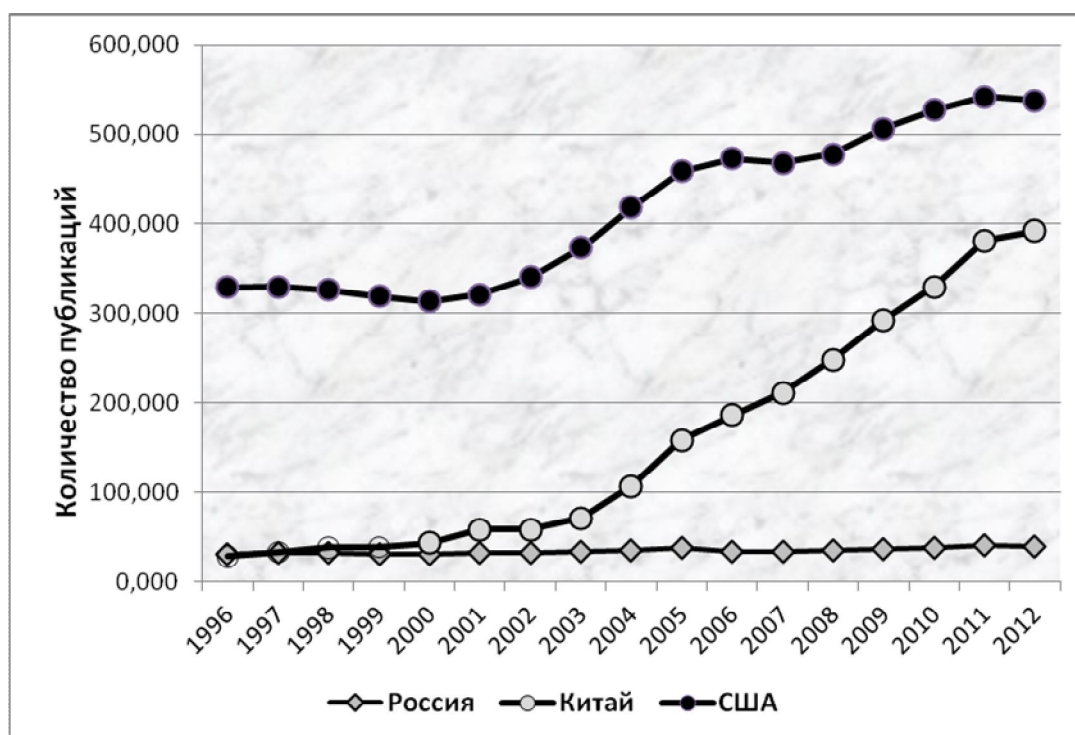


Рис. 8. Динамика публикационной активности за 1996–2012 гг.

Что касается России, то средний темп прироста за тот же период составлял 101,6 %. Правда, за последние шесть лет положение несколько улучшилось: среднегодовые темпы роста составили 102,9 %. Однако мировая база публикаций росла ежегодно в среднем на 6,3 %, поэтому Россия постоянно теряла свою долю присутствия в общемировой научной прессе. Если в 1996 г. эта доля составляла 5,52 %, то к 2012 г. она упала до 1,44 % (табл. 6).

Таблица 6

Структура публикационной активности Америки, Китая и России

Страна	Количество публикаций			Доля в общемировой научной прессе, %		
	1996	2006	2012	1996	2006	2012
США	329834	472579	537308	57,77	24,42	19,42
Китай	28555	186360	392164	5,00	9,63	14,17
Россия	31500	33668	39766	5,52	1,74	1,44

Примечание. Составлено по данным SJR [15].

Министерство образования и науки одной из ближайших задач назвало: «повысить долю публикаций российских исследователей в общем количестве публикаций в мировых научных журналах, индексируемых в базе данных «Сеть науки» (Web of Science) с 2,05 до 2,44 %» [3]. Насколько реальна поставленная цель? Анализируя мировой опыт, убеждаемся, что добиться требуемого результата можно, приложив целенаправленные усилия.

Наглядный пример – «Большой скачок» Китая. Он обусловлен тем, что достижение второго места по количеству научных публикаций было возведено в ранг национального приоритета. Заметный эффект дала такая простая мера, как щедрое вознаграждение автору за каждую публикацию, попадающую в Scopus или Web of Science. Более 50 научных журналов всемирно известное издательство Эльзевир издает в Китае на английском языке, а все материалы таких журналов автоматически попадают в базу Scopus и WoS.

Подобные меры государственной поддержки необходимы и в России. Нужно помнить, что работы отечественных ученых оцениваются по англоязычной базе данных, куда попадает только очень малый процент российских публикаций. Именно поэтому респонденты опросов об академической репутации университетов имеют, как правило, весьма смутное представление о подлинном состоянии и успехах российской науки. Необходимо на всех уровнях стимулировать публикационную активность, при этом организовать нашим ученым всемерную поддержку в переводе и размещении их работ в журналах, рецензируемых Scopus, WoS и других международных базах цитирования.

Список литературы

1. Послание Президента РФ Федеральному Собранию. [Электронный ресурс]. – URL: <http://news.kremlin.ru/news/19825>
2. Указ Президента РФ №599 от 07.05.2012 г. «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки». [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.kremlin.ru/acts/15236>
3. Проект. Публичная декларация целей и задач Министерства образования и науки Российской Федерации на 2014 год. [Электронный ресурс]. – URL: <http://xn--80abucjiibhv9a.xn--p1ai>
4. Рейтинг лучших университетов мира по версии QS – информация об исследовании. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – URL: <http://gtmarket.ru/ratings/qs-world-university-rankings/info>
5. Родионов Д.Г., Кушнева О.А., Терентьева Н.А. Международный авторитет российской высшей школы: проблемы и пути решения // Инновации. – 2013. – № 9(179). – Сент.
6. Родионов Д.Г., Рудская И.А., Кушнева О.А. Рейтинг университетов как инструмент в конкурентной борьбе на мировом рынке образовательных услуг // Инновации. – 2013. – № 11(181). – Ноябрь.

7. Родионов Д.Г., Рудская И.А., Кушнева О.А. Продвижение ведущих российских университетов в число лидеров мирового образования: анализ проблем и пути решения // Общество. Среда. Развитие. – 2013. – № 4(29). – Дек.
8. Ферсман Н.Г., Землинская Т.Е. Использование интерактивных методов в обучении иностранному языку в контексте межкультурной коммуникации. Общество. Среда. Развитие. – 2013. – № 2. – С. 193–196.
9. Ферсман Н.Г. Формирование и развитие инновационного (творческого) мышления специалистов в системе постдипломного образования. – СПб.: Астерион, 2014. – 180 с.
10. Ферсман Н.Г., Аكوпова М.А. Проблемы актуализации инновационного (творческого) мышления в системе постдипломного образования // Науч.-техн. ведомости СПбГПУ. Сер. Гуманитарные и общественные науки. – 2010. – № 1(105). – С. 152–156.
11. Altbach, Philip G. The Globalization of College and University Rankings. The Magazine of Higher Learning. – 2012. – № 44(1). – P. 26–31.
12. Hongcai, W. University Rankings: Status Quo, Dilemmas, and Prospects. Chinese Education and Society. – 2009. – 42(1). – P. 42–55.
13. Hazelkorn, Ellen. Rankings and the Reshaping of Higher Education: The Battle for World-Class Excellence [Electronic source]. – URL: <http://www.palgrave-usa.com> (10.01.2014).
14. QS World University Ranking [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.topuniversities.com/qs-world-university-rankings>
15. SCImago Journal & Country Rank. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.scimagojr.com/index.php>

Экономические особенности функционирования историко-культурных комплексов в связи с переходом к рынку духовных благ

В статье рассматриваются экономические особенности историко-культурной сферы как самостоятельной отрасли воспроизводства духовных благ. Одна из особенностей заключается в том, что эта экономика не может развиваться как традиционная, поскольку в ее основе лежит не только материальный, но и духовный компонент. Делается вывод о том, что использование рыночных отношений и возможностей рынка может привести к цивилизованным формам развития социокультурной сферы.

The article describes economic features of the historical and cultural sphere as an independent branch of reproducing spiritual benefits. One of the features is that the economy cannot develop as a traditional one because it includes not only the material component but also the spiritual one. The conclusion is that the use of market relations and the market's opportunities may result in civilized forms of development of social and cultural spheres.

Ключевые слова: историко-культурная сфера, потребительская стоимость творческих продуктов и услуг, производство духовных ценностей, рентабельность услуг социально-культурного характера.

Key words: historical and cultural sphere, consumer cost creative products and services, production of spiritual values, services profitability socio-cultural nature.

Экономика социально-культурной сферы как наука формирует совокупность знаний о наиболее рациональном хозяйствовании при выполнении социально-культурных мероприятий на основе использования общих социально-экономических законов рынка и специфических закономерностей, регулирующих деятельность организаций, учреждений и предприятий, занятых производством продукта творческого труда.

Общественное воспроизводство шире материального, поэтому экономическая деятельность в социально-культурной сфере как следствие общественного разделения труда, несмотря на штучный характер, не поддающийся промышленной регламентации, относится со своей спецификой к товарной форме организации обществен-

ного производства и подлежит стоимостной оценке. Товары и услуги социально-культурной сферы, представляющие собой продукты труда в совокупности жизненных средств, наряду с пищей, одеждой, жилищем и пр. должны входить в структуру национального дохода, поскольку социально-культурная сфера – важнейший элемент народнохозяйственного комплекса.

Конкурентно-рыночное хозяйство – хозяйство товарное. Понятие «товар» согласно неоклассической теории означает любую полезную вещь, произведенную трудом человека как в сфере материального, так и нематериального производства. Товар или услуга имеют трудовую природу, удовлетворяют ту или иную потребность человека, их можно продать на рынке благ (товаров и услуг). При этом услуга может быть оказана либо вещью, т. е. при помощи товара (материальные услуги), либо в процессе функционирования самого живого труда.

Второй вид услуг – это услуги, действие которых направлено непосредственно на человека или окружающие его условия. Услуги этого вида не связаны с материальными продуктами, их производство неотделимо от потребления. С потреблением совпадает и создание подобного рода услуг.

Таким образом, продукт труда и его результат имеют не только вещественную форму. К примеру, музейная деятельность, организация концертных выступлений, услуги по реализации путевок, врачебная помощь, работа воспитателя и т. п. Целью подобной социально-экономической деятельности является увеличение общественного богатства в непроизводственной форме его проявления. Как и любой товар, нематериальная услуга имеет потребительную и меновую стоимость.

Культурное богатство общества с экономической точки зрения представляет собой массу продуктов культуры, причем отдельный продукт является элементарной формой этого богатства, способного удовлетворять общественно признанные социально-культурные потребности людей. Можно согласиться с эквивалентностью употребления таких терминов, как «культурное благо», «творческий продукт» и «продукт социально-культурной сферы».

В экономике социально-культурной сферы рассматриваются только те культурные блага, которые обладают общественной потребительной стоимостью и полезностью. Они подразделяются на естественные блага и блага, являющиеся продуктами общественно-го труда. Общественный труд необходим и для обеспечения доступа к естественным благам либо для ухода за ними.

Работники культуры направляют свои творческие способности на производство, воспроизведение, исполнение, распространение и сохранение социально-культурных благ.

Культурные блага, творческие продукты и продукты социально-культурной сферы имеют определенную потребительную стоимость, являя собой товары и услуги.

Продукт творческого труда в сфере культуры – понятие сложное и противоречивое. Здесь определение количества труда, требующегося для получения определенного результата, является столь же гадательным, как и сам результат. Тем не менее посещение музея, киносеанс, спектакль, концерт, рукопись и т. п. можно с уверенностью назвать товаром, т. е. продуктом труда, произведенным для купли - продажи на рынке.

Конечный продукт общественно организованного творческого труда предстает в виде культурной услуги – услуги музея, театра, цирка или концертной организации. При этом качественные и количественные характеристики культурных услуг интегрируют как свойства самого художественного продукта, так и параметры условий его потребления. Например, в качестве театральной услуги находят выражение талант артистов, качество самого спектакля как сценического произведения, условия его восприятия (видимость, слышимость, комфорт). Количество же предоставляемых услуг определяется числом посещений, представлений и вместимостью музейного или зрительного зала.

Что касается таланта, то без него нет творческой деятельности вообще. С экономической точки зрения талант относят к исключительным, созданным природой, благоприятным условиям для самой высокой производительной силы труда, благодаря которой создаются произведения: оригинальные, единственные, неповторимые культурные блага, становящиеся национальным достоянием. В процессе производства духовных ценностей, кроме столь специфических факторов производства, как талант, творческие способности, личная энергия, энциклопедичность образования, новаторство, используются:

1) производственные средства культуры (музыкальные инструменты, кисти, театральные костюмы, декорации и др.);

2) информационные средства культуры (видео-, радио, звукозаписывающая и телевизионная техника);

3) предметы культуры в виде пригодных для продажи товаров духовного производства (картины, литературные сценарии, музыкальные сочинения, кинофильмы и т. п.);

4) услуги, выполняющие непосредственно творческую функцию (работа театрального актера, концерт эстрадного исполнителя, дирижерская деятельность, руководство профессиональным хором, педагогическая деятельность, публичное выступление писателя и т. п.);

5) услуги, выполняющие функцию передаточного механизма в культуре (книговыдача, кинопрокат, прокат видеопродукции, теат-

ральных костюмов, реализация предметов художественного творчества, печатной продукции и т. п.).

Исполнители труда в процессе творчества – не посредники между сырым материалом и готовым товаром; их деятельность сама по себе потребительская продукция. Лица, наделенные ярким, неповторимым талантом мастера в различных видах творческого труда (в свободных профессиях это выражается особенно рельефно), всегда выступают творящими собственниками, реализующими свое суверенное авторское право на собственный дар и знания.

Ценообразование в персонифицированном бизнесе тесно связано с такими специфическими элементами себестоимости, как плата за талант, за уникальность произведения, за популярность. В отличие от цен, складывающихся в материальном производстве и имеющих осмысленную, целесообразную основу, цена социально-культурной услуги может быть определена в единстве ее иррациональной формы и рационального содержания. Потребляя подобную услугу, человек интуитивно сравнивает ее полезность с полезностью других товаров, от которых ему в силу ограниченности собственных доходов, приходится отказаться.

Предложение товара в социально-культурной сфере, как правило, свободное (иногда без обязательств, с целью выяснения спроса), инициативное и новационное. Формирование спроса на товары и услуги этой сферы происходит в зависимости от эффекта дохода потребителей, получаемого в материальном производстве.

Потребитель культурных услуг выступает одновременно как совокупность отдельных индивидуумов, социальных или возрастных групп и как общество в целом. Уровень потребления непосредственным образом зависит от платежеспособного спроса, от доступности действующих цен для различных групп населения и их реальных доходов.

Платежеспособный спрос на услуги организаций и учреждений культуры, образования, здравоохранения, физкультуры и спорта, социального обеспечения определяется, во-первых, абсолютной величиной денежных доходов населения и, во-вторых, той долей, которая остается у людей после удовлетворения ими материальных потребностей насущного характера.

Общая величина платежеспособного спроса на товары и услуги социально-культурной сферы может быть выражена в виде формулы:

$$S_o = S_n + S_k , \quad (1)$$

где S_o – совокупный платежеспособный спрос в социально-культурной сфере;

S_n – величина суммарного индивидуального спроса;

S_k – суммарный коллективный спрос.

Величина спроса весьма подвижна, а его структура зависит от таких обстоятельств, как половозрастной состав населения, уровень его образования, удаленность от места жительства очагов социально-культурного обслуживания, качество предлагаемых услуг и т. п. Эластичность спроса, к примеру, в сфере культуры невелика и определяется не столько ценой билета, сколько популярностью исполнителя и духовными потребностями данного состава зрителей, читателей, слушателей.

На величину спроса воздействуют ассигнования федерального и местных бюджетов, а также та часть фондов социального развития, которые образуются на предприятиях за счет части прибыли и могут быть направлены для удовлетворения социально-культурных потребностей работающих (на оплату аренды залов, оплату концертов, вечеров отдыха, содержание творческих коллективов, библиотек, музеев, учебных и лечебных учреждений, социальных служб и др.).

Научный инструментарий прогнозирования поведения потенциальных потребителей социально-культурных ценностей, их шкала предпочтения под влиянием изменения доходов, роста или снижения цен на товарном рынке, последствия воздействия рекламы разрабатывается в системе социального мониторинга, без которой овладение рынком в социально культурной сфере затруднительно.

С учетом объективной величины и структуры совокупного платежеспособного спроса должно строиться и предложение в сфере культуры, на основании сбалансированности величин которых устанавливается равновесная цена. Особенно это касается музейно-выставочной деятельности, театральных премьер, концертов, других форм исполнительского искусства.

Цена функционально отражает размер затрат и потребительского эффекта, заложенных в результате культурной деятельности (товаре или услуге). Кроме сбалансированности, цена выполняет учетную, стимулирующую и распределительную функции.

Цена на услуги социально-культурных учреждений должна возмещать затраты, давать прибыль и быть доступной для широкого круга потребителей. В случае, если цена превышает издержки культурного обслуживания, можно говорить о рентабельности услуг социально-культурного характера. В противном случае возникает необходимость дотации, дополнительных средств.

Любопытно, что две трети расходов театров в Санкт-Петербурге на исходе 80-х гг. XX в. восполнялось доходами, т. е. кассовым сбором. Соотношение доходов и расходов, к примеру, в БДТ равнялось 84 %, в театре им. Ленсовета – 100 %, а в театре Комедии – 117 %.

Рыночная экономика покоится на свободных ценах, складывающихся под воздействием спроса и предложения, но модель цены должна стимулировать рентабельность наполняемостью залов, учебных аудиторий, поиском зрителя, слушателя, потребителя социально-культурной деятельности.

Главная организационно-экономическая особенность социально-культурной сферы состоит в неразрывности единого акта исполнения – потребления услуги. Эта особенность вызывает необходимость воспроизводства ресурсов учреждений культуры не только по стоимости, но и в определенной структуре (номенклатуре). А это, в свою очередь, связано с анализом воспроизводства ресурсов на разных уровнях:

- народнохозяйственном (уровень национальной экономики);
- региональном (уровень субъекта федерации, муниципального управления);
- отдельных социально-культурных учреждений и предприятий.

Воспроизводство условий социально-культурной деятельности включает, прежде всего, пополнение основных фондов предприятий и организаций, зданий учреждений культуры и искусств, книжных фондов библиотек, воспроизводство индивидуальных фондов и ресурсов творцов духовных ценностей в зависимости от их специфики.

Рынок социально-культурной сферы как форма отношений между собственником результатов интеллектуального труда и покупателем права на эту продукцию нуждается в посреднике, функции которого разнообразны: от оценщика и рекламного агента до продюсера и социального педагога.

Характерной чертой жизнедеятельности культуры становится реализация обезличенного товара, существующего отдельно от творца, по правилам оптовой торговли. Коммерциализация товара проявляется чаще всего не сиюминутно, а спустя определенное время, иногда через десятилетия. Цена на некоторые материализованные духовные ценности обнаруживает тенденцию к самовозрастанию по мере удаления от момента создания. По этой причине размещение инвестиций в сферу культуры может принести большие дивиденды, чем приобретение, скажем, ценных бумаг.

Количественное определение социально-экономического эффекта культурной деятельности (оценка полезности услуг культуры) можно получить на основе показателя сверхнормативного дохода, представляющего собой разность между денежной оценкой физического объема культурных услуг и народнохозяйственной оценкой затрат учреждений культуры. Показатель социально-

экономической эффективности культуры может быть выражен следующей формулой:

$$\mathcal{E} = X_i \cdot d_i - (Z_i + E_n \cdot \Phi_i - D_i), \quad (2)$$

где \mathcal{E} – социально-экономический эффект культурной деятельности;
 X_i – физический объем (в натуральном выражении) i -го вида культурных услуг (например, количество посещений музея);

d_i – денежная оценка «полезности» единицы i -го вида культурных услуг;

Z_i – текущие расходы учреждений культуры i -го вида;

Φ_i – стоимость основных фондов учреждений культуры i -го вида;

E_n – нормативный коэффициент эффективности капитальных вложений;

D_i – доходы учреждений культуры i -го вида.

Формула (2) дает возможность теоретического прогнозного расчета так называемого абсолютного эффекта, соизмеряющего затраты трудовых, финансовых и материальных ресурсов с социальными результатами деятельности предприятий культуры. Этот показатель определяет ожидаемую эффективность использования ресурсов при оценке того или иного бизнес-плана или проекта культурной программы.

Рынок культурных услуг, отражая специфику взаимодействия организаций исполнительского искусства и публики, использует ряд принципов несовершенной конкуренции, среди которых:

- обособленность и качественная уникальность продукта, создаваемого каждым производителем;

- физическое существование продукта только здесь и теперь;

- однородность единичного товара и различие в свойствах даже предельно аналогичного товара, но созданного различными производителями (одна и та же пьеса, поставленная на разных театральных сценах, сыгранная разными актерскими ансамблями, является непохожим художественным продуктом, как и одно и то же производство, исполненное одним и тем же творческим коллективом, но в разное время);

- каждый производитель, любая организация исполнительского искусства располагает монополией на собственную творческую продукцию;

- объединение рынком социально-культурных услуг, с одной стороны, достаточно естественной совокупности потребителей, с другой – достаточно большого числа производителей, и эффективная конкуренция между ними.

В отличие от воспроизводства материальных благ в сфере промышленного производства, воспроизводство духовных благ в соци-

ально- культурной сфере не всегда связано с производством нового, более современного продукта. Так, музейная экономика строится на экспонировании так называемых раритетов, стоимость которых возрастает в результате их «старения». Если экономическая инновационная деятельность определяется прибылью, включающей в себя предпринимательский доход и банковский процент, то экономическая эффективность деятельности по восстановлению, экспонированию и продаже раритетов определяется прибылью, образующейся как дисконтированный доход.

Экономика историко-культурной сферы как самостоятельная отрасль знаний пока что делает первые шаги. Ее особенность заключается в том, что она не может не развиваться как смешанная экономика, поскольку в ее основе лежит не только материальный, но и духовный компонент. В историко-культурной сфере разрабатываются методики оценки экономической эффективности, отличные от методик, существовавших в сфере материального производства, что позволит, по мере их совершенствования, предприятиям социально-культурной сферы осуществлять расширенное воспроизводство продуктов и услуг, вести прибыльную деятельность.

В заключение можно сделать вывод: ясно, что рынок и культура – не антиподы. Наиболее эффективное использование рыночных отношений и возможностей рынка может привести к цивилизованным формам развития культуры в интересах искусства, науки, образования и других составляющих историко-культурной сферы.

Список литературы

1. Ахунов В.М. Управление предприятием социально-культурной сферы в современных экономических условиях. – М.: Изд-во Рос. гос. социального ун-та, 2007.
2. Ахунов В.М. Государственный Русский музей в современном социокультурном пространстве. – М.: Изд-во Рос. гос. социального ун-та, 2008. – 206 с.

Системный подход к изменениям в организациях

В статье обосновываются преимущества и перспективы применения системного подхода к выявлению причин, факторов и объектов изменений в организациях. Определяются возможные пути оказания влияния на организацию как систему, приводится авторская модель состава объектов внимания руководства организаций при проведении изменений.

The article describes advantages and prospects of applying the systematic approach to detecting causes, factors and objects of changes in organizations. Possible ways of influencing on the organization as a system are worked out, the original model of the structure of the objects for management personnel's attention during the changes.

Ключевые слова: система, организация, управление изменениями, объекты изменений, направления оказания влияния на организацию.

Key words: system, organization, change management, change objects, direction of influence on the organization.

Изменения в организациях представляют собой ее сущность, естественное состояние. Жизнь и деятельность организаций требует постоянной адаптации к турбулентной внешней среде, реакции на произошедшие перемены и предвидения событий, требующих трансформаций. Чем раньше удастся спрогнозировать возникновение факторов, требующих изменений, тем больше возможностей для принятия своевременных превентивных мер и переходу к состоянию готовности к изменениям. Такая деятельность требует от менеджмента организации значительного объема разнообразных компетенций во многих областях менеджмента и в смежных дисциплинах.

Вся жизнь любой живой системы – это изменения, осуществляющиеся в результате естественной жизнедеятельности организма и в процессе достижения целей. Движение к цели обычно связано с намеренными попытками изменить свойства и качества самой системы или условия ее существования. Система живет, развивается, проявляет активность, осуществляет деятельность в процессе изменения свойств, состояний, качеств, параметров. Э. Бернштейну,

философу, одному из лидеров германской социал-демократии и II Интернационала, идеологу реформизма, принадлежат такие слова: «Конечная цель – ничто, движение – все» [2, с. 123]. Он имел в виду, что не следует уповать на резкие радикальные революционные изменения, лучше осуществлять постепенные эволюционные преобразования, тактику «малых побед», которые постепенно приводит к значительным результатам. Эту же фразу можно трактовать и следующим образом: жизнь проходит в процессе постоянных изменений, в постановке целей и их достижении, причем движение к цели занимает практически все время, а достижение цели сиюминутно, и за ним следует постановка следующей цели, которая будет длительно и упорно достигаться. Целью обычно является иное состояние живого организма, системы и (или) его отдельных элементов и качеств.

Мысль, что на свете «постоянны только перемены», стала трюизмом, по крайней мере, со времен Гераклита, т. е. с 500 г. до н. э.

Для понимания сущности организационных изменений и управлением ими обычно рассматривают такие аспекты, как характер изменений, их содержание, объекты изменений, подходы к пониманию объектов изменений и осуществлению изменений, предметы изменений, масштаб изменений, субъекты изменений, причины, факторы изменений, деятельность по осуществлению изменений (включает цель, мотив, результат, процесс) и многие другие аспекты, состав и содержание которых определяют руководители организаций.

Основные вопросы, на которые в каждой организации обычно разыскиваются ответы, это: кто мы, куда нам следует двигаться, в чем наши проблемы и в чем коренится неблагополучие, какого рода изменения следует производить?

В обыденном подходе это звучит как перечень простых вопросов: кто, что, где, зачем, почему, когда, как, в чьих интересах, за чей счет.

Обобщая, с определенной степенью обоснованности можно сказать, что изменения — естественное состояние живых систем, к которым относятся люди и общности (включая организации), и основа жизни, т. е. жизнь системы представляет собой непрерывную череду изменений ее и ее элементов.

Итак, поскольку организации – системы, к изменениям в них правомерно подходить с позиций системного подхода; поскольку они живые системы, они развиваются, изменяются по общесистемным и по собственным законам; поскольку они велики и сложны, причин и факторов, требующих исследования и проведения изменений, чрезвычайно много. Это как в человеческом организме, где даже одинаковые симптомы могут быть индикаторами совершенно различных заболеваний, требующих вмешательства разных спе-

циалистов. Исключительного внимания, на наш взгляд, заслуживает и точка зрения, что главное в организации – это люди: от них зависит создание организации, ее жизнь и деятельность, ее успехи и неудачи. Все происходящее в организации представляет собой результаты действий, решений конкретных людей, обладающих или не обладающих соответствующими компетенциями. Поэтому можно исходить из того, что качество исследований и выбор пути изменения организаций, движение по выбранному пути, успех или неудача – это результат того, какого качества персонал организации, и работа над повышением этих качеств составляет основу успеха изменений. Облегчает решение проблем то, что уже имеющиеся результаты научных исследований и практики бизнеса предоставляют работникам организаций многочисленные концепции, методики, рекомендации, позволяющие не «искать всегда свой путь», а действовать, опираясь на достижения предшественников, «на плечи титанов».

Определим основные понятия системного подхода, свойства и качества систем.

Системы и системный подход

Система – (от гр. *sýstēma* – целое, составленное из частей; соединений), множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, образующих определенную целостность, единство. Выделяют материальные и абстрактные системы. Первые разделяются на системы неорганической природы (физические, геологические, химические и др.) и живые (простейшие биологические системы, организмы, популяции, виды, экосистемы); особый класс материальных живых систем – социальные системы (от простейших социальных объединений до социально-экономической структуры общества). Абстрактные системы – понятия, гипотезы, теории, научные знания о системах, лингвистические (языковые), формализованные, логические системы и др. В современной науке исследование систем разного рода проводится в рамках системного подхода, различных специальных теорий систем, в кибернетике, в системотехнике, системном анализе и т. д. [2, с. 1102].

Системный подход – направление методологии научного познания и социальной практики, в основе которого лежит рассмотрение объектов как систем; ориентирует исследователя на раскрытие целостности объекта, на выявление многообразных типов связей в нем и сведение их в единую теоретическую картину. Принципы системного подхода нашли применение в биологии, экологии, психологии, кибернетике, технике, экономике, управлении и др. [2, с. 1102].

Синергия, синергический эффект (от греч. *synergós* – вместе действующий) – возрастание эффективности деятельности в результате соединения, интеграции, слияния отдельных частей в еди-

ную систему за счет так называемого системного эффекта, эмерджентности [5].

Эмерджентность, эмерджентные свойства – в теории управления это свойства целостности системы, то есть такие, которые не присущи составляющим ее элементам, рассматриваемым отдельно, вне системы. В качестве эмерджентных свойств рассматривается, например, способность государства осуществлять крупные научно-технические программы, непосильные для других хозяйствующих субъектов, как бы много их ни было. Следовательно, это эффект организации, который является результатом возникновения между элементами синергических связей [1].

Специфика системного подхода определяется тем, что он ориентирует исследование на раскрытие *целостности объекта и обеспечивающих ее механизмов*, на выявление многообразных типов связей сложного объекта и сведение их в единую теоретическую картину. В системе элементы взаимосвязаны между собой таким образом, что возникает определенная целостность, единство и новые свойства. *Системный подход основан на здравом смысле* и на том, что системами является буквально все, что нас окружает, и мы сами в том числе, при этом познание закономерностей в действиях или свойствах систем для прогнозирования их поведения – исключительно сложный и трудоемкий процесс, не всегда дающий однозначный результат.

Системный подход в сочетании с ситуативным подходом, который можно рассматривать как проявление такого свойства систем, как связь со средой, является методологией познания, а также методикой дисциплинирования, организации мышления и процесса познания. Чтобы понять явление, объект как систему, нужно исследовать их в таких направлениях: что это за система (природа, среда, группы, в которые она входит), каков смысл ее существования, цели развития, каковы ее элементы, свойства, история возникновения и развития, какова ситуация, каковы взаимосвязи, отношения (коммуникации) в системе между элементами и системы с субъектами внешней среды, какие процессы в ней протекают, чем и как обеспечивается ее существование и развитие, как все это вместе и по отдельности влияет на поведение системы. Мысль исследователя должна постоянно возвращаться к этим областям, не упускать из виду ни одну из них, уточнять модели по мере проведения исследования. Исследуя деятельность системы, следует определять ее цели, мотивы, ресурсы (средства), процессы, результаты.

Итак, систему характеризуют: среда, элементы, отношения (характер отношений, структура), свойства системы и элементов, обеспечение, процессы, история, филогенез, онтогенез, факторы

формирования, существования, деятельности, развития. Для исследования и познания системы применяются методы моделирования.

Применение системного подхода предполагает наличие у исследователя эрудиции, обширных знаний в области отечественных и зарубежных систем данного вида, рода, типа. Должны быть осмыслены основания для принятия иных систем в качестве аналогов исследуемой системы, степень совпадения и совпадающие, особенно системообразующие, моменты, элементы, аспекты.

Среда исследуется с помощью методов соответствующих наук, которые определяются в зависимости от подхода к пониманию среды, ее элементов и сторон проявления, причем в случае необходимости гипотетической особой значимости того или иного фактора, субъекта среды к нему необходим системный подход.

Элементы при необходимости также могут восприниматься как системы и исследоваться на основе системного подхода. Свойства элементов и их обеспечение также являются объектами исследования, поскольку от них зависят свойства и поведение системы.

Отношения между элементами системы, системы и среды требуют выявления их сущности, специфики, значимости для системы, динамики и тенденций в развитии.

Сущность системы раскрывается также в процессе исследования ее свойства и видов обеспечения жизнедеятельности и развития.

Общие свойства систем

Напомним основные общие свойства больших сложных живых систем, к которым относятся организации.

1. Целостность: система есть некое единство, обладающее рядом свойств, не присущих ни одному из элементов и не являющихся суммой свойств элементов; у системы есть *собственные* свойства, которых нет ни у одного из ее элементов; поведение и свойства элемента системы зависят от его места и функций в системе.

2. Неаддитивность и эмерджентность: свойства целого (всей системы) принципиально не могут быть сведены к сумме свойств ее элементов (эта характеристика называется неаддитивностью системы). Новые свойства, качества в системе могут и чаще всего реально возникают неожиданно, «эмерджентно». Например, мы не можем точно знать, в какой именно момент «срабатывает» закон перехода количества в качество.

3. Структурность: поведение системы обусловлено не столько свойствами ее элементов, сколько свойствами ее структуры — тем, как элементы расположены и взаимодействуют в системе.

4. Взаимозависимость системы и среды: система вычленяется из среды, формируется и проявляет свои свойства во взаимодействии со средой.

5. Автономность: система существует и развивается согласно не только общим, но и ее собственным, только ей присущим законам; уникальность присуща и системам, и их онтогенезу, т.е. индивидуальному развитию.

6. Адаптивность: система обладает определенной «живучестью», может приспособливаться к изменениям внешней среды. Однако адаптивность не бесконечна: выход за ее пределы обозначается словами «излом, срыв, аффект, разрушение» и т. п.

7. Иерархичность: отношения между элементами системы могут быть представлены в виде иерархии связей; *характер и особенности связей элементов системы имеют не меньшее системообразующее значение, чем сами элементы*. При этом каждый компонент системы, в свою очередь, может быть представлен как иерархическая система, а сама система – как компонент более крупной системы. Выделение системы из окружающей среды определяется задачами исследования и точкой зрения исследователя.

8. Уникальность: кроме общевидовых (филогенетических) свойств, у системы есть еще и *собственные* (онтогенетические) свойства, которых нет ни у одной другой системы. Уникальность, присущая не только системам, но и их элементам, проявляет себя по-разному: в одних случаях ею можно пренебречь, в других она решающим образом влияет на поведение. Чтобы принимать уникальность за пренебрежительно малую величину, нужны серьезные основания. Применение таких категорий, как «народ, нация, коллектив» означает как раз абстрагирование от уникальности малых социальных групп и индивидов, что зачастую приводит к неправильным прогнозам поведения.

9. Множественность описаний: в силу принципиальной сложности каждой системы ее познание требует всестороннего рассмотрения (зачастую эти стороны изучают разные науки), построения множества разных моделей, каждая из которых описывает лишь определенную сторону системы. *Разработка единой вполне адекватной модели невозможна, все прогнозы относительно поведения систем имеют вероятностный характер*.

10. Динамичность: система находится в постоянном развитии, и пока вы исследуете ее, на основе полученной информации строите модель и прогноз поведения, она в силу непрерывного действия множества внешних и внутренних факторов становится не совсем такой, какой была буквально только что. Поэтому ваш прогноз практически всегда базируется на несколько устаревших данных и не может быть идеальным. Напомним, поведению системы, ее поступкам, проявлениям свойств присуще и свойство эмерджентности, т. е. неожиданности, неполной предсказуемости.

11. Инертность, консерватизм, ригидность живой системы, стремление к покою, невозможность мгновенного переключения, перехода из одного состояния в другое.

Находясь на позициях системного подхода, что является правильной основой научного восприятия мира и происходящих в нем явлений, *человек не имеет права игнорировать наличие у каждой системы всех указанных свойств*. Пытаясь влиять на поведение систем (а системы – это мы сами и практически все, что нас окружает), следует принимать во внимание эти свойства.

Развитием и практической реализацией системного подхода в сфере управления является *программно-целевой подход*. Для перевода системы в иное состояние следует провести комплексный анализ ее особенностей и характеристик внешней среды и разработать целевую комплексную программу.

Целевая комплексная программа – это целевой и адресный документ, направленный на решение задачи изменения или развития системы и согласованный по срокам, ресурсам всех видов и исполнителям. Цель или цели программы должны быть измеряемыми и конкретными. Отсутствие ясности хотя бы в одном любом элементе (в цели и ее измерителях, в объекте воздействия, ресурсах, исполнителях, сроках) не позволяет считать программу выполнимой. Обычно программы имеют несколько вариантов или сценариев реализации, поскольку условия внешней среды и поведение самой системы носят вероятностный характер и не поддаются прогнозированию с вероятностью, близкой к 100 %. Цели программы подвергаются факторной или структурной операционализации (декомпозиции), проводимой для выявления факторов (движущих сил) и элементов структуры, влияющих на достижение цели. Этот процесс можно определить и как разработку дерева целей либо дерева целей и факторов. По каждому специфическому фактору следует провести исследования, направленные на определение таких видов обеспечения, которые бы способствовали «запуску» фактора, его задействованию. *Виды обеспечения*, о которых следует подумать для реализации программы, обычно исчерпываются следующим перечнем: научно-методическое, организационно-экономическое, материально-техническое, финансовое, правовое, кадровое (обеспечение персоналом), информационное, социально-психологическое.

Важным аспектом системного подхода является *ситуационный (ситуативный) подход*, требующий рассмотрения системы как динамично развивающегося явления, открытого воздействию внешней среды, взаимодействующего со средой.

Ситуация – сочетание обстоятельств, создающих определенное положение.

Специфика ситуативного подхода выражается в следующих принципах:

1. Принцип ситуационизма – тонкость и зачастую скрытость ситуационных факторов при значительной силе их воздействия на поведение системы. По К. Левину, существуют внешне незначительные, но по сути важные детали ситуации – канальные факторы, открытие или закрытие, отсутствие или наличие которых (одобрение–неодобрение, отсутствие–наличие плана, программы, стимула и т. п.) существенно меняет поведение.

2. Принцип субъективной интерпретации конкретной ситуации индивидом. Интерпретация активна и изменчива, она связана с приданием значения и является результатом многих когнитивных и мотивационных влияний. Просчитать и интерпретировать ситуацию труднее, чем понять диспозицию мотивов поведения личности.

3. Принцип напряженности систем: и психика человека, и социальная группа – напряженные системы, поля, где имеет место неустойчивое равновесие между побуждающими и сдерживающими силами, и даже малый фактор внешней среды, т. е. ситуационного характера, может вызвать лавинную реакцию. Не располагая объективными данными о степени напряженности системы, невозможно уберечься от воздействия, играющего роль «последней капли», когда попытка повлиять на систему даже очень деликатными методами приводит к неожиданным последствиям. Поэтому любую систему лучше воспринимать как напряженную и избирать самые щадящие методы воздействия. Особенно неустойчивым бывает равновесие системы на пороге изменений. Вполне вероятно, что эффективными окажутся не масштабные, а малые манипуляции, основанные на факторе напряженности и использующие каналы эффективности [7, с. 165–172].

Направления оказания влияния на систему

Влияние на систему можно оказывать, реализуя функции управления (анализ, планирование, организация деятельности, учет, контроль, стимулирование, регулирование, координация и т. п.), при этом объектами исследования и воздействия могут быть отдельные элементы или их группы, отношения между элементами, свойства системы и ее элементов, или воздействуя на любые виды обеспечения деятельности, формирования, развития системы и ее элементов на ситуацию. На что именно оказывать воздействие, желая изменить что-либо в системе, определяет сам исследователь или управленец, опираясь на результаты познания системы и всех ее аспектов, разработанные им модели, установленные связи в системе и системы со средой, гипотезы, касающиеся причин и следствий, факторов и различных форм воздействия и результатов. Чаще всего влияние на систему осуществляется комплексно, с применением

и ряда способов, и направляя воздействие на ряд локальных объектов системы. Визуализируем основные направления влияния на систему (рис. 1).



Рис. 1. Модель возможностей влияния на систему

Влиятельные индивиды и группы влияния – это отдельные личности и группы людей, способные оказать воздействие на формирование, функционирование и изменение организации.

Системный подход требует от исследователя и руководителя понимания сложности систем, подверженности их влиянию ситуации, наличия возможностей влияния на систему и множества факторов такого влияния, необходимости предвидения последствий любых, даже локальных, изменений на все элементы системы и связи внутри и вне организации.

Отношения в системе и системы со средой

Уместно в связи с исследованиями отношений системы и среды, в которой она пребывает и из которой вычленяется, определить такое явление, как общественные отношения. Общественные отношения – это многообразные связи между социальными группами, нациями, религиозными общинами, а также внутри них в процессе их экономической, социальной, политической, культурной и другой деятельности; оказывают значительное влияние на личные отношения людей, связанных непосредственными контактами¹.

¹ Большой энциклопедический словарь. М.: БРЭ; СПб.: Норинт, 2001. С. 828.

Отношения моральные – особый вид общественных отношений, совокупность зависимостей и связей, которые возникают у людей в процессе их нравственной деятельности [2, с. 828]. Это отношения, лежащие в плоскости категорий морали: добро, зло, справедливость, честность и т. п.

Отношения можно классифицировать следующим образом (приводимая классификация не является единственной и общепризнанной, каждый автор имеет право на собственную точку зрения):

- по характеру: отношения сотрудничества, конфликта, подчинения, принуждения, власти, компромисса, формальные и неформальные;

- по объекту: по отношению к чему (к кому) человек имеет обязанности и какого они рода: к обществу, труду, профессии, членам группы, к женщине, к семье (дружба, обязательство, благодарность и т. п.), в том числе отношения с негативным знаком (неприязнь, игнорирование, хамство и т. п.);

- по форме: каким образом выступает требование, насколько обобщенный или конкретный характер имеет: единичное предписание, предписание множеству людей действовать определенным образом в определенных ситуациях, формировать в себе моральные качества;

- по способу общественной связи между людьми в процессе их совместной деятельности (дисциплина, традиции, обычаи, нравы, привычки, санкции, примеры, почины, авторитет, соревнование, самодетельность, творчество) [6, с. 236–238].

В качестве демонстрации многообразия подходов к типологии отношений приведем несколько характеристик, обычно связываемых с группами в организациях:

Функциональная структура отражает формальную сторону группового взаимодействия, а неформальная структура, основанная на отношениях симпатии–антипатии, предпочтения–отторжения, отражает неформальную сторону.

Групповые процессы – это процессы коммуникации, отношения интеракции (статус, роль, положение членов группы и их изменения), перцепции (восприятие членами группы других членов и других групп), аттракции (привлекательность, влечение), а также организационные процессы – образование группы, формирование, нарастание сплоченности, давление в группе, лидерство, организация совместной деятельности, принятия решений.

В зависимости от целей и моделей объекта исследования можно выделить формы и типы взаимоотношений людей как элемента их культуры. В зависимости от специфики рассматриваемой культурной среды есть возможность выделить и исследовать такие отношения: формальные, неформальные, устойчивые, случайные,

конкурентные, кооперативные, отношения обмена, конфликта, организационные, семейные, межгрупповые, межличностные, межорганизационные, межгосударственные и др.

Реализация функций управления в рамках системного подхода

Реализация функций управления в рамках системного подхода показана рис. 2.

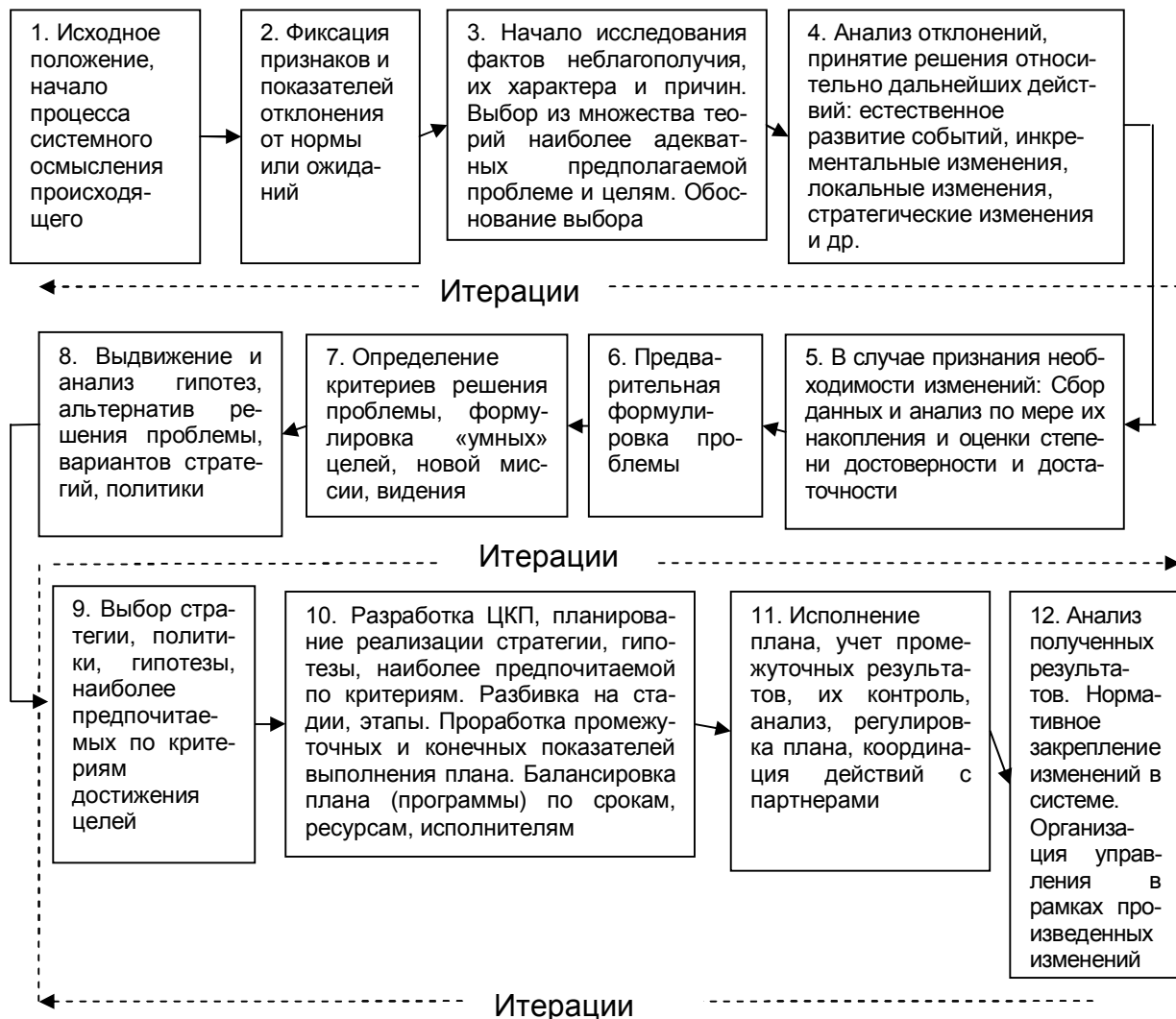


Рис. 2. Схема реализации традиционных функций управления в рамках системного подхода

Важнейшая проблема для руководства организации: своевременно установить необходимость и направления изменений, ключевой объект изменений, спрогнозировать последствия изменений для всей системы, внешней среды, отдельных элементов системы и их отношений, причем элементов как являющихся непосредственными объектами изменений (выгодоприобретатели), так и для вовлеченных в силу связей с непосредственными объектами (невольные участники, могут оказать опосредованное влияние на проведение и

результат изменений, не приобретающие ощущаемых выгод), а также для пассивных объектов (не имеющих возможности влиять на сущность и проведение изменений, но вынужденные пребывать в ситуации изменений в качестве невольных жертв последствий; их поведение, активность могут перевести их в группу вовлеченных участников). Состав этих объектов и субъектов зависит от представлений, модели организации, выбранной субъектами изменений, их компетентности, системности мышления, социального мышления, методов принятия решений, решения проблем.

По существу, имеется полная аналогия с методологией излечения болезни, применяемой в медицине:

- выявляем и уточняем симптомы, признаки неблагополучия;
- анализируем происходящее;
- устанавливаем отклонения от нормы (норму также можем устанавливать мы сами);
- формулируем диагноз (проблему), определяем состав объектов изменений и субъектов, их осуществляющих, их интересы и значимость (кто проводит изменения, какого рода, кого это касается непосредственно, кого опосредованно, кого случайным образом, в чьих интересах проводятся изменения);
- определяем цели, критерии их достижения, каковы должны быть результаты проведения изменений;
- определяем варианты решения проблемы, каким образом ее можно решать;
- выбираем наиболее предпочтительный по выбранным критериям вариант;
- планируем проведение изменений, как это будет проходить, краткосрочные и отдаленные последствия изменений для системы и ее элементов или объектов внутри и вне организации, проводим профилактику для снижения негативных последствий (в т. ч. предупреждение возможного сопротивления изменениям), определяем ресурсы всех видов, этапы проведения изменений, все виды обеспечения проведения изменений, сущность и специфику проводимых мероприятий, процессов;
- в итерационном режиме выполняем план,
- оцениваем результаты, фиксируем полученный опыт;
- делаем выводы о состоянии системы, удовлетворительности результатов и возникших проблемах.

Модели объектов изменений в организациях

Моделей объектов изменений множество. Многочисленны организации, модели состава их элементов, которые становятся ключевыми, вовлеченными или пассивными объектами изменений. Каждый исследователь в этой области видит свою модель и считает

ее правильной. Выбрать или создать наиболее адекватную модель конкретной организации, ее деятельности, элементов, объектов и субъектов изменений, их связей, сформулировать проблему, выявить ее локализацию, установить цели, исследовать варианты решения проблемы и необходимые для этого ресурсы, просчитать последствия изменений, выбрать наиболее предпочтительный вариант, спланировать его реализацию и выполнить запланированное – такого рода проблемы решают руководители. Приведем, кроме вышеописанной модели организации как системы, несколько известных моделей объектов изменений и сводную модель объектов изменений.

1. Модель Берка-Литвина

Модель Берка-Литвина [8], состоящая из 12 элементов (рис. 3), является радикально открытой моделью, поскольку включает внешнюю среду в качестве одного из своих важнейших элементов. В этом состоит ее важное преимущество. Однако большое число элементов модели и соответствующих взаимосвязей затрудняет практическое применение модели Берка-Литвина. Ее использование целесообразно при диагностике крупных организаций силами большой группы консультантов, работающих по единой методике.



Рис. 3. Модель объектов изменений в организации Берка-Литвина

2. Концепция оценки менеджмента 7с McKinsey&Company

Уровень менеджмента – важная составляющая успеха любой компании. Ведущие консультационные и рейтинговые организации обычно оценивают его в соответствии с так называемой концепцией 7С [4].

Такое название концепция получила потому, что все семь входящих в нее базовых элемента – *стратегия, структура, система и процедура работы, стиль, состав персонала, сумма навыков и совместно разделяемые ценности* – начинаются с буквы «С».

Эта модель еще имеет название «Счастливый атом». Она была разработана в 80-е гг. в консультационной фирме «McKinsey». Ее авторы – американские ученые-экономисты Томас Питер и Роберт Уотерман, которые написали известную книгу «В поисках эффективного управления», и Ричард Паскаль и Энтони Атос, выпустившие не менее известную работу «Искусство японского управления: пособие для американских управляющих». Эта модель не просто систематизировала традиционные взгляды на структуру, управление, разделение власти, отношение к внедрению перемен, конфликты и другие общие организационные проблемы. Она указала на взаимосвязь, которая существует между производственными процессами и теми, кто их осуществляет. Модель концепции 7С показана на рис. 4.

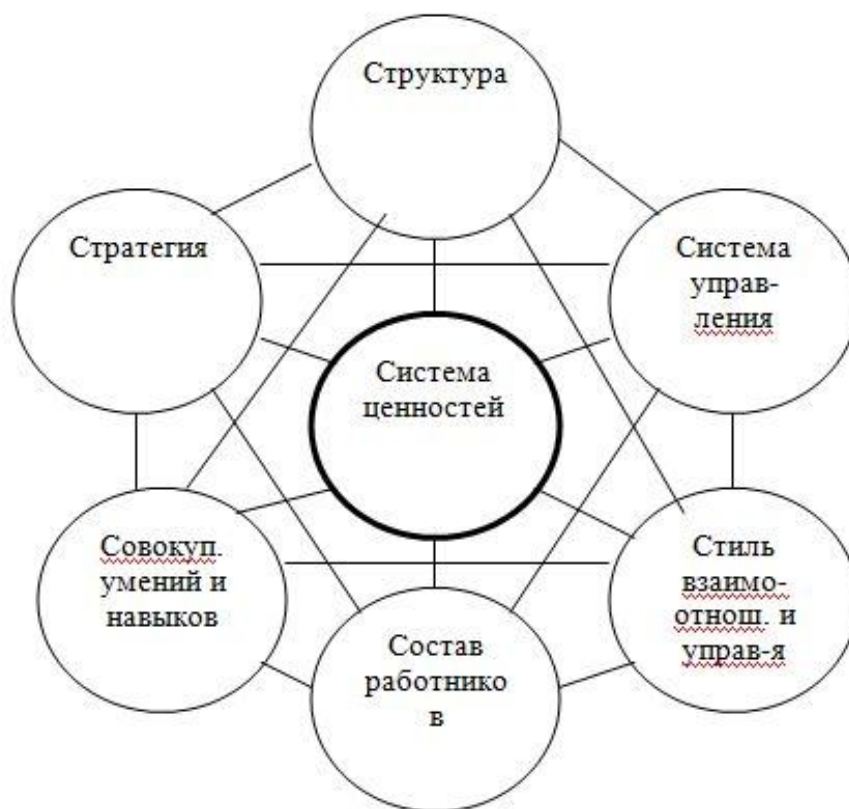


Рис. 4. Модель концепции 7С McKinsey

Ключевые элементы концепции 7С:

- стратегия, под которой подразумеваются планы и направления действия, определяющие распределение ресурсов, фиксирующие

обязательства по осуществлению определенных действий во времени для достижения поставленных целей;

- структура или внутренняя композиция организации, отражающая ее расчленение на подразделения, иерархическую субординацию этих подразделений в распределении власти между собой;

- системы или процедуры и рутинные процессы, протекающие в организации;

- состав работников, который представляет собой важные группы кадров, существующие в организации, охарактеризованные по возрасту, полу, образованию и т. п.;

- стиль или способ, каким руководители управляют организацией, сюда же относится организационная структура;

- сумма навыков, которая определяет отличительные возможности ключевых фигур в организации;

- совместные ценности, под которыми подразумеваются смысл и содержание основных направлений деятельности организации.

Все элементы системы «7С» имеют конкретное содержание. Они зависят от различных внешних и внутренних факторов, а значения их могут быть как количественными, так и качественными. В соответствии с данной концепцией эффективно функционировать и развиваться могут только те организации, в которых гармонично сочетаются все семь элементов.

Данная модель наиболее полно представляет состав и взаимосвязь внутренних элементов любой организации. Ее теоретическая состоятельность подтверждается успешной реализацией в компаниях и организациях самого разного направления.

Концепция «7С» – это одна из известных точек зрения системы менеджмента, все элементы которой могут быть разделены на две принципиально различающиеся группы: «жёсткие» и «мягкие».

До недавнего времени объектами управления западной экономикой были только «жесткие» элементы. Насколько эффективными в управлении могут быть стиль, состав персонала, сумма навыков, совместно разделяемые ценности, которые относятся к «мягким» элементам, впервые продемонстрировала японская экономика. Японцы открыли важность корпоративных коммуникаций для управления, и в настоящее время корпоративная культура уже стала предметом менеджмента.

«Жесткие» элементы управления – это те составляющие системы управления в организации, которые отражают её формальную сторону. К ним относятся:

- стратегии;
- организационные структуры;
- системы и процедуры.

«Мягкие» элементы управления касаются корпоративных коммуникаций. Они получили свое название по той причине, что многие компании предпочитают организовывать собственное управление, не считаясь с наличием или отсутствием этих составляющих. Чаще всего на них не обращают внимания, считая, что данные элементы управления даже элементами управления как таковыми не считаются. Это стиль управления, состав персонала, сумма навыков, совместно разделяемые ценности.

В эффективном сочетании «жестких» и «мягких» элементов управления состоит суть успешного и всестороннего менеджмента, ведь это залог построения сбалансированной стратегии компании.

Данные методы управления следует применять в разных сферах и в разных бизнес-процессах. Например, для управления ресурсами и процессами стоит использовать только «жесткие» элементы управления. А вот для не менее важного управления корпоративными знаниями находят применение «мягкие» элементы. У каждого из этих элементов есть своя область распространения, воздействия и эффективности, поэтому они могут взаимно дополнять друг друга.

Однозначно, что результаты применения обоих элементов управления в комплексе носят длительный характер, проявляются не сразу и выглядят как косвенные, но в любом случае позитивные изменения наблюдаются всегда.

К преимуществам модели можно отнести то, что она, не предлагая готовых вариантов стратегии, является хорошим способом осмысления основных внутренних факторов организации, которые оказывают влияние на её будущее.

Системный подход, который предусматривает концепция 7С, меняет традиционные взгляды на такие вопросы как, структура, управление персоналом, разделение власти, отношение к переменам, рабочие конфликты и прочие общие организационные проблемы.

1. Согласно концепции 7С акцент с организационной структуры переносится на процесс производства и взаимодействия людей.

2. Главным принципом данной теории является гибкость в управлении, а не формальный подход. Иерархическая структура превратилась в неактуальную форму управления, власть распределяется более равномерно, и пришло понимание, что для достижения результатов лучше использовать межличностное влияние, а не авторитарный стиль управления.

3. По концепции 7С обращается внимание на организационную культуру и различные формы демократизации, которые предоставляют возможность рядовым работникам участвовать в процессе распределения прибыли и осуществлении управленческих функций.

4. Стиль руководства с использованием всех элементов 7С придает управлению характер интернационализации, с помощью которой можно ощущать себя частью международных деловых бизнес-процессов.

5. Целевая идеология, стратегия и политика компании ориентируется на приоритет общечеловеческих, а не узковедомственных интересов. Ведь с помощью данного стиля управления, который также именуют «концепцией интеллектуального потребления», можно достичь равновесия между интересами потребителей, производителей и общества в целом.

3. Направления изменений в организации (по Дафту)

Организационные изменения могут затрагивать стратегии, технологии, товары (продукцию), структуры и организационную культуру людей [3, с. 444–445]¹. В частности, внедрение стратегии осуществляется посредством изменений в стиле лидерства/культуре, организационной структуре, человеческих ресурсах, информационных и контрольных системах.

Типы организационных изменений (по Р. Дафту) показаны на рис. 5.

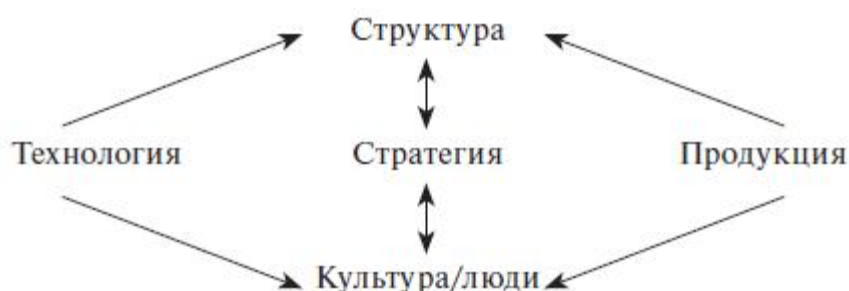


Рис. 5. Типы организационных изменений (по Р. Дафту)

4. Модель общего состава объектов изменений в организациях

На основании теории систем, исследования моделей изменений таких авторов, как Берк-Литвин, Дафт, 7с МакКинси и других, приводим на рис. 6 собственную модель, отражающую общий состав объектов изменений в организациях. Данная модель не является единственно правильной и исчерпывающей, у каждого специалиста имеются свои модели, представления об объектах изменений, их связях, роли и значении для системы, а также о путях проведения изменений и составе вовлекаемых в изменения прямых, косвенных и побочных объектов.

¹ Дафт Р. Менеджмент. СПб.: Питер, 2006. С. 44–445.

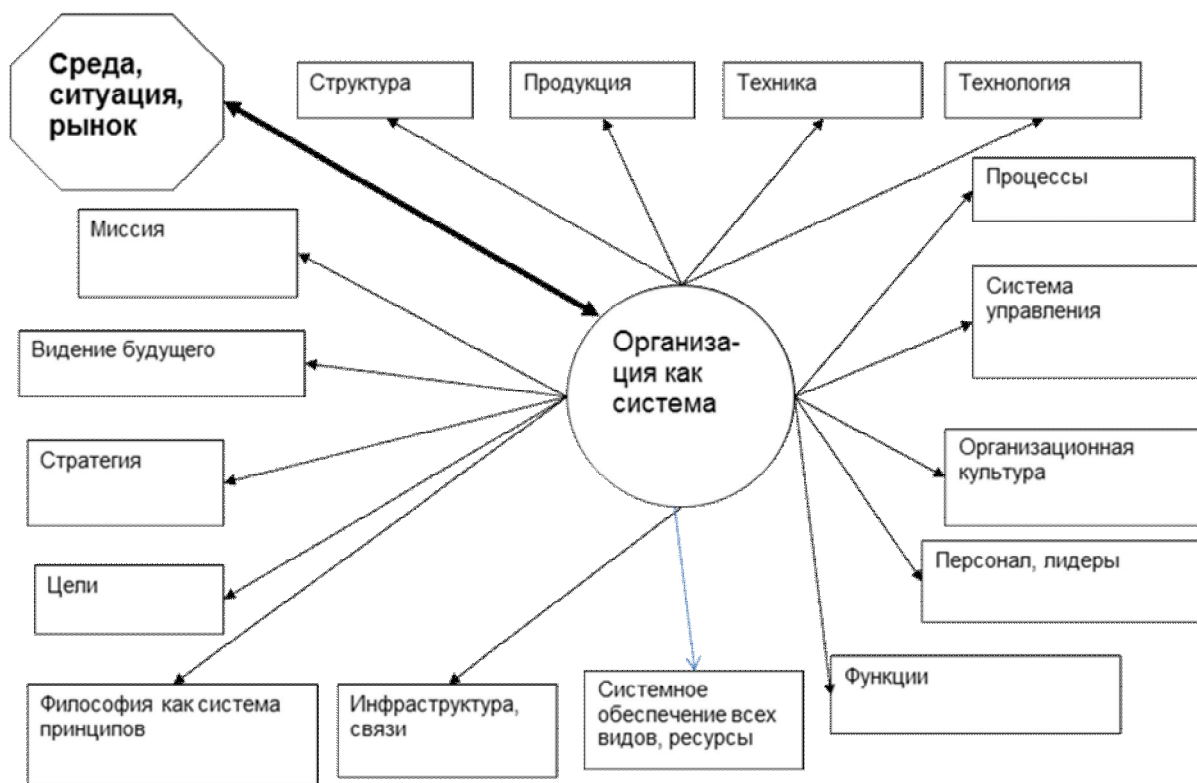


Рис. 6. Общий состав объектов изменений в организации

Определим в общем виде вопросы, ответы на которые играют существенную роль в осуществлении изменений каждого из приведенных объектов, и укажем на научные области, занимающиеся этими объектами.

1. Среда, ситуация, рынок. Состояние, тенденции, перспективы развития рынков, факторы политического, экономического, социального, технико-технологического характера (аспекты PEST-анализа). Макроэкономика, политология, научно-технический прогресс, социология, социальная психология.

2. Миссия. Предназначение организации и представление ее целей, ценностей, принципов основным группам интересов. Менеджмент, PR, имиджелогия, реклама, маркетинг.

3. Видение будущего. Предполагаемый привлекательный для групп интересов образ организации в будущем, в идеале, «картина светлого будущего организации». Менеджмент, маркетинг, PR, имиджелогия, реклама.

4. Стратегия. Определение основных направлений достижения поставленных целей, выполнения миссии, реализации видения будущего на деле. Стратегия конкурентных сил М. Портера. Стратегический менеджмент.

5. Цели. Установление «умных» целей, отражающих выполнение миссии, стратегических планов, достижения будущего положе-

ния организации во внешней и внутренней среде. Определение ключевых групп интересов, их ранжирование по степени значимости для организации, определение их ожиданий, формы и степени их удовлетворения. Менеджмент, стратегический менеджмент

6. Философия (система принципов). Установление поведенческих рамок, определяющих способы, методы достижения целей и поведение организации и ее персонала. Стратегический менеджмент, этические системы субъектов изменений.

7. Системное обеспечение всех видов ресурсов, необходимых организации для существования и развития (изменений). Имеется в виду общий комплекс видов обеспечения жизни и деятельности системы и ее элементов, состоящий из следующих взаимосвязанных видов: научно-методическое, финансовое, правовое, информационное, материально-техническое, кадровое, социально-психологическое, организационно-экономическое обеспечение. Содержание видов обеспечения определяется спецификой элементов и факторов изменений, наличием или доступностью обеспечения, предпочтениями субъектов изменений. По каждому виду обеспечения имеются наработки соответствующих научных дисциплин и областей менеджмента.

8. Инфраструктура организации и ее элементов, связей внутри организации и с внешней средой. Организационная, формальная структура организации, модели движения, потоков продукции, финансов, персонала, других ресурсов, неформальные связи. Менеджмент, в том числе финансовый, производственный, операционный, управление персоналом, социология, социальная психология.

9. Функции. Специфика исполнения традиционных функций управления и используемые модели реализации этих функций: анализ, целеполагание, прогнозирование, планирование, нормирование, учет, контроль, организация, координация, регулирование, стимулирование деятельности. Соответствующие области менеджмента и экономики.

10. Персонал, в том числе лидеры. В зависимости от группы персонала, изменения в компетенциях, отношении к труду, к организации, к ее руководству, лояльность к изменениям. Персонал одновременно и субъект проводимых изменений, и объект, и фактор успеха. Управление персоналом, управление человеческими ресурсами, организационное поведение, лидерство, деловые коммуникации и этика. Организация и нормирование труда. Бригадная организация труда, работа в команде, системы грейдовые, КПЭ, ССП.

11. Организационная культура. В зависимости от модели организационной культуры. Культурология, организационная культура, лидерство.

12. Система управления. Анализ существующей системы управления и организации, определение их преимуществ и недостатков. Выбор модели управления, наиболее соответствующей целям, стратегии, ожиданиям персонала и других групп интересов. Установление акцента в управлении, в реализации функций управления: на цели, инструкции, качество, финансовые результаты, контроль, планирование, проекты и сетевое планирование, кайзен, бережливое производство, обучаемость, менеджмент знаний, менеджмент открытых бухгалтерских книг, инновации, лидерство клиентов.

13. Структура. Анализ существующей структуры (обычно в увязке со стратегией, целями, системой управления). Определение и переход к новой структуре управления. Менеджмент.

14. Продукция. Изменения ассортимента выпускаемой продукции, оказываемых услуг определяется по результатам маркетинговых исследований, бенчмаркинга, специальных целевых исследований.

15. Техника. Изменение материальных факторов производства также связано с исследованиями в области научно-технического прогресса, бенчмаркинга, проведением специальных исследований.

16. Технологии. Изменение технологии связано с исследованиями в области научно-технического прогресса, бенчмаркинга, проведением специальных исследований.

17. Процессы. Перспективным представляется реализация процессного подхода к изменениям и другим аспектам и видам деятельности организации.

И другое.

Самостоятельное значение имеет технология проведения изменений, т. е. рассмотрение процесса изменений как научно-прикладного явления. Например, могут использоваться две модели К. Левина: 1) этапы проведения изменений на социально-психологическом уровне (размораживание–изменение–замораживание) и их осуществление; 2) движущие и препятствующие силы. Важные направления исследований – прогнозирование отношения людей к изменениям, преодоление сопротивления, стимулирование изменений. И напомним о таких формах исследований, как R&D (исследование и развитие, НИОКР), бенчмаркинг, социологические исследования, экономические исследования и др.

Подчеркнем, что изменения обычно не локализуются в одной области или сфере. Затрагивая одну область, связанную с множеством других (такое тотальное взаимовлияние элементов, наличие многочисленных связей – психологических, социальных, экономиче-

ских, производственных и т. п. – естественно для систем), мы волей-неволей вторгаемся и в другие области. Порою непросто отделить, вычленив объект изменений, и приходится работать с группой взаимосвязанных объектов или системой в целом, да еще и учитывая системы, находящиеся во внешней среде.

Список литературы

1. Большой экономический словарь. – М.: Ин-т новой экономики / А.Н. Азрилян, 1997. – URL: http://big_economic_dictionary.academic.ru (дата обращения: 02.03.2014).
2. Большой энциклопедический словарь. – М.: БРЭ. – СПб.: Норинт, 2001.
3. Дафт Р. Менеджмент. – СПб.: Питер, 2006.
4. Концепция 7С. – URL: <http://www.e-executive.ru/wiki/index.php> (дата обращения: 09.05.2014).
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1999. – URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/19607 (дата обращения: 02.03.2014).
6. Словарь по этике / под ред. И.С. Кона. – М.: Политиздат, 1981.
7. Спивак В.А. Лидерство: учеб. для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2014.
8. Татарченко Л., Филонович С. Проблемы системной диагностики целевой компании при планировании сделок M&A // Слияния и поглощения. – 2005. – № 4(26). – URL: http://www.pmbc.ru/pub_2.php (дата обращения: 09.05.2014).

Сведения об авторах

Афанасьев Кирилл Станиславович – кандидат философских наук, доцент, Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: hr-kafedra@mail.ru

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

Данданян Донара Араиковна – аспирант кафедры макроэкономического регулирования, Северо-Западный институт управления Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: d.dandanyan@gmail.com

Кушнева Ольга Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика организации и предпринимательства», Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики, Россия; e-mail: olkushneva@mail.ru

Маклакова Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент, Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: celena59@mail.ru

Родионов Дмитрий Григорьевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Финансы и денежное обращение», Санкт-Петербургский государственный политехнический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: rodion_dm@mail.ru

Спивак Владимир Александрович – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры социологии и управления персоналом, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: va-spivak@yandex.ru

Стецюнич Юлия Николаевна – кандидат экономических наук, доцент, Ленинградский государственный университет им. А. С. Пушкина, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: asp309@mail.ru

Трещева Алевтина Александровна – аспирант кафедры экономики и финансов, Академия социального управления, Москва, Россия; e-mail: Andreeva_Alya@mail.ru

Черкасская Галина Викторовна – доктор экономических наук, профессор, Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: gala2010000@yandex.ru

Ялунер Елена Васильевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Экономика и управление на предприятиях сервиса», Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: rodion_dm@mail.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**

**№ 2
Том 6. Экономика**

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

Подписано в печать 20.06.2014. 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