

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени А. С. ПУШКИНА

ВЕСТНИК

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

Научный журнал

№ 3

Том 6. Экономика

Санкт-Петербург
2015

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

Научный журнал

№ 3 (Том 6) 2015

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;
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, 2015

© Авторы, 2015

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Б. В. Лашов

Диверсификация как фактор устойчивого развития
экономики страны 5

Ю.И. Бушенева

Торговое эмбарго как инструмент государственного
внешнеэкономического и внешнеполитического регулирования 17

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Н.М. Космачева

Формирование позитивного социально-экономического
мышления как способ реализации потенциала Северо-Запада
в условиях новых социально-экономических вызовов 28

Е.А. Куклина, М.В. Туранова

Типологический подход к управлению региональным развитием:
ретроспективный анализ и перспективы использования 37

ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ: АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

О.П. Чекмарев

Развитие системы кредитной сельскохозяйственной кооперации:
мировые тенденции и российская реальность 53

МЕНЕДЖМЕНТ

В.А. Сливак

Лидерский стиль управления в экономике 65

Е.И. Шуваева, Н.В. Петрова

Мотивация и вовлеченность студентов
в благотворительную деятельность 88

Сведения об авторах 101

Contents

ECONOMIC THEORY

B.V. Lashov

Diversification as a factor of sustainable development
of the economy..... 5

Yu.I. Busheneva

The trade embargo as an instrument of state foreign policy
and foreign trade regulation 17

REGIONAL ECONOMY

N.M. Kosmacheva

Development of positive socio-economic thinking
as a way of fulfilling the potential of the North-West
in the conditions of new socio-economic challenges..... 28

E.A. Kuklina, M.B. Turanova

The typological approach to the management of regional
development: the retrospective analysis and prospects for the use.... 37

ECONOMICS, ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES, BRANCHES, COMPLEXES: AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX AND AGRICULTURE

O.P. Chekmarev

Development of the system of agricultural credit cooperation:
global trends and the Russian reality 53

MANAGEMENT

V.A. Spivak

Leadership style in management 65

E.I. Shuvaeva, N.V. Petrova

Students' motivation and their engagement in charity..... 88

About authors 101

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 338.33:338.124.4(470)

Б.В. Лашов

Диверсификация как фактор устойчивого развития экономики страны

Деформированная структура реального сектора экономики, явившаяся следствием приоритетного развития экспорто-ориентированных (сырьевых) отраслей, создала серьезную зависимость страны от мировой экономической конъюнктуры, а также от политических и иных международных санкций. В этой ситуации насущными взаимообусловленными задачами экономического роста становятся диверсификация производства и импортозамещение. Возрастает роль государства при совершенствовании механизма управления.

The deformed structure of the real economy is the result of the priority development of export-oriented (raw) industries. It has created a serious dependence on global economic conditions and political and other international sanctions. In this situation diversification of production and import substitution become urgent interrelated tasks of the economic growth. The role of the state in improving the management mechanism increases.

Ключевые слова: устойчивое развитие, инвестиции, диверсификация, импортозамещение.

Key words: sustainable development, investment, diversification, import substitution.

Современное кризисное состояние экономики России является следствием как внешних, так и внутренних причин. К числу внешних причин следует отнести особенности экономического положения страны в мировом хозяйстве как поставщика преимущественно топливно-энергетических ресурсов и продукции черной и цветной металлургии, обусловленную этим зависимость от мировой конъюнктуры, а также международные экономические санкции (в сфере финансов, торговли, инвестиций и др.), мотивируемые политическими целями. В основе второй (внутренней) причины лежит

системный кризис модели развития страны во многих экономических исследованиях, характеризуемой как олигархический капитализм или как «олигархически-компрадорский» [7, с. 23, 22] с неконтролируемыми государством возможностями обогащения «немногочисленной финансовой олигархии», преимущественно в экспортно-ориентированной сфере, следствием чего явилось обеднение отраслевой структуры реального сектора экономики и прежде всего за счет свертывания обрабатывающего сектора промышленности.

За период с 1990 по 1999 г. объем ВВП снизился на 40 %. За этот же период промышленное производство сократилось на 46 %. Его доля в ВВП упала с 37,8 до 31,9 %. Численность работников в промышленности с 1990 по 2001 г. уменьшилась на 8 млн чел. (с 22,8 до 14,7), в том числе в машиностроении и металлообработке на 4,8 млн чел. или на 50 % (с 9,7 до 4,9 млн). В легкой промышленности численность промышленно-производственного персонала снизилась в три раза. При этом электроэнергетика, топливная промышленность, металлургия сохранили численность работающих, а в нефтедобыче она существенно возросла. Но быстрыми темпами развивалась сфера услуг, доля которой увеличилась в ВВП до 50 % [10, с. 141, 161, 179, 291].

Процесс упрощения структуры экономики и ее реального сектора не прекратился и с экономическим подъемом после 1998 г. Рост ВВП шел преимущественно за счет сферы услуг, доля которой достигла 60 %. В то же время численность работников промышленности снизилась до 10,5 млн чел. (2011). По некоторым оценкам, к началу 2008 г. общий объем ВВП достиг уровня 1990 г. Но в промышленности этот уровень не был достигнут. Отставание составляло не менее 10 %. Последующий кризис привел к спаду ВВП на 7,9 % (2009). Подъем экономики после 2009 г. не означал её модернизации и диверсификации. В 2015 г. новый экономический спад может превысить 4 %.

Происшедшее упрощение структуры реального сектора экономики коснулось больше всего промышленности, а в ней машиностроения и производства оборудования – отраслей, непосредственно обеспечивающих модернизацию и диверсификацию народного хозяйства. В Санкт-Петербурге с 1990 по 2007 г. производство важных видов продукции машиностроения сократи-

лось: турбин паровых (по общей мощности) – на 81 %, кранов мостовых электрических – на 40 %, тракторов – на 95 %, электросварочного оборудования – на 82 %, металлорежущих станков – на 99 %, электромашин крупных – на 93 %, дизелей и дизель-генераторов (по мощности) – на 93 %, генераторов к турбинам – на 49 % [14, с. 165]. В настоящее время в городе по разным источникам не используется от 10 до 20 км² территории промышленного назначения. Сегодня доля машиностроения в обрабатывающем секторе России намного ниже, чем в некоторых развитых странах (таблица).

Таблица

Структура обрабатывающих производств, %

	Металлургическое производство	Производство машин и оборудования
РОССИЯ	17,7	21,5
Германия	13,6	42,8
Италия	17,7	27,0
Китай	18,1	33,6
Франция	-	27,9
США	10,9	32,1

Источник: Промышленное производство России. 2012. Стат. сб. Росстат. 2012. С. 390.

Доля электрооборудования, а также электронного и оптического оборудования в обрабатывающих производствах составляет 6 % [13, с. 345].

В итоге отмеченных структурных сдвигов Россия до 2014 г. за счет импорта удовлетворяла 90 % своей потребности в станках, 60–80 % – в станках и оборудовании для тяжелого машиностроения, 60–90 % – для легкой промышленности, 70–90 % – для фармацевтической и медицинской промышленности. К тому же, по данным Е. Большаковой (со ссылкой на А. Коптелова), на российских стройках 70 % парка бульдозеров, 85 % парка экскаваторов, 96 % погрузчиков имеют заграничное происхождение. В горно-шахтном производстве доля импортного оборудования составляет 70 % [1]. Телекоммуникационная продукция на 90 % также имеет заграничное происхождение.

В условиях снижения доли высокотехнологической промышленности в ВВП оказались невостребованными результаты деятельности научных организаций. Наука лишилась основных заказчиков (Ж. Алферов // Дел. Петербург. 2015. 13 марта).

Созданию и применению высокотехнологичных машин и оборудования принадлежит ведущая роль в диверсификации экономики: в обновлении основных фондов существующих предприятий, в создании новых наукоемких производств в различных отраслях народного хозяйства, но прежде всего приоритетное развитие и усовершенствование на основе передовых достижений науки и техники должны получить отрасли самого машиностроения и оборудования.

Проблема диверсификации и модернизации экономики и раньше обсуждалась экономистами и политиками. Были определены направления, по которым Россия имела лидирующие позиции в мире, и могла бы усилить их. Но наличие у крупного бизнеса более легких возможностей обогащения и вывоза капитала делало непривлекательными долгосрочные инвестиции в наукоёмкие, высокотехнологичные отрасли народного хозяйства.

В структуре инвестиций преобладала сфера услуг, в производстве и переработке – добыча полезных ископаемых, их переработка, а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды.

За последние 10 лет в структуре инвестиций по видам деятельности не произошло сколько-нибудь существенных изменений в направлении обновления и диверсификации производства.

В 2012 г. структура отечественных инвестиций в основной капитал (12,6 трлн р. – 100 %) по видам экономической деятельности выглядела следующим образом: вложения в транспорт и связь составили 27,5 %, в операции с недвижимым имуществом – 15,4 %, в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых – 12,8 %, во все виды обрабатывающих производств, включая металлургическое и химические, а также в производство кокса и нефтепродуктов – всего 13,2 %. В общем объеме инвестиций доля производства машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов) составила лишь 0,6 %, доля производства электрооборудования и электронного и оптического оборудования – 0,5 %, а в структуре обрабатывающего сектора соответственно 4,3 % и 3,6 % [10, с. 572].

В 2014 г. объем инвестиций в основной капитал по сравнению с предыдущим годом снизился на 2,7 %, но по отношению к 2012 г. увеличился и составил 13,5 трлн р., или 19 % к ВВП. Общая структура инвестиций по видам деятельности, исчисленная в фактически действовавших ценах, практически не претерпела существенных изменений, но доля обрабатывающих отраслей возросла до 17,7 %, что произошло в основном за счет увеличения инвестиций в производство кокса и нефтепродуктов, а также в химическое производство в 2013 г.

В структуре инвестиций по видам основных фондов преобладают вложения в жилища (15,3 %), а также в здания (кроме жилищ) и сооружения различного назначения (41 %), что ограничивает возможности вложений в активную часть производственных фондов [12, с. 21].

Таким образом, следует констатировать, что норма инвестиций в 19 % (к ВВП) в условиях нынешнего 48-процентного износа основных фондов, а также и их нынешней структуры по видам деятельности, мало ориентированной на модернизацию и диверсификацию, явно недостаточна для скорого перехода к устойчивому росту с ежегодными желаемыми темпами в 4 %.

Мировая практика имеет немало примеров успешного использования иностранных инвестиций для подъема экономики стран (послевоенная Германия, Китай и др.) Иностранные инвестиции в России в 2013 г. составили \$170,2 млрд. В их составе доля вложений в обрабатывающие производства в 2013 г. достигла 52,8 % (\$ 89,8 млрд) против обычных 22–32 %. Но при этом 60 % этих средств (\$53,9 млрд) было направлено в производство кокса и нефтепродуктов и еще 22 % в металлургию и производство транспортных средств и оборудования. Доля производства машин и оборудования составила 1,7 %, производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования – 0,6 %

Отметим также изменения структуры иностранных инвестиций по их типам. Они характеризуются снижением доли прямых инвестиций и их стабилизацией на уровне 12–15 % (2005 г. – 24,4 %). В 2013 г. в общем объеме прямые инвестиции составили 15,4 %, торговые кредиты – 16,1 %, прочие кредиты – 66,9 % [12].

Проблема выхода из кризиса и перехода к устойчивому развитию, под которым в общем виде понимается такая положительная

экономическая динамика, когда не происходит снижения уровня жизни населения, весьма сложна. Она имеет комплексную природу, ее составляющими выступают меры социально-политического оздоровления, борьба с коррупцией, кадровое обеспечение модернизации и другие меры институционального характера. Но реальную основу составляют производственные инвестиции, их финансовое и материально-техническое обеспечение.

Масштабность задач новой индустриализации определяет огромную потребность в финансовых (рублевых и долларовых) ресурсах. В условиях низких цен на нефть, высокого уровня инфляции и ключевой процентной ставки Центрального банка России 11 %) инвестиционная деятельность имеет тенденцию к снижению. У экономистов нет единого мнения о ближайших перспективах изменения цены на нефть, которая предопределяет курс национальной валюты, доходность экономики, ее бюджетные и инвестиционные возможности. Корректируются и меняются оценки и Центрального банка. На данный момент там считают, что в краткосрочном периоде наиболее вероятным будет снижение цен на нефть, а в долгосрочном – их повышение.

Основными факторами снижения мировых цен на нефть сегодня выступают: снижение темпов экономического роста в Китае, усугубляющее ситуацию превышение предложения нефти над спросом, замедление в развитии других стран, политика стран производителей нефти (ОПЕК и др.).

В аспекте инвестиций и экономической динамики нежелательные последствия может иметь также намечаемое ФРС США увеличение процентной ставки и укрепления доллара, что приведет к отливу капиталов из развивающихся стран и России, ослаблению рубля и сохранению на высоком уровне ключевой ставки ЦБ.

В 2015 г. отлив капитала ожидается в 90 млрд долл. Ключевая процентная ставка ЦБ при прогнозируемом уровне инфляции в 12,5–13 % в скором времени вряд ли будет понижена до 7–8 %.

Высокая ключевая ставка ЦБ повышает стоимость кредитов коммерческих банков до 20 % и более, делая их неприемлемыми особенно для долгосрочных капитальных вложений. Что касается мелкого и среднего бизнеса, то банки во многих случаях предпочитают не рисковать и отказывают ему в предоставлении кредитов

даже в случаях государственного субсидирования процентных выплат по кредитам.

Возможное оживление экономики в ближайшие годы может происходить преимущественно на базе вовлечения в производство неиспользуемых в период кризиса производственных мощностей и свободной рабочей силы. В этом случае импортозамещение в основном будет происходить на существующей технологической основе, в ограниченных объемах и ассортименте и дающей продукцию невысокой конкурентоспособности по уровню издержек и степени современности.

Для реального решения задач перехода к устойчивому развитию импортозамещение должно базироваться на диверсификации и модернизации производства, что требует иных затрат времени и ресурсов. О масштабах этих затрат свидетельствуют следующие примеры. В рамках достигнутых или намечаемых долгосрочных соглашений по поставкам нефти зарубежным потребителям необходимо освоение новых месторождений, обновление производственной базы нефтедобывающих компаний. Дальневосточной компании «Звезда», чтобы заменить нефтяные танкеры и платформы «Роснефти», потребуется 15 лет и 35,6 млрд р. Это один из проектов «Роснефти». Для того чтобы реализовать все 28 проектов, требуется 4,35 трлн р., в том числе за счет софинансирования из Фонда национального благосостояния России (ФНБ) 1,3 трлн р. [8].

В условиях трудностей, которые испытывает мировая экономика и когда сохраняются различные международные санкции в отношении России, трудно рассчитывать на приток в страну иностранных инвестиций. В настоящее время они снижаются, происходит вывод капитала из страны, продажа иностранными компаниями своих долей финансовых активов предприятий различных отраслей промышленности, а низкий индекс фондового рынка настораживает инвесторов.

Помимо оттока капитала, отрицательное воздействие на состояние финансов и инвестиционных возможностей страны оказывают дефицит бюджета, необходимость погашения внешнего долга банками и промышленными корпорациями, оскудение резервных фондов.

Внешний долг страны на 1.04.2015 г. составил 555,9 млрд долл. Текущие платежи по его погашению связаны с большими трудно-

стями, с использованием резервов Центрального банка (ЦБ) РФ, а также с надеждами на реструктуризацию.

За 2014 г. международные резервы Российской Федерации снизились с 509,6 до 385,5 млрд долл. США. В 2015 г. уменьшение средств фонда продолжалось до тех пор, пока ЦБ не предпринял попытку закупки валюты с целью стабилизации ситуации и последующего доведения величины резервов до 500 млрд долл., что не содействовало укреплению рубля и снижению уровня инфляции. Бюджетные фонды (страховой и национального благосостояния), объем средств каждого из них в 2014 г. превышал 4 трлн р., оскудели. Их средства в значительной мере пошли на оказание помощи банкам, крупным корпорациям, оказавшимся в сложном финансовом положении, а не на инвестиции, обеспечивающие совершенствование структуры реального сектора экономики, его модернизацию.

В поисках мер выхода из сложившейся ситуации приходится полагаться преимущественно на внутренние источники средств. Пока это находит выражение в сокращении персонала, в ограничении роста заработной платы, в дальнейшей распродаже собственности государства. В то же время при чрезмерной дифференциации доходов населения [7] остаётся открытым вопрос введения прогрессивного налога на доходы физических лиц.

Желательность такой меры состоит в том, чтобы уменьшить налоговое бремя предприятий, сдерживающее их развитие, и поставить рост личных доходов собственников и менеджеров предприятий в более тесную зависимость от роста производства и его эффективности, как это практикуется в развитых странах. Существуют опасения, что такие меры приведут к увеличению теневого сектора экономики. Конечно, это сложная проблема, как и борьба с коррупцией. Но это проблема политических решений, выбора пути развития. Развитые страны эту проблему решили. Сегодня шкала прогрессивного налогообложения в США и других развитых странах представляется в следующем виде: в США – 15–35 %, в Великобритании – 0–40 %, Во Франции – 5,5–40 %, в Швеции – 0–57 % [7, с. 73]. При этом доля теневой экономики оценивается в 10–12 %, в России – не менее 20–25 %.

Сложное финансовое положение страны ограничивает инвестиционные возможности. Но не менее важной в условиях экономи-

ческих санкций остается задача материально-технического обеспечения инвестиционного процесса. Санкции ограничивают доступ к современному оборудованию и технологиям предприятий и тех отраслей, в продукции которых (нефть, газ) нуждаются сами европейские и другие страны. В частности, речь идет о буровом оборудовании. Так, доля импорта в потреблении продукции нефтегазового машиностроения составляет в среднем 60 % и должна сократиться в 2020 г. до 43 %. По отдельным позициям доля импортного оборудования достигает 80–90 % («подводные добычные комплексы», компрессорные установки, платформы). Отметим, что в 2020 г. уровень импортозамещения в нефтяной и газовой промышленности по указанным изделиям в целом достигнет 57 %, а по отдельным из них – лишь 20–30 %. Под вопросом оказалось около 50 соглашений с зарубежными партнерами «о совместных буровых работах, наклонном бурении с берега, с платформ...» и др. [13, с. А4]. Многие предприятия используют в своем производстве зарубежные комплектующие изделия, измерительные приборы и т. п. При этом следует заметить, что современное оборудование особо необходимо тогда, когда месторождения с легко извлекаемыми ресурсами истощаются и наступает период освоения менее эффективных, в том числе шельфовых в арктической зоне. К тому же отмена санкций вряд ли будет скорой и одномоментной.

В решении задач диверсификации и импортозамещения важная роль принадлежит развитию мелкого и среднего бизнеса и подготовке высококвалифицированных специалистов и работников. Не углубляясь в проблему, заметим, что это важные направления формирования среднего класса: увеличение и совершенствование структуры совокупного спроса, на удовлетворение которого и работает сфера производства (и услуг), совершенствуя, улучшая свой отраслевой состав.

В экономике стран, основанной на знаниях, инвестиции в человеческий капитал получают первостепенное значение. В непростой демографической ситуации в России школьная и последующая подготовка учащихся должна в большей степени соответствовать целям модернизации и структурных изменений в производственном секторе, в отраслях, выпускающих станки, оборудование и другие высокоэффективные средства производства.

В условиях серьезных структурных изменений в экономике возрастает регулирующая роль государства. В связи с этим отметим, что среди части политиков и экономистов существует мнение, что доля государства в экономике России остается достаточно большой, и для решения существующих в стране задач есть необходимость сохранения процесса приватизации. В то же время другие исследователи указывают на то, что доля государственной собственности в экономике России ниже, чем в ряде стран Европы, где она колеблется в пределах от 18–24 % (Германия, Испания, Дания, Бельгия) до 35–40 % (Италия, Франция, Бельгия) [3]. Директор Института экономики РАН Р. Гринберг утверждает, что отношение расходов государства к ВВП в России составляет 36 %, а в северных странах от Канады до Дании – от 48 до 60–80 %. При этом он замечает, что в России много не государства в экономике, а есть «проблемы узурпации власти исполнительной властью» [2].

Следует иметь в виду и то, что в силу своей природы любая коммерческая структура стремится получить наилучший финансовый результат с наименьшими усилиями, рисками и в кратчайшие сроки. Поэтому для них, как правило, непривлекательны инвестиционные объекты с длительными сроками создания и окупаемости. Именно поэтому за период рыночных преобразований без прямого участия государства не было создано сколько-нибудь значительных производственных и инфраструктурных объектов. Инвестиции миновали машиностроительный комплекс. Многие крупные компании, в том числе с государственным участием, оказались в офшорных зонах вне юрисдикции России. Поэтому сегодня речь должна идти не о снижении роли государства в экономике, а об ее усилении при совершенствовании механизма регулирования, включая планирование, контроль, систему стимулирования и ответственности.

В заключение необходимо отметить, что к настоящему времени наметились позитивные сдвиги в экономической политике государства, касающейся создания институциональных и других условий для решения рассматриваемых проблем. Так, Восточный экономический форум (сентябрь 2015) показал намерения власти создать условия для притока отечественных и иностранных капиталов в

Дальневосточный регион. В Приморском крае намечается создание территорий опережающего развития (ТОР), в которых для инвесторов на 10 лет будут сделаны налоговые каникулы. На некоторые виды деятельности будут обнулены налоги на прибыль, на землю, на недвижимость, уменьшится таможенное бремя.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) намерена добиваться ограничения непрофильных затрат корпораций и тем самым увеличить возможности развития и совершенствования производства. Ею же ужесточаются меры контроля за ценообразованием естественных монополий, за обоснованностью тарифов, увеличение которых весомо сказывается на уровне инфляции [6].

Судебная власть и другие юридические службы начали приводить в действие федеральный закон № 230 – ФЗ от 1.01.2013 г. «О контроле за соответствием расходов лиц, занимающих государственные должности, и иных лиц их доходам». Закон предусматривает изъятие в пользу государства недвижимости (домов, квартир), земельных участков, автомашин, если ответчик не смог доказать в суде, что приобретения имущества сделаны на задекларированные доходы. Закон предусматривает и возможности лишения свободы на определенный период. В настоящее время прокуратура проверяет законность появления дорогого имущества более чем у ста чиновников разного уровня.

Сказанное выше порождает надежды на то, что такие меры не будут временными и внесут реальный вклад в оздоровление экономики и социального климата в стране.

Список литературы

1. Большакова Е. Время изобретать // Санкт-Петербургский экономический форум. Газ. «Коммерсантъ». Приложение. – 2015. – 18 июня.
2. Гринберг Р. Каждый ловит рыбку в мутной воде // Деловой Петербург. – 2015. – 24 апр.
3. Дадашева Л. К вопросу о новой российской индустриализации // Экономист. – 2015. – № 2.
4. Завьялов Ф. Системная асимметричность экономики // Экономист. – 2014. – № 3.
5. Инвестиции в России. 2013: стат. сб. / Росстат. – М., 2012.
6. Кузьмин В. Монополиям минус // Рос. газета. – 2015. – 3 сент.

7. Кучуков Р. Безальтернативность плановой неоиндустриальной модели // Экономист. – 2015. – № 5.
8. Никитин А. – URL: [Hhh://www.kommersant.ru/doc/2708949](http://www.kommersant.ru/doc/2708949)
9. Промышленность России. 2012: стат. сб. / Росстат. – М., 2012.
10. Российский статистический ежегодник. – М., 2002.
11. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Росстат. – М., 2013.
12. Россия 2015. Стат. справочник / Р76, Росстат. – М., 2015.
13. Рос. газ. – 2015. – 4 сент.
14. Рыбаков Ф. Ф. Генезис и эволюция промышленности Санкт-Петербурга. – СПб: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2008.

Торговое эмбарго как инструмент государственного внешнеэкономического и внешнеполитического регулирования

В статье характеризуются особенности действия эмбарго как инструмента внешнеторговой деятельности. Приводится авторская типология этого вида запрета, обосновывается механизм его влияния на экономические и политические процессы. Рассматривается вопрос возможностей использования эмбарго странами – участницами Всемирной торговой организации.

The article presents specific features of the embargo as a tool of foreign trade activity. The author provides an original typology for this kind of prohibition, and explains the mechanism of its influence on economic and political processes. The possibilities of using embargoes by countries of the World Trade Organization are considered.

Ключевые слова: эмбарго, торговые санкции, экспорт, импорт, внешняя торговля, Всемирная торговая организация, национальная безопасность.

Key words: embargo, trade sanctions, export, import, foreign trade, world trade organization, national security.

В качестве важного инструмента нетарифного регулирования внешней торговли выступает введение эмбарго. Весьма широкое в последнее время распространение запретительных экономических действий в регулировании внешнеэкономической деятельности со стороны государств, а также значительный масштаб последствий внедрения эмбарго во внешней торговле между странами делает по-новому актуальным научное осмысление особенностей, причин и видов применения данного инструмента.

Государства в современном экономическом пространстве находятся в постоянном и все более усиливающемся взаимодействии, они связаны «диверсифицированными связями экономического сотрудничества, от нормального функционирования которых зависят их жизненные интересы» [7, с. 5]. В итоге разнообразные ограничительные меры в межгосударственном взаимодействии могут иметь

существенные экономические последствия для страны. Как показывает практика развития международных взаимосвязей, наряду с эмбарго во внешнеэкономических отношениях между государствами могут применяться такие виды ограничений, как экономическая блокада или изоляция, бойкот мероприятий, замораживание финансовых ресурсов, запрет капиталовложений в экономику государства или запрет на предоставление ему экономической помощи, секвестрование собственности иностранного государства, ограничения на перемещения его граждан и др.

Сам термин «эмбарго» произошел от испанского слова «embargo», что означает наложение запрета, арест. Это понятие имеет два основных значения. Первое – включает в себя ситуации государственных запретов захода в порты страны судов, которые принадлежат другим государствам, или выхода из своих портов судов иных государств. Широкое распространение такое понимание эмбарго получило в XIX в., в период распространения морских блокад с целью оказания влияния на политику другого государства. Современными примерами действующих эмбарго такого рода являются: запрет на заход в порты США судов, перевозящих продукцию с Кубы и на Кубу (с 1996 г.); запрет на заход в порты Турции судов Республики Кипр (с 1974 г.) и др.

Второе значение понятия эмбарго связано с полным или частичным запрещением торговли с каким-либо государством. В первом случае этот запрет может быть инициирован решением международной организации (например, ООН) в качестве санкционной меры. Примерами эмбарго, введенными в соответствии с резолюциями Совета Безопасности ООН и действующими по настоящее время, являются запреты на поставку: оружия в Афганистан (с 1999) и Ирак (с 2003 г.); ядерного материала в КНДР (с 2006 г.) и др.

Во втором случае эмбарго – это запрет непосредственно государством или группой стран экспорта или импорта различных товаров, что и является предметом рассмотрения в настоящей статье. Указанные торговые эмбарго, как правило, мотивированы политическими, экономическими, моральными или экологическими причинами и применяются как форма протеста против мер внешней или внутренней деятельности руководства другой страны или группы стран. По сравнению с тарифными методами регулирования внешнеторговой деятельности эмбарго наносят больший вред экономи-

ческому развитию. Кроме того, режим эмбарго может быть ужесточен запретом на оказание услуг, перемещение финансовых средств, заключение и исполнение внешнеэкономических договоров [6, с. 23].

Практика международных взаимоотношений между государствами, имеющая тысячелетнюю историю, насчитывает немало примеров введения торговых запретов. Разнообразие исторических и современных случаев установления эмбарго позволяет осуществить классификацию применения данного инструмента во внешнеторговой деятельности по различным основаниям.

По субъекту санкционного влияния эмбарго чаще всего направлены на государство (или группу стран), но реже могут иметь персонафицированный характер, который не зависит от страны местонахождения или проживания (например, эмбарго в отношении террористических организаций). Торговые эмбарго служат инструментом нанесения ущерба экономике объекта санкций в целом, политическому режиму или действующей власти, конкурентоспособности отдельных отраслей национального хозяйства или интересам отдельных экономических групп, кланов, компаний.

Торговые эмбарго могут носить как официальный характер, так и быть неофициальными, что не часто встречается в экономическом взаимодействии между странами, поскольку не позволяет достаточно четко проартикулировать имеющиеся требования и претензии к государству, на которое налагается санкционная мера. Историческим примером такой меры может послужить неофициальное эмбарго в составе экономической блокады, установленное в отношении молодого Светского государства со стороны стран Антанты в результате заключения Брест-Литовского мира. При этом режим неофициальной экономической блокады Советской России странами Антанты длился с марта 1918 г. по октябрь 1919 г., и только с октября 1919 г. по январь 1920 г. санкционные меры приняли официальный характер [2, с. 34].

По объему вводимых запретов можно выделить полное и частичное эмбарго. Под полным эмбарго можно понимать всесторонние запретительные меры во внешнеторговой деятельности между странами, отдельные исключения возможны с целью реализации гуманитарных программ. Само государство может полностью закрыть возможности ведения внешней торговли с другими странами,

стремясь к созданию автаркии (например, Испания при режиме Франсиско Франко в 1939–1959 гг. ввела полный запрет на внешнюю торговлю). Полное эмбарго может быть нацелено и на другое государство. Здесь можно вспомнить континентальную блокаду Великобритании Наполеоном Бонапартом в 1806–1814 гг., когда был введен абсолютный запрет на торговые отношения со страной противником. Примером из XX в. может послужить разрыв Соединенными Штатами торговых отношений с Северной Кореей как ответ на участие государства в корейской войне 1950–1953 гг., к концу 1980-х гг. условия этого эмбарго стали немного мягче, но окончательно торговые ограничения были сняты только в 2008 г.

Частичное эмбарго распространяется на отдельные направления или объекты внешнеторговой деятельности. В качестве основных товарных позиций, по отношению к которым чаще всего вводится этот инструмент регулирования внешней торговли, являются: оружие, боеприпасы, военное снаряжение, товары для ядерного производства, нефть, товары для топливно-энергетической сферы, электроника, предметы роскоши, продовольственные товары (мясо, рыба, икра и т. д.), алкогольные и безалкогольные напитки. Частичное эмбарго может быть реализовано как в отношении экспортных, так и в отношении импортных операций, при этом возможны различные комбинации санкций (таблица).

Таблица

*Виды торговых эмбарго в отношении экспорта
и импорта продукции*

Предмет эмбарго	Санкции государства	Эмбарго государства
Экспорт	Запрет вывоза товаров со своей территории	На вывоз товаров с его территории
Импорт	Запрет ввоза товаров на свою территорию	На ввоз на его территорию товаров
Экспорт и импорт	Запрет вывоза товаров со своей территории и ввоза товаров на свою территорию	На ввоз на его территорию товаров и вывоз товаров с его территории

Источник: собственная разработка.

Как видно из таблицы, частичное эмбарго может быть реализовано самим государством, запретившим вывоз товаров со своей территории (например, запрет на экспорт молочной продукции из Индии в 2011–2012 гг. в связи с мерами обеспечения продовольственной безопасности правительством страны), а также распространено на экспорт товаров из страны, в отношении которой реализовано эмбарго (запрет на экспорт нефти из Ирана со стороны США и Европейского Союза с 2012 г.).

Эмбарго по отношению к импорту товаров может быть реализовано в качестве запрета ввоза товаров на свою территорию (например, запрет на поставки российского зерна в Китай, действующий с 1997 г., в связи с обнаружением заболевания в поставленных партиях, что делало зерно непригодным к использованию¹). Также в отношении государства налагаются санкции на ввоз на его территорию товаров (например, эмбарго на поставку немецких труб большого диаметра для строительства экспортного нефтепровода «Дружба» в СССР в 1962–1969 гг.; запрет на экспорт в Сирию всех товаров, исключая продовольствие и медикаменты, со стороны США с 2004 г.).

Государство по тем или иным причинам может ввести запрет на вывоз отдельных товаров со своей территории и ввоз товаров на свою территорию (например, запрет на экспорт и импорт мазута и горючих масел в 2007 г. в Китае). Эмбарго также может включать и запрет на экспорт и импорт определенных товаров в какую-либо страну, т. е. запрет на внешнюю торговлю каким-либо товаром с этим государством (например, запрет на торговлю оружием с Китаем, введенное США в 1989 г.).

Анализ практики внешнеторгового регулирования деятельности государств дает возможность создать классификацию эмбарго по виду декларируемых мотиваций вводимых запретов.

1. Эмбарго политического характера, которое вводится государством для оказания идеологического влияния на другую страну (например, усиление торгового эмбарго США в отношении Кубы в 2003 г. имело целью, по заявлению администрации США, «сделать более быстрым появление новой демократической и свободной Кубы» [3]) или для выражения несогласия с политическим режимом

¹ На протяжении 2014–2015 гг. проходили российско-китайские переговоры по вопросам возобновления поставок российского зерна в КНР.

или отдельными мерами в государстве (например, эмбарго Японии на экспорт товаров в Северную Корею в 2009–2010 гг. в связи с проведением в этой стране ядерных испытаний; серии эмбарго на поставку оружия и нефти в отношении Сирии со стороны Европейского союза, введенные в 2011 г.)¹.

2. Эмбарго экономического характера (например, введенное Казахстаном на российский бензин и дизельное топливо в марте-апреле 2015 г. в связи с более низкой ценой российского топлива, делающей невыгодной работу нефтеперерабатывающих предприятий государства).

3. Эмбарго с целью обеспечения национальной безопасности государства (примером может служить российское продовольственное эмбарго, введенное Указом Президента РФ от 06.08.2014 г. № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [9]).

4. Эмбарго с целью предупреждения и реагирования на спорные вопросы о территориальных границах государств (например, полное торговое эмбарго в 1994–1995 гг. Греции в связи с опасениями этого государства угрозы появления территориальных претензий со стороны Македонии).

5. Эмбарго, вводимое с целью охраны здоровья граждан государства (например, эмбарго, введенное Россией, в отношении минеральной воды, вина и иных сельскохозяйственных товаров из Грузии под предлогом охраны здоровья российских граждан в 2006–2013 гг., что может рассматриваться и как политическая мера [4, с. 74–77]).

6. Эмбарго экологического характера, вводимые с целью выражения несогласия государства с экологической политикой другой страны или отношением к животным (например, эмбарго США на импорт продуктов тюленьего промысла из Норвегии, введенное в 1998 году, мотивированное проведенными протестами в связи с жестокостью охоты на животных и вопросами сохранения окружающей среды; эмбарго, введенное Австралией по отношению к Индонезии

¹ Очевидно, что целый ряд иных эмбарго был введен на фоне усиления напряженности между странами, что позволяет отнести самые разные виды запретов к политической мере, но в данной типологии представлены виды эмбарго согласно официальной позиции властей по поводу его введения.

в 2011 г. на импорт живого скота в связи с жестоким обращением с животными на индонезийских скотобойнях).

Оценка приведенных примеров эмбарго в мировой практике позволяет сделать вывод о том, что этот инструмент является достаточно распространенной мерой экономического давления одних государств или их союзов на принятие решений руководством других стран.

Механизм действия эмбарго как инструмента внешнеторговой политики основывается на объективных экономических законах. В результате запрета на экспорт или импорт тех или иных товаров в государствах, подвергшихся эмбарго, возникает кризис предложения, итогом которого становится снижение цен на рынках, уменьшение деловой активности предприятий, рост банкротств и безработицы в той или иной степени в зависимости от «жесткости» введенного эмбарго. В итоге в государстве уровень доходов и благосостояния может снизиться до низких значений, и страна, подвергшаяся эмбарго, будет вынуждена выполнить требования государства-санкционера [8, с. 21].

В случае ограничения внешней торговли самим государством механизм действия эмбарго проявляется через протекционистскую политику или закрытие доступа товаров на рынок, что ведет к снижению на них деловой активности предприятий. Введение эмбарго является мерой протекционизма, что может быть оценено как с положительной, так и с отрицательной стороны для экономического развития. К позитивным сторонам протекционистской политики следует отнести защиту национального производителя от внешней конкуренции, стимулирование развития производства и роста занятости, защиту формирующихся отраслей, которые еще только набирают силу в экономике. Отрицательными аспектами протекционизма являются снижение «духа» конкуренции, уменьшение выгод для государства от международной специализации труда, сокращение объемов внешней торговли и обострение межгосударственных взаимодействий.

В любом из случаев введения запрета он означает несогласие одного государства с политикой другого (или объединении государств) или его резидентов, а также оценивание как угрозы политических или экономических процессов в другом государстве (объединении государств). Оно выступает следствием государ-

ственного решения оказать влияние на другое государство. Они направлены на экономическую изоляцию, выражение иному государству несогласия с его курсом или навязывание своей политико-экономической воли. Конкретные задачи могут быть различны в каждом случае, но в целом они направлены на осуществление желательных изменений внутренней или внешней политики иного государства. Эмбарго является инструментом оказания давления, которое должно способствовать каким-либо политическим изменениям. Целевые ориентиры могут иметь разброс от «мягких» (простое выражение недовольства политикой другой страны) до «жестких» (обеспечение серьезного изменения политики государства).

В практике экономических взаимоотношений торговые эмбарго направлены либо на наиболее уязвимую сферу внешнеторговой деятельности для страны – объекта санкций (например, эмбарго на экспорт нефти и нефтепродуктов для стран, чья экономика основывается на нефтедобыче и нефтепереработке), либо концентрируются на том направлении деятельности государства, которые являются для инициатора санкций наиболее возмутительными (эмбарго на импорт в страну оружия и боеприпасов, на территории которой ведется война) [1, с. 335].

Анализ практики применения эмбарго позволяет сделать вывод, что практически во всех случаях эмбарго является экономическим средством достижения политических целей. Вопрос о результативности подобных экономических мер политического давления остается открытым, доказательств того, что они действительно приносят пользу введившему эмбарго государству, остается открытым, но тем не менее эмбарго остается «излюбленным элементом политики» [8, с. 24].

В целом представляется, что торговое эмбарго как внешнеэкономический и внешнеполитический инструмент регулирования в большинстве случаев не достигает поставленных целей и не выступает результативным инструментом. Только в ряде примеров эмбарго действительно нанесло объекту запрета болезненный ущерб экономического плана, и еще в меньшее количество примеров можно привести, когда запрет на торговлю заставил страну – объект эмбарго – изменить свою политику. Действительно результативными эмбарго в истории экономики были те, которые достаточно недорого

обходились стране-инициатору, но в то же время могли нанести потенциально большой экономический ущерб. Примером неудачного введения запрета может послужить зерновое эмбарго США в отношении Советского Союза в 1980–1981 гг., сформулированное в ответ на вторжение СССР в Афганистан. В итоге советское государство было вынуждено закупать сырье на других рынках, что повысило расходы СССР на 225 млн долл., но не посодействовало уходу СССР уйти из Афганистана. Прямые потери Соединенных Штатов от этого эмбарго составили порядка 2,3 млрд долл. Сельскохозяйственные производители США потеряли зерновой рынок СССР и не вернули его в дальнейшем, поскольку СССР уже не рисковал импортировать американское зерно [1, с. 344].

Понимание неэффективности ограничительных мер во внешней торговле вызвало к жизни создание и развитие международных организаций, выступающих за снятие запретов в торговле между странами. Существенным ограничителем подобных санкций, в том числе и эмбарго, в мировом сообществе выступает Всемирная торговая организация (ВТО), образованная в 1995 г. Участниками ВТО являются 157 государств, а также Тайвань, Гонконг, Макао и Европейский союз. Главной целью организации является либерализация мировых торговых процессов и регулирование торговых отношений между странами – участницами ВТО. Важнейшим принципом для стран – участниц ВТО является обязанность государств представлять иным странам режим наибольшего благоприятствования («most favoured nation treatment») при внешней торговле. Использование данного принципа значит, что льготы, которые предоставляются одному из участников международной организации, автоматически получают распространение на иных ее членов. При этом участники ВТО должны соблюдать принцип транспарентности в своей информационной деятельности в отношении таможенных тарифов и льгот. Но, тем не менее, в ряде случаев возможно введение таможенных ограничений (в целях защиты здоровья людей, окружающей среды, животных, растений и др.). Также исключения из правил режима наибольшего благоприятствования относятся к развивающимся и наименее развитым странам, таможенным союзам и зонам свободной торговли. Очевидно, что эмбарго как вид ограничения торговли противоречит принципам ВТО, основными

целями которой являются обеспечение благоприятных условий для торговли, снятие барьеров в торговле, открытие рынков.

Правовым основанием для оправдания введения торговых санкций, в том числе и эмбарго, в нормах ВТО выступает защита «национальной безопасности». Статья XXI основополагающего для ВТО Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) предусматривает возможность введения торговых ограничений, в том числе и эмбарго, в случае если государство считает необходимыми их введение для защиты «существенных интересов своей безопасности» [5]. Но практика введения эмбарго странами – участниками ВТО показывает, что понятие «существенные интересы безопасности» достаточно неоднозначное и остается на усмотрение ее членов. При этом урегулирование споров в самой ВТО приносит, как правило, скромные результаты. В итоге государства имеют достаточно широкие возможности для введения эмбарго под предлогом «защиты национальной безопасности». Как видно из представленных в статье примеров введения эмбарго странами – членами ВТО¹, понятие «существенные интересы безопасности» весьма размыто.

Таким образом, эмбарго является одной из существенных экономических мер, применяемых государствами с целью политического или экономического давления на иные страны. Эффективность политики эмбарго остается открытым вопросом в условиях общемировых тенденций развития идеологии фритредерства в мировой торговле. Барьером для государств, стремящихся использовать такую меру давления как эмбарго, могут выступить нормы ВТО. Но оговорка о возможности введения торговых санкций в случае нарушения условий безопасного развития страны и неконкретность данного термина в рамках ГАТТ дает возможность государствам использовать эмбарго, подведя под его введение наличие угроз национальной безопасности.

Список литературы

1. Братерский М.В. Торгово-экономические санкции: эффективность, цена, проблемы использования // Безопасность Евразии. – 2009. – № 2(36). – С. 335–347.

¹ Странами – членами ВТО, примеры применения эмбарго во внешнеэкономической деятельности которых приведены в статье, являются с 1995 г. Австралия, Греция, иные страны Европейского Союза, США; с 2012 г. Россия.

2. Булатов В.В. Об экономических последствиях Брест-Литовского мира // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. – 2011. – № 2. – С. 34–39.
3. Буш начинает новую кампанию против Кубы // NEWSRU.COM от 10 октября 2003. – URL: http://m.newsru.com/world/10oct2003/bush_cuba.html (дата обращения: 30.08.2015).
4. Бушенева Ю.И. Теоретические аспекты влияния политических процессов на внешнеторговую деятельность // XVIII Царск. чт.: материалы междунар. науч. конф., 22–23 апр. 2014 г. / под общ. ред. проф. В.Н. Скворцова. – СПб.: ЛГУ им. А.С. Пушкина, 2014. – Т. III. – С. 74–77.
5. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ 1947) от 30 октября 1947 г. // Справ.-правовая система «Гарант».
6. Глааб С., Лангер Д., Дель Е. Эмбарго и финансовые санкции – (не)решаемая проблема для банков? // Междунар. банковские операции. – 2012. – № 4. – С. 23–29.
7. Рыжова М.В. Экономические санкции в современном международном праве: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Казань, 2006. – 29 с.
8. Сметс М. Несовместимые цели: экономические санкции и ВТО // Россия в глобальной политике. – 2014. – № 4. – С. 21–26.
9. Указ Президента РФ от 06.08.2014 № 560 (с изм. от 24.06.2015) «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» // Собр. законодательства РФ. – 2014. – № 32. – Ст. 4470.

УДК 332.146.2(470.2)

Н.М. Космачева

Формирование позитивного социально-экономического мышления как способ реализации потенциала Северо-Запада в условиях новых социально-экономических вызовов

В статье рассмотрены предпосылки и необходимость развития позитивного социально-экономического мышления населения. Критически оценена теория позитивной экономики. Проанализирована взаимосвязь факторов производства, формирующих региональный потенциал социально-экономического развития, и нравственных аспектов экономической деятельности.

The article considers preconditions and the necessity of developing positive socio-economic thinking of the population. The theory of positive economy is critically evaluated, and the relationship between factors of production, influencing on the regional potential for socio-economic development, and moral aspects of the economic activities are analyzed.

Ключевые слова: Северо-Западный регион РФ, потенциал социально-экономического развития, позитивная экономика, позитивное социально-экономическое мышление.

Key words: North-Western region of the Russian Federation, potential for socio-economic development, positive economy, positive socio-economic thinking.

По большому счету итоги первого «спокойного десятилетия» нового века и как бы «благополучное» преодоление мирового финансового кризиса позволяют не драматизировать сложившуюся социально-экономическую ситуацию, по крайней мере, в нашей стране: стабильно растет ВВП, улучшаются показатели жизни населения и т. д. (табл. 1).

Таблица 1

*Основные показатели социально-экономического развития РФ
(1990–2013 гг.)*

Показатели	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Численность населения (на конец года), млн чел.	148,3	146,3	143,2	142,9	143,0	143,3	143,7
Естественный прирост, убыль (-) населения, тыс. чел.	332,9	-958,5	-846,5	-239,6	-129,1	-4,2	24,0
Миграционный прирост, убыль (-) населения, тыс. чел.	275,0	362,6	282,1	271,5	320,1	295,0	295,8
Среднегодовая численность занятых в экономике, тыс. чел.	75325	64517	66792	67577	67727	67968	67901
Численность безработных, тыс. чел.		7700	5242	5544	4922	4131	4137
Численность безработных, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости (на конец года), тыс. чел.		1037	1830	1589	1286	1065	918
Численность пенсионеров (на конец года), тыс. чел.	32848	38411	38313	39706	40162	40573	41019
Среднедушевые денежные доходы населения в месяц, р. (1990 г. – тыс. р.)	0,217	2281	8088	18958	20780	23221	25928
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций, р. (1990 г. – тыс. р.)	0,303	2223	8555	20952	23369	26629	29792
Средний размер назначенных пенсий (2000 г. – с учетом компенсации), р. (1990 г. – тыс. р.)	0,1	694	2364	7476	8203	9041	9918
Валовой внутренний продукт:							
всего, млрд р.		7306	21610	46309	55967	62218	66755
на душу населения, р.		49835	150571	324177	391486	434481	465171

Источник: Росстат.

Северо-Запад нашей страны в этой связи можно признать вполне благополучным регионом, особенно после назревших кадровых изменений в региональных органах управления. Новые губернаторы активно взялись за решение социальных задач не только в свете майских указов президента: укрепление региональной экономической базы, развитие предпринимательства и т. д., демонстрируя определенные успехи, показанные на рис. 1.

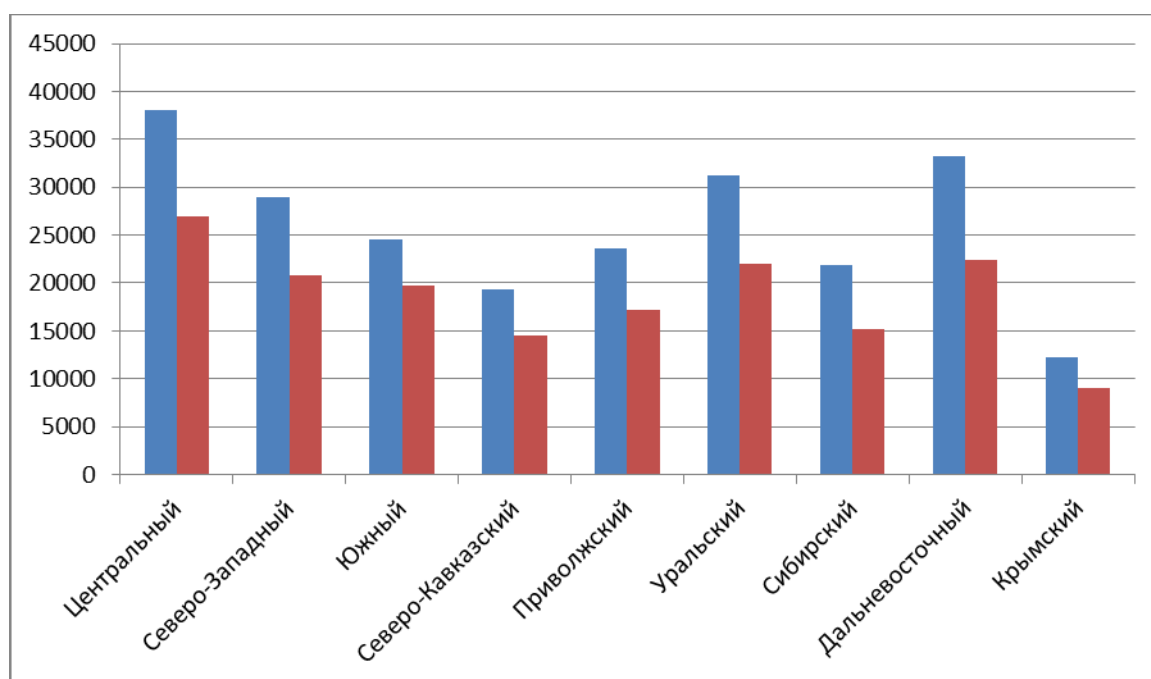


Рис. 1. Денежные доходы и потребительские расходы населения по федеральным округам РФ в первом полугодии 2015 г. (в расчете на душу населения; в среднем за месяц; р.; слева – доходы, справа – расходы)
Источник: Росстат

Понятно, что есть определенные издержки, связанные с периодом санкций (рост цен, расходов, отставание реального уровня зарплат и пр.), которые пока не являются критическими.

Однако, поскольку каждый регион на Северо-Западе принимал стратегические программы своего развития, которые должны быть исполнены, невзирая на изменившиеся внешние условия, очевидно, наступает момент запуска неких внутренних резервов.

В этой связи особое значение приобретают потенциальные социально-экономические возможности Северо-Запада.

Казалось бы, потенциал Северо-Запада достаточно очевиден, этот регион всегда был на особом положении благодаря своей близости к европейским соседям, однако этот же факт создавал и по-

вышенные требования как со стороны населения (к качеству жизни), так и со стороны федеральной власти (к уровню и эффективности управления).

Сегодня Северо-Запад России, сохраняя и свои традиции, и значительную степень открытости, должен тем не менее постоянно конкурировать по качеству жизни и управления со своими соседями, в первую очередь – северо-европейскими.

В этой связи интересно, что Северо-Запад продолжает оставаться регионом, привлекательным для внешней миграции (табл. 2).

Таблица 2

Численность иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность в Российской Федерации на конец первого квартала 2015 г.

Регионы РФ	Имевших действующее разрешение на работу		Имевших действующий патент	
	количество человек	в % к итогу	количество человек	в % к итогу
Российская Федерация	754988 ¹⁾	100	1874058	100
Северо-Западный федеральный округ	161980	21,5	123033	6,6
Республика Карелия	1051	0,1	2002	0,1
Республика Коми	2168	0,3	2326	0,1
Архангельская область	1723	0,2	2257	0,1
В том числе:				
Ненецкий авт. округ	872	0,1	399	0,0
Архангельская область без авт. округа	851	0,1	1858	0,1
Вологодская область	2119	0,3	4779	0,3
Калининградская область	5295	0,7	8017	0,4
Ленинградская область	28222	3,7	25681	1,4
Мурманская область	943	0,1	2089	0,1
Новгородская область	1802	0,2	4492	0,2
Псковская область	1397	0,2	3078	0,2
Санкт-Петербург	117260	15,5	68312	3,6

1) Включая иностранных граждан, получивших разрешения на работу в Центре обращений граждан по паспортно-визовым вопросам и не распределенных по субъектам Российской Федерации.

Источник: Росстат по данным Федеральной миграционной службы.

Экономический потенциал региона всегда удобно рассматривать в первом приближении с позиции факторной теории – какие именно факторы производства и в каком качестве присутствуют в данном регионе. Начиная с классических факторов – *земля* (как территория, аграрная и жилая площадь и ископаемые), *капитал* (промышленный, технологический и финансовый) и *труд* (численность экономически активного населения и сами способности к труду, включая предпринимательские), и постепенно дифференцируя их, можно сделать полноценный анализ как самого регионально экономического потенциала, так и возможных путей его реализации.

Например, для Северо-Западного региона земля и труд, в отличие от капитала, имеются в достатке. Проблема капитала – не только региональная проблема, при существующей мировой финансовой системе и конфликте реальной и виртуальной экономики региональные власти объективно не имеют возможности самостоятельно решать вопросы финансовой устойчивости. Достаточно часто и инвестиции из развитых стран носят специфический характер, губительный для территории (например, в конечную добычу редкоземельного металла и пр.). Поэтому выбор наилучшего пути реализации потенциала региона из возможных представляет собой, по нашему мнению, уже не столько экономическую, сколько философско-экзистенциальную задачу для региональной социально-экономической системы.

Весь накопленный опыт существования российской социально-экономической системы, начиная с плановой экономики через трансформационную до рыночной и глобальной, позволяет сегодня уже в условиях новых социально-экономических вызовов по-новому осмыслить фундаментальные для существования таких систем вопросы.

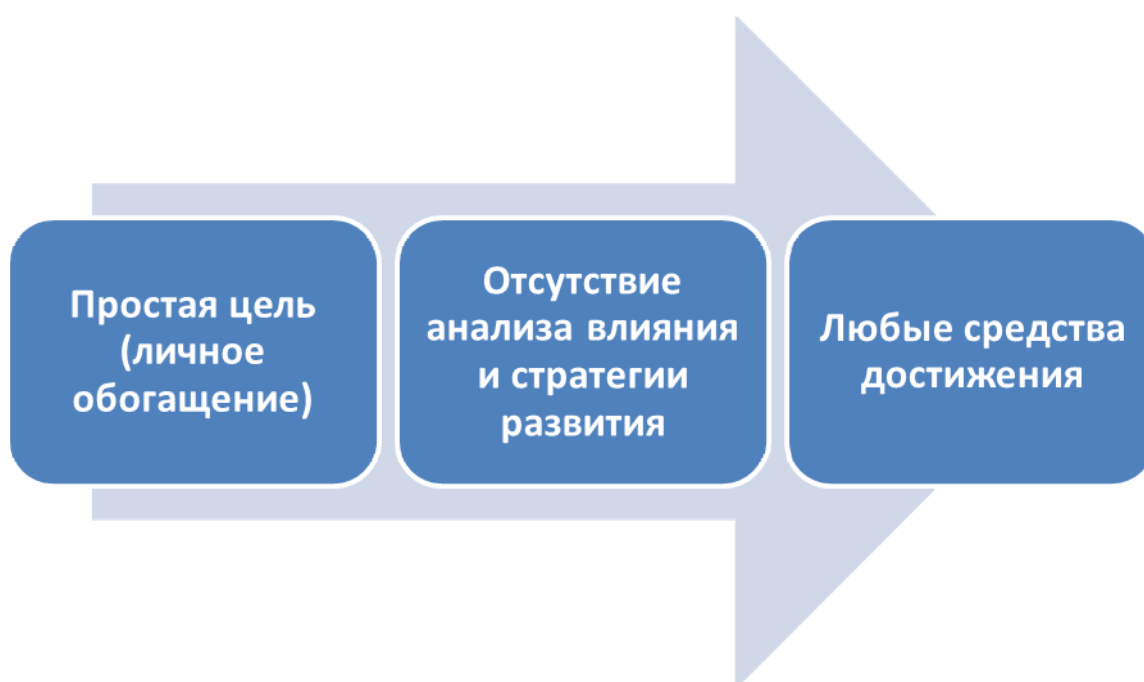
По нашему мнению, это в первую очередь вопросы определения целей, способов и направлений развития общества и его частей, в том числе экономики.

В этой связи все более очевидной становится идейная борьба между старыми и новыми парадигмами человеческого развития, основанных на либеральных и гуманных ценностях [6].

Так, получившая широкое распространение не только в социальной сфере, но и экономике либеральная парадигма постепенно

привела к вымыванию из повседневного обихода общечеловеческих (гуманистических) ценностей в их истинном значении.

Наиболее очевидно это проявляется в повсеместном превалировании прибыли как основной цели предпринимательства и бухгалтерской эффективности как основной критерия оценки деятельности социально-экономических институтов. Это можно выразить в следующей взаимосвязи:



Последствия такого «простого» экономического мышления мы наблюдаем на примере англосаксонской (американской) глобализации, приводящей повсеместно страны и народы к экзистенциальному тупику, причем как страны ограбленные, так и страны грабящие.

В этой связи именно ученые, способные не только видеть настоящее, но и прогнозировать будущее, говорят о необходимости перемен. Необходимость перемен в данном случае начинается с устойчивых стереотипов сознания, имеющих очевидные социально-экономические последствия. И кому, как не новым российским государственным деятелям, решать на практике эти задачи – задачи социального возрождения, одним из краеугольных камней которого является позитивное социально-экономическое мышление [5].

Экономисты знают старые и новые примеры научного осмысления глобального позитивного социально-экономического целеполагания – это и Милль, и Маршал, и Смит, и многие другие, видевшие основы процветания любого общества в совместном производи-

тельном труде и справедливом обмене его результатами. Но как часто их социальные концепции изучаются в современных экономических вузах? А сколько бакалавров неэкономических направлений имеют в своем учебном плане экономические спецкурсы?

Неудивительно, что современные западные мыслители также пытаются вернуться к истокам целеполагания экономики как способа жизнеобеспечения общества, но несколько с других позиций.

Так, концепция позитивной экономики Жака Аттали – это сравнительно новый теоретический концепт, философия которого базируется на так называемом «эгоистичном альтруизме» – это помощь другим, движимая собственной выгодой.

Элементами позитивной экономики являются: гармонизация интересов поколений, справедливое распределение общественных благ, согласование хозяйственных решений с интересами местных сообществ, ответственная экологическая политика, забота предприятий о клиентах, персонале и партнерах [1].

В какой-то мере эта концепция перекликается с концепцией устойчивого развития, активно в последние десятилетия осваиваемой тяжеловесами нашего большого предпринимательства – Газпромом, Лукойлом, Роснефтью и даже Росатомом, хотя и сводимой пока лишь к благотворительности.

На наш взгляд, несмотря на правильность своих элементов, западная концепция позитивной экономики ущербна изначально, поскольку она предлагает активную роль только предпринимателям, берущим на себя инициативу «правильной организации» общественного производства *исключительно из страха* перед социальной революцией или деградацией общества. Наёмные же работники, как и социальные иждивенцы, выступают в данной концепции в лучшем случае пассивной толпой, открывающей рот только для еды (в худшем – источником страха).

Между тем организация общественного производства – это и есть основная функция предпринимательства в рыночной экономике, поскольку в плановой эту функцию вполне может выполнять государство. Соответственно, в основном от организаторов производства и зависит не только то, как живет все население, но и вектор развития самого государства.

И поскольку роль государства в регулировании общественного производства в последнее время только растет, это значит, что

предприниматели не очень-то и справляются со своей функцией, что вполне ожидаемо, поскольку их социально-экономическое мышление, основанное на «прибыльных» теориях, позитивным для всего общества никогда не являлось [4].

В современных условиях нашей страны это проявляется, например, в очевидном дисбалансе между малым количеством креативных предпринимателей, создающих инновационные услуги и товары там, где был лишь неявный спрос, и удушающим количеством лжепредпринимателей, отбирающих или копирующих чужой бизнес на «засеянной не ими поляне».

В то же время предприниматели, особенно в условиях свободной экономики и демократического общества, – это персонально варьируемая часть населения. Соответственно, формирование позитивного социально-экономического мышления – это задача для всего населения, всех поколений, социальных групп и профессий. Преподаватели вузов говорят, что имитация эффективной деятельности принимает настолько массовый характер, что даже выпускники школ уже в полной мере овладели этим искусством.

Не пора ли остановиться? Можно ли остановиться? Да, можно.

Роль региональных систем управления, включая системы образования [3; 2], здесь трудно переоценить.

Осознание проблемы на уровне руководства региона, правильное целеполагание, личный пример руководства региона, обеспечение поддержки региональной элиты, достоверная статистика, реальные и качественные научные разработки в помощь принятия государственных решений, постоянная и аутентичная обратная связь с сообществами, реальная поддержка региональных образовательных учреждений, – вот необходимые элементы формирования позитивного социально-экономического мышления общества.

Позитивное социально-экономическое мышление основано на простом здравом смысле и законах организации труда. Это система экономических смыслов, отражающих естественный процесс жизни, гармонии с внешним миром, сохранения своей нормы в сознании и организации всех процессов жизни. Коллективный производительный труд и справедливый обмен не могут существовать без позитивного социально-экономического мышления общества.

Задача же учебных заведений всех уровней – обеспечить формирование и развитие этого мышления.

Список литературы

1. Аттали Ж. Краткая история будущего. – СПб.: Питер, 2014.
2. Букин Л.Л., Космачева Н.М. Управление качеством профессионального образования: инновационный опыт // Вестн. ЛГУ им. А.С. Пушкина. Т. 6. Экономика. – 2012. – № 4. – С. 132–146.
3. Космачева Н.М., Черкасская Г.В. Роль интегрированных образовательных учреждений в подготовке высококвалифицированных специалистов для нужд региона (на примере Ленинградской области) // Материалы VIII СПб конгресса «Профессиональное образование, наука, инновации в XXI веке. 24–25 окт. 2014 г. – СПб.: НМСУ «Горный», 2014. – С. 84–89.
4. Черкасская Г. В. Виды и особенности социально-трудовых и социально-экономических отношений в современном мире // Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир: IV междунар. науч.-практ. конф.: сб. ст. / под общ. ред. В.Н. Скворцова. – СПб., 2014. – С. 55–63.
5. Черкасская Г.В. Менеджмент в современной России: необходимость и возможности формирования социально позитивного профессионального сознания новых менеджеров // Вестн. Ленингр. гос. ун-та им. А.С. Пушкина. Т. 6 Экономика. – 2011. – № 3. – С. 139–146.
6. Черкасская Г.В. Целеполагание в российском образовании: проблемы и перспективы // Вестн. Ленингр. гос. ун-та им. А.С. Пушкина. Т. 6 Экономика. – 2015. – № 2. – С. 93–101.

Типологический подход к управлению региональным развитием: ретроспективный анализ и перспективы использования*

В статье исследуется возможность использования типологического подхода как метода управления социально-экономическим развитием региона и инструмента реализации экономической политики государства. Типологический анализ рассматривается как способ изучения сложных объектов. Анализируется этимология термина «типология», рассматриваются теоретические и прикладные типологии регионов. Приводится зарубежный опыт типологизации. Определяются сферы государственного и территориального управления, где целесообразно применение типологического подхода.

The article considers the possibility of using the typological approach as a management method of socio-economic development of the region and an instrument of implementation of the state economic policy. The typological analysis is regarded as a way to study complex objects. The etymology of the term "typology" is analyzed, and the theoretical and applied typologies of regions are considered. The international experience of creating typologies is presented. The author also determines areas of state and territorial management, where the use of typological approach is appropriate.

Ключевые слова: типологический подход, типологический анализ, типология, регион, развитие, типологизация, процессный подход.

Key words: typological approach, typological analysis, typology, region, development, creating typologies, process approach.

Современный этап социально-экономического развития Российской Федерации характеризуется усилением интереса исследователей к типологиям российских регионов, что обусловлено как все возрастающей дифференциацией уровня социально-экономического развития, так и увеличением сфер практического

© Куклина Е.А., Туранова М.В., 2015

* Статья подготовлена в рамках выполнения НИР «Возможности использования типологического подхода в управлении социально-экономическим развитием субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» на основании включения в Государственное задание в соответствии с приказом РАНХиГС при Президенте РФ от 22.06.2015г. № 01-2686.

применения создаваемых типологий, прежде всего в области принятия управленческих решений инвесторами, предпринимателями.

Существенный потенциал использования типологического подхода лежит, по нашему мнению, в плоскости принятия решений в сфере государственного и территориального управления, в области разработки и реализации региональной экономической политики.

Одной из специфических особенностей Российской Федерации как объекта государственного регулирования является величина ее территории, что закономерно проявляется в значительной вариативности условий и результатов экономической деятельности региональных систем.

Общеизвестным являются то, что, во-первых, сильные различия между составляющими частями целого встречаются намного чаще в больших странах, чем в странах меньших по размеру и, во-вторых, территориальные неравенства в социально-экономическом благосостоянии регионов возрастают с масштабом страны. Отчасти это является следствием так называемого территориального «закона», который гласит, что «более близкое скорее подобно, чем более удаленное». По сути, это следствие и закона гравитации, согласно которому более близкие предметы притягивают друг друга сильнее, чем более удаленные.

До сих пор не прекращаются споры между учеными о причинах, по которым одни территории (регионы, страны, их интеграционные объединения) в социально-экономическом плане развиваются, а другие нет. Существует большое число разнообразных теорий, моделей и концепций, которые пытаются объяснить различия в социально-экономическом развитии регионов.

Наиболее важными среди них являются следующие концепции, перечисленные в хронологическом порядке: конкуренции (Smith, 1776); сырьевого роста (Innis, 1930); центрального места (Christaller, 1933); торговли (Ohlin, 1933); предпринимательства (Schumpeter, 1944); полюсов роста (Perrou, 1950); обратных и положительных связей (Hirshman, 1958); стадий роста (Rostow, 1960); центра-периферии (Friedmann, 1966); экономической базы (Richardson, 1973); окружной кумулятивной причинности (Myrdal, 1975); сравнительных конкурентных преимуществ (Porter, 1990).

Многие из этих концепций имеют своих сторонников, которые развивают их в приложении к современным условиям и реалиям

развития, в том числе геополитическим и социально-экономическим условиям.

В данном контексте исследование возможностей использования типологического подхода как метода (способа) управления социально-экономическим развитием регионов России и инструмента реализации экономической политики государства является весьма актуальным.

Типологический подход представляет собой методологический подход к исследованию объектов, явлений и процессов, базирующийся на типологическом анализе.

Типологический анализ – вид анализа, основанный на разделении исследуемых объектов на типы (группы, классы) и рассмотрении в дальнейшем однородных объектов. Типологический анализ включает: выбор (обоснование) типобразующих признаков; выбор и использование алгоритмов типологизации; анализ полученных результатов.

Как метод научного познания и метод изучения сложных объектов, типологический анализ заключается в выделении значимых, качественно отличных друг от друга, внутренне однородных групп объектов, характеризующихся совокупностью определенных (заданных) признаков.

Процесс типологизации, в результате которого создается некая типология исследуемых объектов, представляет собой обобщение. Типология уменьшает количество изучаемых объектов, делит их на группы и тем самым вносит существенный вклад в понимание процессов и явлений, так как индивидуальные черты гораздо легче анализировать на фоне типологических черт.

Наличие типологических (характерных) черт определяется тем, что развитие протекает в соответствии с общими закономерностями. В то же время общие закономерности (например, закономерности экономической формации или способа производства) имеют многочисленные вариации, связанные с различными фактами и обстоятельствами. Таким образом, типологический подход дает возможность составить общее представление об исследуемом объекте, но одновременно с этим понять и зафиксировать общие направления (тенденции) развития процессов.

Термин «типология» многозначен, что достаточно подробно проанализировано В.Д. Ермаком [4], который определил сущность типологического подхода следующим образом: «... группировать похожие в определенном смысле описания явлений, предметов, объектов и связи между ними в виде совокупности параметров и представить все это науке для выяснения закономерностей, формирования результатов решения поставленной задачи и синтеза рекомендаций по достижению заданных целей».

В контексте данной статьи имеет смысл рассмотреть соотношение понятий «типология», «классификация» и «систематизация», имея в виду, что первые два понятия зачастую используются как синонимы, заменяя друг друга.

Анализ исследований в данной предметной области позволил выявить две противоположные точки зрения: а) типология является *особым вариантом* классификации; б) типология – это *уникальный процесс* выявления элементов с разными смыслами.

В соответствии с первой точкой зрения типология как вариант (разновидность) классификации состоит в сортировке изучаемых объектов на основе их подобия некоторому образцу, который является типом (эталонном). Здесь каждое явление в большей или меньшей степени приближается к одному из эталонов. Отличие типологии от классификации в том, что типология допускает существование таких явлений, которые не соответствуют ни одному из выделенных критериев. Типология превосходит классификацию своей универсальностью и является первоначальной операцией любых систематизаций.

В соответствии со второй точкой зрения классификация и типология (а также систематизация – процесс создания / проектирования системы) – это разные категории; общее у них то, что они работают с элементами, но работают по-разному. Типологизация – это выявление элементов с разными смыслами; классификация – разбивка целого на элементы; систематизация – оперирование с заданным набором элементов.

С точки зрения процессного подхода, типологизация представляет собой процесс составления (разработки) типологии для достижения цели исследования объекта. Сравнительная характеристика рассмотренных понятий приведена в табл. 1.

Сравнительная характеристика понятий «типологизация», «классификация» и «систематизация» (процессный подход)

Процесс исследования объектов		
Наименование процесса	Содержание процесса	Конечный результат
Типологизация	Выявление элементов с разными смыслами	Типология
Классификация	Разбивка целого на элементы	Классификация (группировка)
Систематизация	Оперирование с заданным набором элементов	Система

По нашему мнению, вторая точка зрения является более обоснованной в методологическом отношении. Типология представляет собой смысловую упорядоченность объектов; упорядоченность в типологии (в отличие от классификации и систематизации) – онтологическая, опирающаяся на максимально приближающее субъективные представления к объективному смыслу различий в рядоположных рядах. Тогда как классифицировать или систематизировать что-либо можно по разным основаниям, достаточно произвольно определяемым в зависимости от поставленных задач.

Все три термина («типологизация», «классификация», «систематизация») являются инструментами научного познания, последующего проектирования и разработки управленческих решений. Смежными с ними терминами являются также «таксономия», «группировка», «кластеризация», «периодизация» и др.

Библиография по использованию типологического подхода в географических, экономико-географических исследованиях, а также исследованиях в области региональной и отраслевой экономики, выполненных советскими учеными, достаточно представительна. Так, например, в работе [12, с. 22–23] приводятся иерархические группы (уровень исследования) и основные направления экономико-географических исследований, предполагающих использование типологического подхода при изучении географических проблем развития черной металлургии.

Маергойз И.М. совершенно справедливо полагал, что объектно-типологический подход должен быть в методическом плане «одним

из стержней школьного курса экономической географии зарубежных стран» [8, с. 41].

В работе [9, с. 147–148] были сформулированы два основных направления типологизации: типология территориальных объектов и типологии процессов.

Типологии территориальных объектов:

- а) территориально-интегральные (страна, район, город);
- б) территориально-отраслевые (промышленный район, промышленный узел, промышленное предприятие и т. д.).

Типологии процессов:

- а) экономико-географические (районообразование, зонирование, формирование территориальной структуры);
- б) социально-экономические (динамика национального дохода).

Постановка задачи разработки экономической политики в регионе на основе типологического подхода соответствует второму (процессному) направлению и может быть позиционирована как задача повышения качества и эффективности принятия решений в сфере государственного и территориального управления.

В настоящее время в научном обороте существуют и используются различные трактовки понятия «типология регионов». Так, например, авторы работы [1] под типологией регионов понимают разделение различных регионов страны на несколько однородных групп, выделенных на основе одного или нескольких наиболее существенных критериев, признаков, отношений и уровней организации как количественного, так и качественного характера с целью их идентификации, упорядоченного описания и сопоставления.

В соответствии с [13, с. 5] «под типологией субъектов Российской Федерации понимается установление качественных взаимосвязей между группами регионов с близкими значениями экономических показателей, характеризующих три наиболее важные ... стороны социально-экономического развития региона: уровень жизни населения, экономический потенциал и инвестиционную активность». Авторами были выделены семь однородных типов (групп) регионов на основе статистического (кластерного) анализа многомерного вектора переменных, определяющих каждый их трех указанных выше факторов.

По мнению Лапаева С.П. [7, с. 100], которое мы поддерживаем, недостатком предложенной типологизации является то, что в ней не

нашли отражение общемировые тенденции развития и способности региона к инновационному развитию, его инновационная активность. А это особенно актуально в контексте необходимости перевода экономики России на инновационную траекторию развития и создания инновационной экономики.

По сути, любая типология регионов представляет собой отождествление изучаемых регионов в зависимости от их сходств и различий.

Термин «типология регионов» в данной работе мы используем для обозначения отдельных типов субъектов РФ как однородных групп, выделенных на основе одного или нескольких критериальных показателей и существенных признаков количественного и качественного характера для целей принятия решений в сфере государственного и территориального управления.

Для целей решения различных задач разрабатываются и используются теоретические и прикладные типологии.

В качестве примеров *теоретических типологий* можно привести типологию по уровню социально-экономического развития (страны, внутристранового региона, города): типология стран мира В.В. Вольского; типология регионов РФ, построенная по методике ООН (типология регионов по ИРЧП); типология «Сильные и «слабые» города России», разработанная Институтом географии РАН в 1994 г. и др.

Примерами *прикладных типологий* являются:

- типологии, построенные для оценки инвестиционного и предпринимательского климата: типология Гарвардской школы бизнеса, (1969), Инвестиционный рейтинг регионов России (1994);
- типология регионов для выявления динамики и специфики производства, разработанная Институтом экономики РАН;
- типология регионов, разработанную Министерством регионального развития РФ на основе «Концепции стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации»;
- типология регионов для оценки политической ориентации;
- типология регионов для формирования региональной политики;
- типология регионов для формирования бюджетной политики;
- типология ресурсно-сырьевых регионов РФ и др.

Каждая из перечисленных практических типологий была разработана для конкретных целей. Так, например, целью типологизации

регионов, разработанной ИЭ РАН [10], был анализ факторов межрегиональной дифференциации по показателям динамики промышленного производства и обоснование рекомендаций по разработке механизмов государственной политики для разных групп регионов. В дальнейшем она была использована для разработки программ государственной политики в области промышленного развития регионов и в целях формирования региональной политики (в частности, в области определения региональных приоритетов государственной поддержки).

В связи с подходом Министерства регионального развития Российской Федерации [2] для большей объективности политика долгосрочного пространственного развития должна проводиться с учетом особенностей каждого типа регионов. Выделение типов было осуществлено экспертным путем, соединяющим экспертные оценки с анализом показателей социально-экономического развития субъектов РФ; выделено три основных типа регионов (регионы-локомотивы роста, опорные и депрессивные регионы), включающих по два подтипа, а также отдельно обозначен особый внесистемный тип (специальные территории).

Типология ресурсно-сырьевых регионов России, разработанная в целях формирования региональной инвестиционной политики, включает три типа региональных систем (табл. 2).

Особую важность для целей принятия управленческих решений представляет, на наш взгляд, типологизация территорий с особыми аномалиями, предложенная академиком А.Г. Гранбергом [3].

Автор выделяет кризисные, отстающие (слаборазвитые), депрессивные и проблемные регионы и акцентирует внимание на следующих качественных признаках проблемных регионов:

- кризисность проявления той или иной крупной проблемы, которая создает угрозу социально-экономическому положению страны, экологическому равновесию, политической стабильности;
- наличие ресурсного потенциала, использование которого особенно важно для экономики страны;
- особое значение геополитического и геоэкономического положения региона для стратегических интересов страны;
- недостаток у региона собственных ресурсов для решения проблем общенационального и мирового значения.

Таблица 2

*Типология ресурсно-сырьевых регионов
Российской Федерации [5, с. 103]*

Типологический признак	Тип региона		
	1	2	3
Наименование типа региона	Ресурсо-эксплуатирующий	Пионерного освоения	Стагнирующий
Характеристика природно-ресурсного потенциала	Мощный	Мощный, высоко-эффективный	Истощенный
Характеристика инвестиционного климата: инвестиционный потенциал / инвестиционный риск	Высокий, средний / умеренный, высокий	Высокий, средний / умеренный, высокий	Средний, низкий / высокий
Особенности инвестиционной политики	Регулирование финансово-экономических отношений между федеральным центром и регионом	Формирование ГПК (ТПК), привлечение инвестиционных ресурсов из разных источников	«Точечное» инвестирование, учет эффекта от сопряженного инвестирования
Меры по активизации инвестиционной деятельности	Использование института залогового права, совершенствование механизма рентных платежей	Использование института залогового права, совершенствование механизма рентных платежей	Предоставление льгот для мобилизации негосударственных инвестиций, специальные стимулы для привлечения иностранных инвестиций
Порядок перераспределения бюджетных средств	Условие предоставления средств в зависимости от дефицита регионального бюджета	Условие предоставления средств в зависимости от дефицита регионального бюджета	Финансовая поддержка

В условиях формирования инновационной модели экономики России представляет существенный интерес типология регионов РФ на основе использования инновационного подхода, представленная

в [7]; автором предложена типология регионов по трем типам (статичные, инновационно развивающиеся, депрессивные) с использованием такого критериального показателя, как объем инновационных товаров и услуг.

Продолжая перечень примеров различных типологий регионов РФ, необходимо также привести такие их типы, как развитые и депрессивные; доноры и реципиенты; монопродуктовые и диверсифицированные; с крупными городскими агломерациями и без них и др.

Возможность учета и анализа характерных региональных особенностей, отраженных в соответствующем типе региона, является важнейшим фактором успеха (в случае их учета) или неудачи (в случае игнорирования) любой экономической деятельности (предпринимательской, инвестиционной, управленческой и др.). Данный тезис подтверждают результаты исследований, посвященных оценке последствий региональных условий деятельности промышленных предприятий трех регионов России на их финансовую стратегию, представленные тремя кластерами показателей [11, с. 81–82]:

- *естественные (физические) условия деятельности*: природно-климатические условия, природно-ресурсный потенциал, экономико-географическое положение;

- *социально-экономический климат*: концентрация добывающих / перерабатывающих отраслей, отраслевая специализация, совокупный спрос потребителей, уровень жизни, общее изменение численности населения;

- *деловая активность*: тенденции экономической динамики, монополизация рынка, концентрация капитала, дифференциация между крупными и малыми предприятиями, транспортная инфраструктура, бизнес-инфраструктура, политическая конъюнктура, научно-технический потенциал.

Интегральный эффект от применения типологического подхода формируется по двум направлениям: возможности получения обобщенного представления об исследуемом объекте; определение общих тенденций развития процессов в региональной системе.

Каждый набор решений должен отвечать основным проблемам, заложенным в определенных типах регионов, и предлагать соответствующее решение для них.

Негативные последствия при игнорировании типологического подхода проявляются в невозможности выявления общих тенденций регионального развития, сокращении аналитической базы для принятия управленческих решений и, таким образом, снижают качество и эффективность управленческого решения.

В мировой практике типологический подход является традиционным методом исследования, и в качестве примеров зарубежного опыта типологизации можно привести следующие типологии.

Типология регионов Европейского Союза. Анализ экономической специализации и функциональной структуры регионов ЕС был проведен в 1997 г. М. Хайндерихом [15]. В качестве единиц типологии были выбраны 202 региона ЕС, в качестве критериальных показателей – уровень безработицы, доля занятого населения трудоспособного возраста, доходы на душу населения, доля занятых в промышленности, доля занятых в промышленности в сфере услуг. На основе использования кластерного анализа регионы были разбиты на восемь типов, а некоторые из них – на подтипы.

Типология регионов Словакии. Институт прогноза Академии наук Словакии ежегодно проводит типологию регионов страны по динамике показателей ВВП на душу населения и уровня безработицы [22]. Выделяются три типа регионов для принятия решений в отношении разработки государственной политики.

Типология регионов Австралии. В 1998 г. Национальный институт исследований в области экономики и промышленности (NIEIR) подготовил доклад о ситуации в 55 регионах страны. Типологизация регионов была составлена на основании таких критериальных показателей, как реальные доходы населения, структура экономики и занятости, уровень безработицы [21].

Комплексная типология американских городов. В данном исследовании города США группируются по экономическим, политическим, экологическим показателям, а также показателям сферы здравоохранения и образования [20]. Можно также упомянуть типологию городов США по качеству жизни Р. Бойера и Д. Саважо [14] и типологию малых городов США [23].

Типология городов Японии. В первой половине XX в. на территории Японии были выделены города трех типов по численности населения: 6 городов национального значения (более 600 тыс. чел.);

101 город местного значения (250-25 тыс. чел.); 8000 городов сельскохозяйственного значения (менее 25 тыс. чел.) [24].

Типология регионов в глобальном масштабе в зависимости от инновационного потенциала. К. Кошатски [18, с. 300] выделил три типа регионов:

- глобальные центры национального и международного технологического и научного развития, которые зачастую называют «глобальными городами», «глобальными центрами», «регионами - воротами», «технологическими кластерами», «регионами компетенций» (например, Silicon Valley, the Greater Boston Area, Tokyo, Singapur);

- регионы, интенсивно интегрирующиеся в национальную и международную сеть (например, Baden Wurttemberg, Rhoes Alpes, Lombardy, Catalonia);

- регионы с неразвитым инновационным потенциалом (старые промышленные районы и регионы, находящиеся в состоянии трансформации, которые можно рассматривать как традиционные промышленные кластеры, промышленные районы и периферийно сельские регионы).

Так как принадлежность региона к определенному типу во многом обуславливает модель управления его развитием, то типологический подход может стать научной основой для выбора ключевых инструментов регионального управления. Анализ может осуществляться с усложнением критериальных показателей и увеличением числа признаков, но строго в соответствии с поставленной целью.

Сферы государственного и территориального управления, где необходимо и целесообразно, по нашему мнению, применение типологического подхода:

- прогнозирование и планирование концепций регионального развития;

- разработка и реализация стратегии регионального развития;

- разработка и реализация программ инновационного развития региона;

- разработка и реализация региональных и муниципальных проектов;

- оценка уровня развития региональной и социальной инфраструктуры и т. д.

В заключение отметим, что альтернативой типологическому подходу при обосновании перспективных направлений и программ регионального развития, разработки концептуальных и стратегических документов территориального уровня является кластерный подход, широко используемый в мировой практике. И в данном контексте представляется необходимым упомянуть две программы, реализуемые в Германии в рамках кластерной политики: программы InnoRegio и BioRegio.

Программа InnoRegio – приоритетная инновационная программа, нацеленная на развитие восточных территорий Германии. Программа реализовывалась в 1999–2006 гг. и финансировалась за счет средств Федерального министерства по образованию и науке. В 2001 г. к этой программе добавились еще две программы для развития региональных инновационных сетей: «Центры регионального инновационного роста» и «Межрегиональные альянсы» [17; 19].

Задачами InnoRegio являются:

- обмен информацией об инновативных возможностях в различных регионах, профилирование регионов;
- построение и развитие региональных сетей инноваций;
- содействие инновационным процессам в регионах;
- содействие исследованиям и разработкам новых продуктов и услуг в до-коммерческой фазе;
- адаптация образовательной системы, а также профиля компетенций региона потребностям его развития;
- разработка стратегий развития человеческого капитала;
- разработка и реализация стратегии маркетинга региона;
- развитие инновационных, коммуникационных и моделей переноса технологий между бизнес-сектором и исследовательскими учреждениями публичного сектора региона.

Программа BioRegio, которая является важным элементом общей биотехнологической инициативы правительства Германии, была запущена после признания стратегической важности биотехнологий для экономики государства.

Исследования, проводимые с начала 90-х гг. XX в., показали, что в Германии существует наименее благоприятный климат для биотехнологии во всем Западном мире и коммерциализации биотехнологий практически не происходит, при том, что на территории

страны расположены крупнейшие фармацевтические и химические компании и выполняются важные исследования в этой сфере [16].

BioRegio, по своей сути, является кластерной программой, целью которой является формирование сетей, тесно взаимодействующих как с бизнес-сообществом, так и с научным сообществом в регионах Германии.

Выделяют две главные особенности программы BioRegio, которые потом транслировались в других программах как в Германии, так и за ее границами:

- организация конкурса по выбору поддерживаемых в дальнейшем кластеров (регионы являются конкурентами в получении федерального финансирования);
- поддерживаются не уже существующие образования (регионы или компании), а сети локализованных хозяйствующих субъектов, занимающихся биотехнологиями.

Выводы.

1. Современный этап социально-экономического развития России характеризуется усилением интереса исследователей к типологиям российских регионов, что обусловлено как все возрастающей дифференциацией уровня социально-экономического развития, так и увеличением сфер практического применения создаваемых типологий.

2. С точки зрения процессного подхода, типологизация представляет собой процесс составления (разработки) типологии для достижения цели исследования объекта.

3. В условиях формирования инновационной модели экономики России представляет существенный интерес типология регионов РФ на основе использования инновационного подхода с использованием критериального показателя объема инновационных товаров и услуг.

4. Интегральный эффект от применения типологического подхода формируется за счет возможности получения обобщенного представления об исследуемом объекте и определения общих тенденций развития процессов в региональной системе. Негативные последствия при игнорировании типологического подхода проявляются в невозможности выявления общих тенденций регионального развития, сокращении аналитической базы для принятия управлен-

ческих решений, что снижает качество и эффективность управленческого решения.

5. Целесообразно использовать типологический подход в следующих сферах государственного и территориального управления: прогнозирование и планирование концепций регионального развития; разработка и реализация стратегии регионального развития; разработка и реализация программ инновационного развития региона; разработка и реализация региональных и муниципальных проектов; оценка уровня развития региональной и социальной инфраструктуры.

6. Альтернативой типологическому подходу при обосновании перспективных направлений и программ регионального развития, разработки концептуальных и стратегических документов территориального уровня является кластерный подход, широко используемый в мировой практике.

Список литературы

1. Анимича П.Е., Новикова Н.В. Ходус В.В. Типология как метод исследования социально-экономического развития регионов // Изв. Уральского гос. эконом. ун-та. – 2009. – Т. 23. – № 1. – С. 52–59.

2. Государственный подход к классификации регионов РФ по уровню социально-экономического развития. – [Электронный ресурс]. – URL: http://regulirovgos.ru/otvety_k_gosam_po_gregosudarstvennyi_podhod_k_klassifikacii_regionov_rf_po_urovnyu_socialno-ekonomicheskogo_razvitiya.html.

3. Гранберг А. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопр. экономики. – 2001. – № 9. – С. 15–27.

4. Ермак В.Д. Классификация?.. Типология. / Идентификация! // Соционические чтения. Вып. 10(31), окт. – 1999. – С. 13–16.

5. Куклина Е.А. Теория и методология устойчивого развития региона на основе управления промышленными комплексами: моногр. – СПб.: СПбГИЭУ, 2008. – 219 с.

6. Лавровский Б. Л. Классификация регионов Российской Федерации для целей региональной политики. – М.: Издатцентр, 2001. – 93 с.

7. Лапаев С.П. Типологизация регионов России: инновационный подход // Вестн. Оренбургского гос. ун-та. – 2014. – № 8 (169). – С. 100–105.

8. Маергойз И.М. О типологических основах школьного курса экономической географии зарубежных стран // Вопр. географии. – М.: Мысль, 1971. – С. 38–51.

9. Максаковский В.П. Усиление типологических подходов в школьном курсе экономической географии зарубежных стран / Типологические подходы в отраслевых и региональных географических исследованиях: сб. тр. – М.: МГПИ им. В.И. Ленина, 1975. – С. 145–151.

10. Маркова Н., Беденков А. Социально-экономическое положение регионов России (обзор) // *Вопр. экономики.* – 1995. – № 3. – С. 121–128.
11. Миханев О.В., Крыксин Г.В., Москаленко М.Н. Региональные факторы формирования финансовых стратегий промышленных предприятий // *ЭКО.* – 2006. – № 1. – С. 78–91.
12. Ром В.Я. Типологические подходы при изучении географических проблем развития черной металлургии в эпоху научно-технической революции (постановка вопроса) / Типологические подходы в отраслевых и региональных географических исследованиях: сб. тр. – М.: МГПИ им. В.И. Ленина, 1975. – С. 21–30.
13. Типология российских регионов / Авторский коллектив: Б. Бутс, С. Дробышевский, О. Кочеткова и др. (Российско-Канадский консорциум по вопросам прикладных экономических исследований). – М., 2002. – 495 с.
14. Boyer R., Savageau D. *Places Rated Almanac: Your Guide to Finding the Best Places to Live in America.* Rand McNally & Company. N.Y., 1989.
15. Heidenreich M. *The Changing System of European Cities and Regions.* – [Электронный ресурс]. – URL: [http:// www.foptunecity.com/victorian/hornton/117/regionew.htm](http://www.foptunecity.com/victorian/hornton/117/regionew.htm).
16. Dohse D., Staehler T. *BioRegio. BioProfile and the Rise of the German Biotech Industry* // working paper No. 1456, October 2008. – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ifw-members.ifw-kiel.de/publications/bioregio-biopprofile-and-the-growth-of-the-german-biotech-industry/KWP_1456.pdf
17. Eickelpasch A. Kauffeld M., Pfeiffer I. *The InnoRegio - Program: A new way to promote regional innovation networks – empirical results of the complementary research.* (DIW Berlin). July 2002; Alexander Eickelpasch *The promotion of regional innovative networks – Lessons from the German InnoRegio-Programme* // *Innovation Pathways and Knowledge Economy, Final DISTRICT Conference, 16th April 2008, Brussels, Belgium.*
18. Koschatzky K. *The Regionalization of Innovation Policy: New Options for Regional Change?* In «*Rethinking Regional Innovation and Change: Path Dependence or Regional Breakthrough?*» / K. Koschatzky. – 2005. – 300 p.
19. Koschatzky K. *The Regionalisation of Innovation Policy in Germany – Theoretical Foundations and Recent Experience,* 2000, p. 28.
20. Liu Ben-Chieh. *Quality of life indicators in US metropolitan areas. 1970: a comprehensive assessment.* Washington, 1975. – 314 p.
21. *State of the Regions Report. NIEIR.* – [Электронный ресурс]. – URL: <http://203.23.174.102/regionlink/stateregions.htm>.
22. *Territorial differentiation of Slovakia. The typology of Slovak regions.* – [Электронный ресурс]. – URL: [http:// www.undp.org/bec/nhdr/1996/slovak/chapter10.htm](http://www.undp.org/bec/nhdr/1996/slovak/chapter10.htm).
23. Thomas G.S. *The rating guide to life in America's small cities.* – Buffalo, 1990. – 346 p.
24. Trevarta. *Japanese Cities: Distribution and Morphology,* 1934. – 144 p.

**ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ:
АГРАРНО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС
И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО**

УДК 334.73:338.43.02

О.П. Чекмарев

**Развитие системы кредитной сельскохозяйственной кооперации:
мировые тенденции и российская реальность**

В статье исследуются тенденции развития кредитной сельскохозяйственной кооперации за рубежом, выявляется тенденция многоуровневой функциональности систем кредитной кооперации, при которой нижние уровни являются проводниками данной системы в широких слоях населения, а верхние – обеспечивают многопрофильность работы и соединение с финансовой и регулирующей системой страны. Описываются некоторые возможности российской кредитной сельскохозяйственной кооперации в расширении комплекса предоставляемых услуг.

This paper presents trends in development of agricultural credit cooperation abroad, including the trend of multi-level functionality of credit cooperation systems. The essence of the trend is that the lower levels are conductors of this system in wide sections of the population, while the upper levels provide the versatility of work and the connection with the financial and regulatory system of the country. Some opportunities of the Russian credit agricultural cooperation in expanding the range of services are also described.

Ключевые слова: кредитная сельскохозяйственная кооперация, кооперативные банки, система кредитной кооперации, услуги кредитных кооперативов.

Key words: credit agricultural cooperation, cooperative banks, credit cooperation system, services of credit cooperatives.

В конце августа 2015 г. в Санкт-Петербурге прошел III Всероссийский съезд сельских кооперативов, частью программы которого была оценка состояния сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации в стране. Система сельскохозяйственной кре-

дитной кооперации в России занимает достаточно интересное место в общей системе кооперативного движения. С одной стороны, это именно сельскохозяйственная кооперация, так как работа данных кооперативов регулируется Федеральным законом № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации», и пайщиками этих кооперативов должны быть именно сельхозпроизводители. С другой стороны, обладая таким предметом деятельности, как оказание финансовых услуг населению, они во многом напоминают деятельность стандартных кредитных кооперативов, регулирование которых осуществляется финансовыми властями (ЦБ РФ). Видимо, исходя из последних соображений, в 2015 г. было принято решение о передаче надзорных функций за деятельностью сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК) от Министерства сельского хозяйства к структурам ЦБ РФ. Тут же возникла проблема: каким образом Центральный банк будет регулировать деятельность этой особой группы финансовых организаций? Судя по отношениям между ЦБ РФ и обычными кредитными кооперативами, стандартной политикой властей является применение одинаковых норм и правил к любым финансовым институтам. Таким образом, регулирование СКПК может вестись исходя из тех же правил и норм, что и регулирование банков, пенсионных фондов или страховых компаний. Правда, сам регулятор тут же оговаривается, что допускает разные нормы регулирования в зависимости от размера кооператива. Но только ли размер кооператива должен учитываться при дифференциации регулирования? Насколько верна подобная трактовка, и каков опыт регулирования зарубежных аналогов нашей системы сельскохозяйственной кредитной кооперации? На эти вопросы мы и постараемся найти ответы в рамках данной статьи.

Для начала разберемся в специфике работы СКПК в отличие от стандартной кредитной кооперации и банковской сферы в России. Главными отличительными чертами здесь можно выделить следующие.

1. Ограниченность по числу возможных членов кооператива (а следовательно, и клиентов). Действительно, за некоторыми исключениями СКПК может оказывать услуги только своим членам, причем членами кооператива могут быть главным образом сельскохозяйственные товаропроизводители и (или) ведущие личные подсобные хозяйства граждане (ст. 1 193-ФЗ). При этом нужно помнить, что в отличие от собственников банков члены кооператива

несут субсидиарную ответственность за деятельность кооператива. Таким образом, в случае невозможности кооператива расплатиться по своим обязательствам, его члены будут нести ответственность всем своим имуществом. Мировой опыт (см. ниже) показывает, что чтобы застраховаться от возможных негативных результатов деятельности, кооперативы создаются, как правило, исходя из территориальных принципов. Единство территории, близость членов кооператива друг к другу создают атмосферу доверия и приводят к низкому проценту невозврата кредитных ресурсов. Однако таким образом возникают достаточно серьезные барьеры для расширения членства в кооперативе, что является нехарактерным для коммерчески ориентированных финансовых институтов. Их экспансия, как социально-статусная, так и территориальная, практически ничем не ограничивается.

2. Сложности финансовой деятельности в сельской местности. Большой проблемой СКПК является формирование паевого фонда. Кредитные ресурсы гораздо проще консолидировать в городских поселениях, где, с одной стороны, выше уровень доходов (табл. 1), а с другой – выше плотность населения. Однако для СКПК поиск пайщиков в городе невозможен, так как среди городского населения практически нет владельцев ЛПХ или сельхозпроизводителей (см. п. 1).

Действительно, уровень заработных плат в городах в сравнении с уровнем этого показателя в соответствующем регионе в целом позволяет говорить о том, что сельское население является менее платежеспособным. Так, по данным СЗФО, уровень зарплат городского населения на 15–25 % выше, чем в целом по аналогичному региону, исключение составляет только Сыктывкар и Республика Коми (табл. 1). По данным Росстата, риск бедности населения в сельской местности в 3, а иногда и в 9 раз выше (в зависимости от размера поселения), чем у городского населения [2].

В результате рассматривать деятельность СКПК с коммерческой точки зрения было бы неоправданным. Скорее, как и следует из их целевой функции, главная задача этих организаций – создание условий для обеспечения населения сельской местности кредитными ресурсами и обеспечение возможности сбережения его денежных средств в условиях, когда другие финансовые институты не могут оказывать подобные услуги из-за высоких транзакционных издержек организации подобной работы.

*Отношение начисленных заработных плат по городам
и соответствующим регионам*

Город	Среднемес. номинальная начисленная зара- ботная плата, р.	Регион	Среднемес. номинальная начисленная зара- ботная плата, р.
Петрозаводск	33172	Республика Карелия	27503
Сыктывкар	35972	Республика Коми	37717
Архангельск	35754	Архангельская область без авто- номного округа	30205
Вологда	29117	Вологодская область	25127
Калининград	29880	Калининградская область	25104
Мурманск	46351	Мурманская область	40225
Великий Новгород	29462	Новгородская область	23494
Псков	25517	Псковская область	19743
Санкт-Петербург	36848	Ленинградская область	29358

Источник: Росстат, 2013.

3. Серьезной проблемой для СКПК отдаленных местностей является и отсутствие развитой информационной инфраструктуры. Здесь резко ограничены возможности использования автоматизированных систем управления и передачи данных. Ведь далеко не во всех населенных пунктах имеются условия для бесперебойного подключения к сетям Интернет, а иногда и к телефонным линиям связи, транспортной инфраструктуре. В результате применение к подобным организациям общих правил электронного документооборота или сжатые сроки отправки отчетности может вызвать автоматическое закрытие кооперативов из-за невозможности выполнения подобных регламентов.

4. Вместе с тем работа кооперативов, направленная на удовлетворение финансовых интересов их членов, предполагает, что в сельской местности особенно актуальным является возможность кооперативов предлагать широкий спектр финансовых услуг населению, например, оплата товарных кредитов, проведение коммунальных платежей и расчетов, предоставление услуг страхования и т. д. Но подобные виды финансовых услуг требуют достаточно жесткого надзора не только с позиций российского, но и международного права (например, меры по предотвращению отмывания незаконно полученных доходов). Кроме того, для выхода на финансовые рынки требуется соблюдать все нормы делового оборота коммерчески ориентированных финансовых институтов, что вполне естественно приводит к конфликту интересов между некоммерчески-ориентированными кооперативами и коммерчески-ориентированными банками, инвестиционными фондами и прочими кредитными организациями. Неслучайно большая часть полемики на съезде была посвящена проблемам непонимания между СКПК и банками.

Таким образом, возникает явное противоречие в организации деятельности сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов (СКПК). Выполняя социальные, некоммерческие функции на селе и нуждаясь в расширении спектра оказываемых населению услуг, они становятся заложниками необходимости следования общим нормам регулирования финансовой деятельности и поведения на финансовых рынках которым, исходя из специфики своей деятельности, они не могут соответствовать.

Данная ситуация усугубляется еще и общим тяжелым состоянием экономики страны. Стагнация в количестве сельхозпроизводителей как основной базы кредитной кооперации на селе, их общая закредитованность не позволяют в настоящее время рассчитывать на существенное развитие СКПК. С другой стороны, общее снижение реальных доходов населения, западные финансовые санкции и резкое ослабление рубля усиливают конкуренцию на рынке финансовых услуг, что заставляет некоторых игроков (прежде всего обычные кредитные кооперативы) вторгаться на поле СКПК, причем с более широкими возможностями, что еще сильнее затрудняет текущее положение последних. Мы оставляем за рамками данной ста-

ты вопросы общей экономической политики государства, которая могла бы через улучшение предпринимательского и инвестиционного климата создать более благоприятные условия для развития экономики в целом и сельхозкооперации в частности (см. [1]). Наша задача состоит в попытке поиска внутренних резервов развития непосредственно в рамках сельскохозяйственной кредитной кооперации и возможных принципов ее регулирования.

Что же показывает в этой связи мировой опыт организации кредитной кооперации на селе. В табл. 2 представлены отдельные статистические данные о некоторых наиболее характерных зарубежных системах финансовых институтов, основанных на корпоративных принципах управления.

Таблица 2

*Основные зарубежные системы кредитной,
в том числе сельскохозяйственной кооперации*

Страна	Кооператив	Год основания	Активы, \$ млрд	Кол-во пайщиков, тыс. чел.	Предлагаемые услуги
Германия	Райффайзен банки Фольксбанки https://www.dzbank.com/ http://www.wgzbank.de/de/wgzbank/	1864	1322	18000	Прием сбережений и выдача займов Консалтинг Инвестиции Лизинг Ипотека Агенты страхования Операции с ценными бумагами, платежи и пр. (через центральные банки)
Франция	Креди Агриколь http://www.credit-agricole.fr/	1885 1926 (нац. Касса)	2227 (2009)	8200	Прием сбережений и выдача займов Консалтинг Инвестиции Страхование
Финляндия	ОКО Банк OP-Pohjola Group https://www.op.fi/op	1891	68,0	550	Прием сбережений и выдача займов Страхование Управление капиталом Корпоративные финансы Электронный банкинг

Продолжение табл. 2

Кана- да	Дежарден https://www.desjardins.com/ca/index.jsp	1900	144,1	6000	Приём сбережений Выдача займов Страхование Консалтинг Инвестиции Платежные системы и банкоматы
-------------	---	------	-------	------	---

Наиболее близкими по своей сути к СКПК из перечисленных в табл. 2 являются банки Германии Райфайзен, которые в отличие от Фольксваген банков специализируются на кредитовании населения и предприятий в сельской местности, французская система Креди Агриколь и финская OP-Pohjola Group (бывший ОКО банк). Изучение истории развития этих систем и постепенного расширения спектра предоставляемых услуг позволяет нам сделать несколько важных выводов.

Во-первых, кредитная кооперация в рассматриваемых странах имеет длительную, более чем вековую, историю. Как правило, этапы развития складывались из создания отдельных кооперативов или подобных им структур, взаимодействия их друг с другом, формирования кооперативов более высокого уровня, усиления государственного регулирования кооперативной сферы после попыток расширения сферы оказываемых финансовых услуг, мягкой консолидации кооперативов в рамках региональных и как правило национальных кооперативных банков.

Во-вторых, кредитная кооперация обладает многоуровневой системой организации (рисунок). Как правило, в основе ее стоят низовые кооперативные ячейки в лице низовых (местных) кооперативов, касс взаимопомощи и прочих простейших форм организации населения. В некоторых случаях они уже на данном уровне называются банками (например, в Германии).

В-третьих, низовые ячейки системы обладают ограниченными возможностями самостоятельного предоставления спектра услуг (прямые запреты на операции и обслуживание определенного круга лиц). Таким образом, для этих звеньев системы круг самостоятель-

ных операций, как правило, заканчивается привлечением средств населения или банков и выдачей займов.



Рисунок. Общая схема системы кредитной кооперации

В-четвертых, благодаря ограниченному набору исполняемых функций к низовым (местным) ячейкам применяются упрощенные регуляторные функции со стороны государства. Как правило, регулирование деятельности этих структур происходит на уровне саморегулируемых организаций и кооперативами более высокого уровня через допуск к возможности осуществления дополнительных функций.

В-пятых, объединение кооперативов ведется главным образом по территориальному признаку, что резко снижает риски увеличения просроченной задолженности и разорения кооператива (см. выше). Неслучайно, например, представители Райфайзен банков в Германии гордятся тем, что за всю историю их развития у них не было ни одного случая банкротства кооператива (хотя без реструктуризации и объединений в некоторых случаях не обходится). Роль средних звеньев системы кооперации заключается в создании механизмов взаимной поддержки и контроля, для чего создаются либо объединенные фонды местных ячеек в рамках регионального кооператива, либо дополнительные институты контроля и надзора в лице аудиторских организаций, ревизионных союзов и пр. Иногда уже на этом уровне статус и функционал кооператива приобретают все черты, характерные для стандартного коммерческого банка, но чаще это происходит на национальном уровне.

В-шестых, национальный уровень представлен либо кооперативным банком, либо акционерным банком с полным набором финансовых функций. Это принципиальный момент, так как именно национальный кооперативный банк, а иногда вместе с ним кооперативная страховая компания, пенсионный фонд, встроенные в общую систему, позволяют низовым кооперативам предоставлять своим клиентам и пайщикам гораздо более широкий спектр услуг, чем они могли бы позволить себе самостоятельно. Таким образом, высшие звенья кооперации (региональный и национальный уровни) предназначены для координации и расширения возможностей низовых звеньев по предоставлению финансовых (а иногда и смежных) услуг. При этом к кооперативным банкам в отличие от низовых кооперативных ячеек применяется весь комплекс методов государственного надзора и регулирования. Выступая буфером в отношениях между государством и первичными звеньями кооперации, такие национальные структуры создают тепличные условия для их развития и помимо этого позволяют примерить некоммерческие интересы низовых кооперативов с реалиями и практикой функционирования рыночных финансовых институтов в стране.

В-седьмых, кооперативы низовых уровней, по сути, выполняют агентские функции по реализации потенциала кооперативных объединений более высокого уровня (но это не повинность, а возможность!!!).

В-восьмых, доминирующими собственниками кооперативных структур более высокого уровня *всегда являются кооперативы низовых уровней*. Это опять же важнейший момент организации кооперативной системы, который в корне отличает ее от системы вертикальной интеграции, характерной для корпоративного сектора. Благодаря тому, что низовые звенья владеют кооперативными банками регионального и национального уровня, а не наоборот, и имеют право на получение соответствующей доли их прибыли, возникают уникальные стимулы для обеспечения устойчивости работы системы в целом. Сводятся они к следующему:

а) кооперативные банки высших ступеней заботятся о создании лучших условий для работы низовых ячеек, так как последние являются их собственниками;

б) консолидируя собственность в рамках национальных кооперативных банков, низовые ячейки получают возможность, сохраняя независимость, пользоваться всеми преимуществами крупного игрока на рынке финансовых услуг, обладают необходимой для этого рыночной властью;

в) любые доходы и прибыли, получаемые национальным кооперативным банком или другими крупными кооперативными надстройками (страховыми обществами, например), остаются в системе и распределяются между их членами, что повышает их финансовую стабильность, позволяет консолидировать финансовые ресурсы в кооперативной системе, а не размывать их в направлении других финансовых институтов.

Еще одной характерной чертой систем кредитной кооперации за рубежом является система страхования рисков. Например, в германских кооперативах создаются консолидированные на региональном или федеральном уровне страховые фонды на покрытие возможных убытков отдельных кооперативов. Их можно было бы сравнить с отечественным агентством страхования вкладов, но принципиальными различиями между ними являются следующие:

1) страхуется не вклад каждого члена кооператива, а финансовое положение самого кооператива;

2) в случае потребности кооператива в деньгах и угрозе банкротства фондом выделяются деньги на его финансирование, но деньги не просто раздаются, а, по сути, выдается льготный кредит, срок возврата и условия предоставления которого зависят от того, какой план выхода из кризисного положения предложит кооператив, и как этот план будет исполняться;

3) основной задачей фонда является не закрытие кооператива (в отличие от политики ЦБ РФ, например, в отношении отзыва лицензий у банков), а стабилизация работы кооператива путем дополнительного заемного финансирования и при необходимости смены правления (исполнительного органа) кооператива (но не собственников!!!).

Итак, опыт зарубежных стран в области кредитной кооперации на селе позволяет достаточно точно описать то, как и по какому вектору должна развиваться российская система сельскохозяйственной

кредитной потребительской кооперации. Конечно, пока нам далеко до тех результатов, которыми может похвастаться кооперативная система в Германии или Франции, но некоторые возможности по расширению спектра услуг современными СКПК имеются и в настоящий момент.

Так, согласно закону № 193-ФЗ (ст. 40.1 п. 6) кредитный кооператив в соответствии со своим уставом и решениями общего собрания членов кредитного кооператива может оказывать своим членам и ассоциированным членам кредитного кооператива консультационные и другие соответствующие целям своей деятельности услуги. По тому же закону предусмотрено право СКПК осуществлять профессиональную деятельность по предоставлению потребительских займов своим членам в порядке, установленном Федеральным законом «О потребительском кредите (займе)». Принципиально в свете норм закона № 103-ФЗ существует возможность кредитному кооперативу выполнять функцию платежного агента и пр. [3; 4].

Тем не менее нельзя забывать о том, что подлинной свободы и разнообразия предоставляемых СКПК услуг можно добиться только путем объединения и консолидации через формирование кооперативов более высокого уровня вплоть до создания в будущем собственного кооперативного банка.

Органам же государственного регулирования, будь то Министерство сельского хозяйства или Центральный банк РФ, следует помнить, что надзорные функции в области сельскохозяйственной кредитной потребительской кооперации должны быть дифференцированы не столько в зависимости от размеров СКПК, сколько от количества функций, за которые он отвечает. Общей установкой здесь является то, что низовые ступени кооперации должны в большей степени контролироваться саморегулируемыми организациями с учетом отмеченных в статье особенностей, а кооперативы более высоких уровней все в большей степени должны подпадать под стандартные методы регулирования, принятые для финансовых рынков, и должны стать посредниками между финансовой системой страны и низовыми ячейками кредитной сельскохозяйственной кооперации.

Список литературы

1. Лякин А.Н., Рыбаков Ф.Ф., Кирилловская А.А. и др. Экономическая политика: учеб. и практикум / С.-Петерб. гос. ун-т (СПб.); под ред. А.Н. Лякина. – М., 2015. Сер. Бакалавр. Магистр.
2. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2014: стат. сб. – М.: Росстат, 2014. – С. 121.
3. Федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ (ред. от 20.04.2015) «О сельскохозяйственной кооперации».
4. Федеральный закон от 03.06.2009 № 103-ФЗ (ред. от 05.05.2014) «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами».

Лидерский стиль управления в экономике

Исключительно важное значение лидерства в современном бизнесе не подкрепляется в России соответствующим вниманием со стороны разработчиков программ высшего образования по направлению «Менеджмент». Теории менеджмента направлены на формализацию принимаемых руководителями решений, в том числе о степени участия работников, и при выборе стиля руководства подчиненными. В статье обосновывается актуальность и целесообразность выделения лидерского подхода, лидерского стиля руководства в качестве самостоятельного стиля, проводится анализ различий между менеджментом и лидерством, описываются основные характеристики лидерского стиля. Обосновывается необходимость повышения статуса дисциплин, направленных на формирование лидерского стиля управления, в составе отрасли «Экономические науки» по направлению «менеджмент».

In Russia the great importance of leadership in business today is not followed by the appropriate attention of the developers of programmes of higher education on direction "Management". The aim of management theories is to formalize leaders' decisions, including those made during the decision process on the extent of employee's participation and on the choice of leadership style. The article substantiates the relevance and appropriateness of the leadership approach, the leadership style as a separate style. The analysis of differences between management and leadership is done, and main features of the leadership style are described. The necessity of raising the status of subjects designed to develop the leadership style in management, in the sector "Economic sciences", direction "Management" is substantiated.

Ключевые слова: лидерство, менеджмент, лидерский стиль руководства, подготовка лидеров.

Key words: leadership, management, leadership style in management, training of leaders.

Актуальными проблемами современного этапа развития мировой экономики, отдельных стран и организаций являются среди прочих проблемы повышения уровня производительности труда и проблемы лидерства. Лидерство и рост производительности живого труда тесно связаны между собой. Со времен хоторнских экспериментов известно, что работа в группе может привести к повышению результативности за счет реализации группового потенциала, но для этого в группе по мере ее развития должны сформироваться соответствующие условия и стимулы. При переходе группы на стадию высокой продуктивности она имеет право называться командой. Наше определение команды таково: *Команда* – это группа в организации, достигшая высокого уровня развития и продуктивности, действующая как новая система, единая общность, в которой сочетаются преимущества формальных и неформальных групп при отсутствии их недостатков, обеспечивается наиболее эффективное и экономичное достижение результатов организации и удовлетворение личных и социальных потребностей членов команды. Деятельность команды сопровождается почти постоянное проявление синергетического эффекта.

В современном бизнесе основой не только процветания, но и просто выживания организации справедливо считается креативность персонала, и в особенности лидеров. По определению, креативность – это творческие возможности (способности) человека, которые могут проявляться в мышлении, чувствах, общении, отдельных видах деятельности, характеризовать личность в целом и/или ее отдельные стороны, продукты деятельности, процесс их создания. Креативные решения могут быть получены не только в результате находок отдельных талантливых сотрудников, но и при умелом использовании коллективного творческого потенциала. Организация и осуществление такого рода деятельности является прерогативой лидеров отдельных групп и бизнеса в целом. Качества, или компетенции, современных лидеров бизнеса, обеспечивающие индивидуальное и коллективное творчество, поддаются определению и развитию.

По существу, бизнес видит в лидерстве очередной фактор, использование которого способно повысить эффективность организации. Общий рост внимания руководителей бизнеса к человеческому

фактору наблюдается после Второй мировой войны, когда затраты, связанные с живым трудом, стали очень высокими, а сокращать их не позволяли сильные профсоюзы. Получение от этого дорогостоящего фактора производства большей отдачи требовало и более глубокого понимания мотивов и факторов трудового поведения работников, учета личностных особенностей индивида и группы. Мотивация интереса бизнеса к лидерству основана на ожидании роста отдачи, производительности труда, креативности принимаемых решений в случае, если лидеру удастся создать высоко продуктивную команду.

В общем случае, если речь не идет о «закоренелых» одиночках, у работников тоже есть интерес к командной работе. Так, в команде, особенно «команде мечты», создаваемой и ведомой лидером, имеет место причастность к происходящему в организации, сотрудничество, взаиморасположение, взаимопонимание, высокое качество трудовой жизни в целом, удовлетворение многих потребностей, например, таких как потребность в общении, в достижениях, в уважении и самоуважении (при наличии групповых достижений), раскрытие и развитие трудового потенциала, в том числе творческого, «чувство локтя», ощущение вдохновения, «драйва», надежности, стабильности, удовлетворенности трудом.

Формирование группы, управление ее развитием и достижение уровня продуктивной команды – это функция лидера. Не всякая группа способна превратиться в продуктивную команду, но роль лидера в этом превращении решающая. Есть основания считать, что лидерское управление представляет собой относительно новую парадигму управления, характерную для нового века с его заявленными инновационно-модернизационными тенденциями. И это понимают представители бизнеса и системы образования страны.

Если рассмотреть содержание единиц компетенций Профессионального стандарта (ПС) по виду экономической деятельности «Управление (руководство) организацией», то внимание к лидерским качествам руководителей представляется очевидным. Профессиональные стандарты созданы в недрах и под эгидой РСПП и имеют статус «многофункционального нормативного документа, определяющего требования к содержанию и условиям труда, квалификации и компетенциям управляющего (руководителя), изло-

женные в виде структурированных характеристик деятельности управляющего (руководителя)»¹. Профессиональные стандарты утверждены руководителем РСПП и призваны отразить требования современных работодателей России к руководящим работникам от бригадира до председателя совета директоров.

В профессиональном стандарте определено, что председатель совета директоров, член совета директоров, корпоративный директор, председатель (член) попечительского (наблюдательного) совета должны в своей деятельности «проявлять лидерство» и даже «металидерство». Генеральный директор, директор, управляющий, управляющий директор, исполнительный директор, руководитель организации должны «побуждать команды менеджеров высшего звена управления; демонстрировать лидерские умения». Заместитель генерального директора (директора, управляющего, управляющего директора, руководителя), главный (по специальности, направлению, дивизиону) директор филиала организации, директор портфеля проектов должны «развивать собственные лидерские умения». Руководитель (начальник, заведующий) (функционального) подразделения, руководитель проекта, главный специалист (по функции), начальник цеха должны «проявлять лидерские качества в коллективе».

Эти функции рассматриваются в профессиональном стандарте как неотъемлемые элементы выполняемой деятельности, как компетенции и как единицы профессионального стандарта, являющегося основой сертификации при подтверждении квалификации.

Все это означает, что бизнес осознает перспективы и пользу использования лидерства как компетенции руководителя практически любого уровня и воспринимает создание продуктивных команд в качестве фактора повышения эффективности деятельности организации.

В то же время в России в системе высшего образования для менеджеров отсутствует не только, казалось бы, актуальный сейчас акцент на лидерстве, формировании лидерских компетенций, но даже и внимание к лидерским дисциплинам. Курс «Лидерство» в

¹ Профессиональный стандарт «Управление (руководство) организацией». Национальный центр сертификации управляющих, 2010.

ФГОС-3 предлагается по выбору в рамках направления «Менеджмент». Даже просто обязательный курс в блоке профессиональных дисциплин отсутствует, при том что, переходя к усвоению профессиональных менеджерских компетенций, студенты уже не очень хорошо помнят дисциплины гуманитарной направленности. Получается, высшая школа готовит эффективных менеджеров, но не уделяет внимания эффективным лидерам, тем самым выбиваясь из мировой тенденции самого пристального внимания к лидерам и лидерству.

Проблема в том, что, говоря о лидерстве, восхищаясь лидерами, зачастую планируя карьеру, связанную с руководством людьми и лидерством, студенты и работающие менеджеры в реальности не обладают лидерскими компетенциями, не склонны прибегать к гуманным методам руководства, поскольку «не так воспитаны и обучены» в высшей школе.

В этой связи необходимо подробно рассмотреть теоретические основы лидерства как составной части научного менеджмента (управления).

Значение управления и факторы производства как объект деятельности менеджера

Факторами производства (т. е. элементами, необходимыми для производства продукции), по К. Марксу, являются средства труда, предметы труда, собственно труд. По Ж.-Б. Сэю, такими факторами являются земля (природные ресурсы), капитал и собственно труд (рисунок). И в «социалистический», и в «капиталистический» набор факторов производства входит живой труд – единственный активный фактор, воздействующий на все остальные. Для производства простой продукции достаточно умения осуществлять некоторые виды работ: так, ремесленник в состоянии сшить пару обуви, крестьянин может вырастить урожай, однако если процесс производства и/или продукт сложный, а участников производства много, возникает необходимость в разделении, координации, кооперации труда и реализации его специфической формы – управления. Даже в крестьянской семье в условиях натурального хозяйства требовались планирование работ, распределение обязанностей, координация и коррекция трудового поведения, стимулирование. Все виды и аспек-

ты совместной работы людей требуют организации и управления деятельностью.

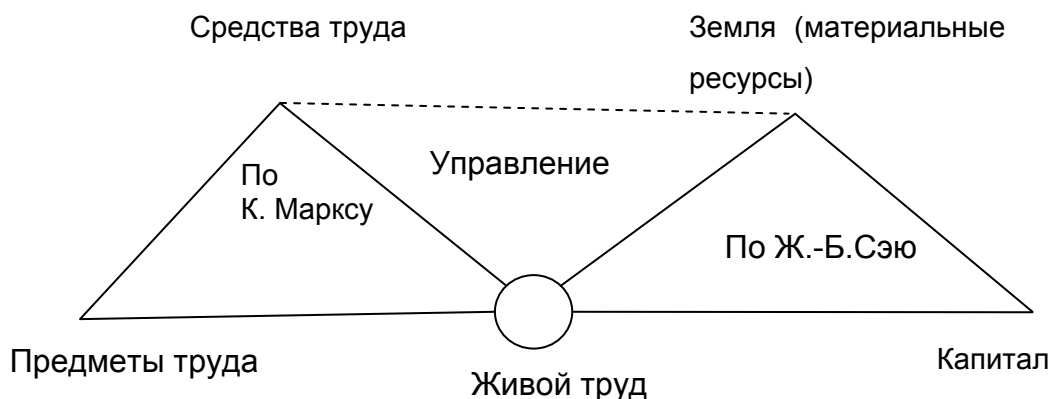


Рис. 1. Факторы производства (по К. Марксу¹ и Ж.Б. Сэю²)

Труд – процесс сознательной деятельности человека, воздействия его на предметы труда с целью создания материальных и духовных благ для удовлетворения личных и общественных потребностей. Труд – важнейшая форма бытия, главная сфера жизнедеятельности, способ преобразования себя и общества через отношения с другими.

По сути, управление является формой живого труда, направленной на удовлетворение потребностей людей в такой организации совместного труда, чтобы достигать целей скорейшим образом и минимизировать затраты всех видов ресурсов. Управление воспринимается как самостоятельный, по мнению первого директора Казанского института научной организации труда И. Бурдянского (30-е годы прошлого века), «четвертый фактор производства».

¹ Маркс К. (1818–1883), мыслитель и общественный деятель, основоположник марксизма. Разработал принципы материалистического понимания истории, теорию прибавочной стоимости, исследовал развитие капитализма и выдвинул положение о неизбежности его гибели и перехода к коммунизму. Идеи Маркса оказали значительное влияние на социальную мысль и историю общества конца XIX – всего XX века, постоянно находят новых сторонников и являются предметом изучения (Большой энциклопедический словарь. М., 2001).

² Сэй Ж.-Б. (1767–1832), французский экономист, сторонник свободной торговли и невмешательства государства в экономическую жизнь, один из авторов теории факторов производства. Сформулировал так называемый закон рынка, полагая, что обмен продуктов автоматически ведет к равновесию между куплей и продажей (там же).

Понятие управления

Смыслы, вкладываемые в понятие «управление» выдающимися учеными, достаточно различны.

К. Маркс выделял и рассматривал две стороны управления: управление как вид деятельности (организационно-техническая сторона), т. е. это «производительный труд, выполнять который необходимо при всяком комбинированном способе производства», и управление как проявление производственных отношений и целенаправленности (социально-экономическая сторона), т. е. часть регламента или правопорядка на производстве, что зависит от формы собственности на средства производства.

Управление – это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную целенаправленную и производительную группу (по П. Друкеру) [6, с. 39]. Эту деятельность осуществляют управленцы различных уровней, т. е. менеджеры.

Управление – элемент, функция организованных систем различной природы (биологических, социальных, технических), обеспечивающая сохранение их структуры, поддержание режима деятельности, реализацию их программ и целей [1, с. 1252]. *Социальное управление* – воздействие на общество с целью его упорядочения, сохранения качественной специфики, совершенствования и развития. Различают *стихийное* управление, воздействие которого на систему есть результат пересечения различных сил, массы случайных единичных фактов, и *сознательное* управление, осуществляемое общественными институтами и организациями.

Управление организацией – целенаправленное воздействие на систему (учреждение, предприятие, институт и т. п.) или на процесс (разработку нормативных документов, проектирование структуры управления и т. п.) [11, с. 290]. По А. Файолю, «управлять – значит предвидеть, организовывать, распоряжаться, координировать и контролировать» [12, с. 12].

Выделяют также понятие «наука управления». Предмет науки управления – законы и закономерности управления как целостного, комплексного и конкретного социального явления.

Важно отметить, что законы действуют не автоматически, а только через деятельность людей, при этом знание и следование законам определяет их поступки и поведение, а субъективность че-

ловека способна радикально исказить проявление закона [8, с. 12]. Человеческий фактор работает и в процессе открытия закона, и в процессе его проявления, его применения на практике, опосредуя и «субъективизируя» закон.

Закон – необходимое, существенное, повторяющееся отношение между явлениями в природе и обществе. Понятие закона родственно понятию сущности. Выделяют три основные группы законов: специфические, или частные (например, закон сложения скорости в механике); общие для больших групп явлений (например, закон сохранения и превращения энергии, закон естественного отбора); всеобщие, или универсальные. Познание законов составляет задачу науки.

Теории менеджмента скорее спорны, чем окончательно определены, и хотя их развитие не вызывает сомнений, никто не даст гарантии, что теория, появившаяся на свет последней, непременно лучшая. Нет единства даже в области терминологии. Например, Ф. Тейлор считал, что он создал «научный менеджмент», а в это же время А. Файоль говорил о «принципах менеджмента». В какой-то момент одна из научных школ может господствовать, затем ее место занимает другая, и в этом отражается естественный ход вещей, закон жизненного цикла, которому подчиняются не только живые системы, но также идеи и теории.

Понятие «управление» часто используется наряду с такими терминами, как менеджмент, руководство, лидерство. Иногда их принимают за синонимы. Посмотрим, есть ли принципиальная разница между смыслом, вкладываемым в понятие менеджмент, и лидерством.

Лидерство и менеджмент: понятия

Совместная деятельность людей в современном мире является источником обеспечения их жизнедеятельности и развития общества. Почти все, что окружает и чем пользуется современный человек, является продуктом совместной деятельности больших и/или малых групп людей. Люди, составляющие эти группы, обладают разными способностями, трудовым потенциалом (включая, напомним, такие его составляющие, как профессионально-квалификационный, лидерский, творческий, коммуникативный, нравственно-мотивационный и др.), разными психическими характе-

ристиками, включая мотивы, потребности, ожидания, характер и т. п. Возникает необходимость управлять этими разными работниками и личностями, чтобы достичь общих целей, ради которых люди и собираются в группы разного типа. Появляется потребность в управленце – менеджере или лидере. Сразу следует оговориться, что потребность в лидере появляется не во всех ситуациях, не во всех группах, и даже в одной и той же группе на разных этапах ее развития и при выполнении разных заданий потребность именно в лидере может возникать и исчезать. Да и лидеры, приводящие группу к успеху, могут быть разными, обладать разными качествами и свойствами. Достаточно прочесть и сравнить материалы, описывающие жизнь, личность и деятельность видных бизнесменов, политических и государственных деятелей, публикуемые в биографиях, монографиях, исследованиях, чтобы убедиться в их несхожести. Собственно, и понятия «успех», «эффективность лидера», как и все понятия, термины, относящиеся к категории оценки теми или иными субъектами, приобретают субъективное содержание и отражают субъективность «оценщика».

Рассмотрим несколько точек зрения на понятия «менеджмент», «лидерство», «лидер», отдавая себе отчет в том, что в науке и практике мнения субъектов о сущности обсуждаемого явления, объекта, предмета часто не совпадают.

Лидерство (руководство) осуществляется в отношении людей, включает фактор влияния и используется для достижения целей. Влияние означает, что взаимоотношения между людьми не являются пассивными. Более того, именно влияние используется для достижения целей. Лидерство можно определить как способность влиять на людей, чтобы достигать организационных целей. Это определение предполагает, что лидеры вовлекают других людей в процесс достижения целей.

Лидерство – это взаимоотношения между лидером и членами группы, оказывающими влияние друг на друга и совместно стремящимися к реальным изменениям и достижению результатов, отражающих общие цели [3, с. 20].

Лидерство – это 1. Функции, выполняемые лидерами в группе; планирующая, координирующая и контролирующая деятельность вышестоящих членов группы (в этой части определение совпадает с

определением менеджмента). 2. Социальные отношения доминирования и подчинения в группе, организации, обществе, основанные на способности лидеров принимать решения и оказывать влияние [9, с. 160]. Отношения имеют сильно выраженную эмоциональную составляющую, в отличие от менеджмента, который может базироваться на чисто деловой основе, «ничего личного».

Лидер (от англ. *leader* – ведущий, руководитель) – 1) глава, руководитель политической партии, общественной организации и др.; лицо, пользующееся большим авторитетом, влиянием в какой-либо группе; 2) участник спортивного состязания, идущий впереди [1, с. 643].

Лидер – авторитетный член группы, организации, общества, выполняющий роль организатора, инициатора группового взаимодействия, принимаемый группой благодаря его способности решать важные для группы проблемы и задачи [9, с. 159].

В английском языке слово «leadership» означает «руководство, водительство, лидеры» и в значительной степени совпадает с понятием «management» – «управление, заведование, руководство, менеджмент». Такая неоднозначность создает трудности в восприятии смысла, и в данной статье мы будем вести речь, скорее, о лидерстве как способе влияния руководителя на подчиненного преимущественно через его душу, в отличие от менеджмента как способа влияния на поведение подчиненного преимущественно через его разум. При этом мы понимаем неразделимость рационального и эмоционального фактора в поведении такой единой системы, как человек или личность.

Менеджмент – это достижение организационных целей эффективным и экономичным способом посредством планирования, организации, лидерства (мотивации) и контроля над организационными ресурсами [2, с. 18].

Менеджмент – это 1. Деятельность, включающая планирование, организацию, координацию и контроль, осуществляемый наемными и профессиональными работниками (менеджерами). 2. Как наука, менеджмент – совокупность методов, принципов, норм, разработанных с целью повышения эффективности предпринимательской деятельности. 3. Совокупность менеджеров, представляющих особый социальный слой в системе общественного разделения труда, про-

фессиональной и социальной структур [9, с. 175]. Считаем нужным дополнить перечень функций менеджмента такими, как анализ, учет, координация, регулирование, причем анализ предшествует планированию и «вплетается» в состав всех остальных функций.

В настоящее время общепринятым можно считать представление, что лидер в организации – индивид, гармонично сочетающий в себе лидерские и менеджерские качества. Как менеджер лидер организации реализует свои законные полномочия и статусную власть для эффективного решения организационных задач, а как лидер использует силу личностного влияния на подчиненных. Таким образом, лидер организации имеет больше возможностей эффективно управлять организацией, чем просто менеджер или просто неформальный лидер, не имеющий статусной власти. Лидер в организации – это единство менеджера, реализующего законные полномочия и обладающего компетенциями определять, структурировать, контролировать, принуждать, поощрять, наказывать, и лидера, реализующего личный авторитет и обладающего компетенциями побуждать, увлекать, убеждать, ободрять, мотивировать, объединять [7, с. 215–216]. Доказано, что менеджер, обладающий лидерскими качествами и применяющий их на деле, способен получить от подчиненных ему людей гораздо большую отдачу, если сумеет сформировать команду единомышленников и достичь синергетического эффекта, будь то физическая или умственная деятельность.

Лидерство – явление, происходящее в среде людей – есть форма человеческой деятельности, т. е. деятельности в условиях прямого контакта между людьми; оно отличается от канцелярского администрирования, основанного на написании бумаг, или деятельности по решению проблем. Лидерство динамично и включает в себя использование власти.

В последние годы было много написано о лидерской роли менеджеров. Менеджмент и лидерство одинаково важны для организаций. Популярное определение менеджмента вполне сходно с определением лидерства: достижение целей организации с помощью подчиненных менеджеру людей. В менеджменте достаточно много специализаций, связанных с уровнем управления, основным объектом и предметом управления. Эффективные менеджеры

должны быть также и хорошими лидерами, потому что с понятиями лидерства и менеджмента ассоциируются различные характеристики, которые обеспечивают различные аспекты сильных сторон организации.

Одно из главных отличий между менеджером и лидером связано с источником власти и уровнем лояльности порожденных им последователей. Идеал – слияние качеств лидера и менеджера в одном лице, занимающем руководящую должность: у такого человека богаче инструментарий и возможности влияния, более гибкие подходы, включая индивидуальный, низкая вероятность появления в команде второго лидера-оппозиционера. Он может быть более «долгоиграющим» и адаптивным к ситуациям, «синтетическим руководителем».

Со своей стороны считаем, что лидерство можно определить следующим образом: это форма проявления влияния на поведение людей, основанная на преимущественно социально-психологическом контакте и социально психологических методах управления в достижении целей организации за счет гармонизации её интересов и интересов последователей лидера и стремления к достижению синергетического эффекта. В этом контексте менеджмент – форма влияния на поведение людей, основанная преимущественно на административно-правовых и экономических методах управления для достижения целей организации. И лидер, занимающий руководящий пост, и менеджер должны владеть всеми методами управления людьми и уметь подобрать в каждом случае наиболее эффективный метод. Различия заключаются в приоритетах, отдаваемых тем или иным методам. Повторим, в идеале руководителем должен быть тот человек, который умело сочетает лидерство и менеджмент в одном лице.

Две наиболее известные описательно-сравнительные модели лидерства и менеджмента

В учебнике Р. Дафта «Менеджмент» имеется сравнительное описание характеристик менеджера и лидера, которое мы с добавлением некоторых уточнений приводим в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение качеств лидера и менеджера (по Дафту)

Характеристики лидера	Параметры сравнения	Характеристики менеджера
Душа (категория личности)	Ключевое понятие	Разум (вообще-то, разум – тоже категория личности)
Провидчество (умение видеть будущее), системное мышление, организация коллективного творчества	Провидчество (умение видеть будущее)	Рационализм, расчетливость, системное мышление
Страстность	Метод убеждения	Консультирование, выдача советов
Способность к творчеству и к генерированию творчества	Основа достижения цели	Настойчивость
Гибкость, адаптивность, креативность	Манера поведения	Умение решать проблемы методично
Вдохновенность и умение вдохновлять, энтузиазм, драйв	Фактор влияния	Сообразительность
Инновационность	Ролевые предпочтения	Аналитичность
Мужество, способность к оправданному риску, системное мышление	Роль эмоций	Способность к структуризации, системное мышление
Богатое воображение, способность сформировать привлекательную миссию, видение будущего	Стиль принятия решений	Вдумчивость, осторожность, расчетливость
Стремление к экспериментированию	Степень свободы	Официальность, опора на регламент
Способность инициировать изменения	Эффективность в условиях	Стабилизирование ситуации
Личностная власть (референт, обладатель харизмы, авторитета)	Источник власти	Должностная власть (легитимная, принуждение, вознаграждение)

Источник: [2, с. 573].

Здесь очевидно разделение по линии «душа и разум»: «эмоциональное, духовное» характерно для лидерского подхода к управлению, а «рациональное, рассудочное, логическое» – для

менеджерского подхода. В качестве замечания: логичность, рациональность, разум есть качества мышления человека, работа его сознания, что является характеристикой души человека и исследуется в психологии, так что такие критерии разделения не выглядят вполне убедительными.

В табл. 2 представлены отличия менеджера от лидера как управленца.

Таблица 2

Отличие менеджера от лидера

Функции менеджера	Функции лидера
Администратор	Инноватор
Поручает	Вдохновляет
Работает по целям других	Работает по своим целям
План — основа действий	Видение — основа действий
Полагается на систему	Полагается на людей
Использует доводы	Использует эмоции
Контролирует	Доверяет
Поддерживает движение	Дает импульс движению
Профессионален	Энтузиаст
Принимает решения	Превращает решения в реальность
Делает дело правильно	Делает правильное дело
Уважаем	Обожаем

Источник: [4, с. 478].

Здесь можно дополнить: речь идет, по-видимому, о предпочтениях, а не о противопоставлении. То есть лидер, находящийся на служебной позиции, выполняет и те функции, которые относятся автором этого сравнения к менеджерским: планирует, доверяет, но контролирует, профессионален (иначе, возможно, не будет одного из факторов убедительности лидера – авторитета), использует и доводы, и эмоции, работает (если не является хозяином компании) над достижением целей, поставленных вышестоящим руководством, и т. п. В то же время компетентный менеджер в своей работе проявляет лидерские качества и не игнорирует инструменты влияния, соотносимые, скорее, с ролью лидера.

Стиль руководства

Одной из важнейших для подчиненных характеристик руководителя является его стиль управления, или стиль руководства.

«Стиль руководства – совокупность неформализованных приемов руководства. В стиле руководства проявляется специфическая особенность труда руководителя... Наличие индивидуальной составляющей стиля руководства объясняется тем, что каждый человек представляет собой психофизиологическую индивидуальность, от которой зависят такие характеристики личности, как темперамент, способности, направленность интересов и т. п. Ими определяется интерпретация конкретной ситуации, требующей решения руководителя, и тот присущий ему «почерк» деятельности, через который в навыках и умениях реализуются приобретенные знания... Опытные руководители, достигшие высокой степени профессионализма – искусства управления, могут варьировать элементы индивидуальной составляющей стиля в зависимости от ситуации и от людей, с которыми им приходится иметь дело... Стиль руководства становится средством психологического воздействия, умелое применение которого является важным фактором эффективного руководства, условием создания в коллективе плодотворного морально-психологического климата, порядка и дисциплины» [11, с. 269].

Более короткое определение таково: относительно устойчивая система способов, методов и форм практической деятельности менеджера¹. Наиболее популярный среди менеджеров набор стилей руководства в свое время разработал К. Левин, немецко-американский психолог. Это, конечно же, авторитарный, демократический и попустительский стили. Кратко их можно описать следующим образом.

Авторитарный (директивный) стиль: ориентация руководителя на собственное мнение и оценки. Стремление к власти, уверенность в себе, склонность к жесткой формальной дисциплине, большая дистанция с подчиненными, нежелание признавать свои ошибки. Игнорирование инициативы, творческой активности людей. Единоличное принятие решений. Контроль за действиями подчиненных.

¹ URL: <http://poznajvse.com/menedgment/25/3141> (дата обращения: 03.09.2015).

Попустительский стиль (пассивное невмешательство): Снисходительность к работникам. Отсутствие требовательности и строгой дисциплины, контроля, либеральность, панибратство с подчиненными. Склонность перекладывать ответственность в принятии решений на других, на своих подчиненных.

Демократический стиль: требовательность и контроль сочетаются с инициативным и творческим подходом к выполняемой работе и сознательным соблюдением дисциплины. Стремление делегировать полномочия и разделить ответственность. Демократичность в принятии решения [5, с. 159–162].

В теории менеджмента перечисляются и многие другие концепции, описывающие иные стили руководства и рекомендующие условия применения того или иного стиля в зависимости от оценки лидером различных факторов ситуативного характера, специфики подчиненных и исполняемого задания. Создается впечатление, что задачей этих рекомендаций является алгоритмизация принятия решения руководителем, что представляется технократизмом в свете сложности, уникальности, живой природы всех субъектов взаимодействия – руководителей и подчиненных. Понимая решающую роль именно людей в достижении целей организации, в ряде концепций руководства рассматривается стиль, направленный на людей, стиль, направленный на общение (модели университетов Огайо, Мичигана, модели Блейка и Мутон, Лайкерта, Херси и Бланчарда и др.). Таким образом, уже и в классике менеджмента имеет место выделение стиля, связанного чисто с воздействием на человеческий фактор.

Однако попытки алгоритмизировать, формализовать процесс выбора стиля руководства, процесс принятия решения не доказали своей эффективности: «демократический стиль не всегда является наиболее продуктивным. Так, в результате опроса 1000 рабочих обнаружилось, что те из них, кто часто взаимодействовал с начальником по роду работы, предпочитали и были удовлетворены работой с авторитарным лидером. Работники таких профессий, как пожарные, полицейские, административные помощники, проявляли аналогичное отношение к автократизму. В конечном счете так и не было найдено прямой связи какого-либо стиля с эффективным лидерством» [4, с. 486].

На наш взгляд, недостатки менеджерских стилей – стремление к упрощению сложных явлений, формализация, отсутствие глубины, механицизм, технократизм, непсихологичность.

Вот с учетом каких факторов должен определять стиль руководства эффективный менеджер, согласно теории Врума-Йеттона [6, с. 509].

Стиль руководства определяется параметрами ситуации:

- 1) наличие или отсутствие явно предпочтительного решения,
- 2) наличие или отсутствие опыта в решении подобных задач и необходимой информации,
- 3) степень структурированности проблемы,
- 4) отношение подчиненных к внедрению решения,
- 5) прогноз поведения подчиненных в случае единоличного принятия решения руководителем,
- 6) степень разделения подчиненными целей организации и мотивируют ли их эти цели,
- 7) возможность развития конфликтной ситуации в связи с обсуждением и принятием того или иного варианта решения.

Руководитель принимает решения, оценивая эти факторы. Что он должен знать, какими компетенциями обладать, какие модели ситуации и объектов управления своих подчиненных должен рассматривать и принимать во внимание? К примеру, факторы 4–7 требуют при научном подходе исследования мотивов, ожиданий подчиненных в случае принятия того или иного решения и применения того или иного способа его принятия, определения степени сопротивления (просто поворчат и смирятся в случае недовольства или устроят забастовку, социальный конфликт), прогноз должен базироваться на интуиции или научном представлении о специфике группы и каждого в отдельности и вариантов его поведения. Все эти факторы динамичны, т. е. постоянно меняются, субъективно воспринимаемы, трудоемки для выявления, требуют много времени и специальных компетенций для исследования. Анализ каждого фактора требует научного подхода и минимизации субъективизма в оценке.

Для понимания этой глубины и специфики ситуации, людей, самого себя менеджерской подготовки недостаточно, нужен лидерский подход, владение такими фундаментальными науками, как психология, социальная психология, социология и соответствующими методами познания.

Управление поведением столь сложными явлениями, как индивиды и группы в организациях, требует специальной подготовки и постоянного труда по более глубокому их пониманию, чтобы управляющее воздействие было наиболее эффективным. Эта работа требует приобретения разнообразных навыков и использования для познания и регулирования поведения наиболее адекватных моделей. В связи с постоянным развитием объекта управления (который всегда является и субъектом, активным лицом во взаимодействии с руководителем) необходим постоянный процесс накопления и осмысления, научного познания сути происходящих изменений, коррекция и замена моделей, объясняющих поведение и его причины.

Лидерский подход и стиль руководства

Мы исходим из того, что назрела необходимость выделить лидерский стиль управления как вполне самостоятельный. В качестве основы восприятия лидерского подхода и лидерства как явления целесообразно опираться на следующие принципы:

- лидерство как явление конкретно, ситуативно, системно, измеримо, разнообразно, уникально и в значительной степени субъективно с позиций разных групп интересов и отдельных личностей;
- требования к профессиональным и личностным качествам лидера на конкретном рабочем месте должны быть определены, а показатели их уровня измерены;
- лидер должен быть не столько универсальным менеджером, сколько профессионалом высокого уровня в той области деятельности, в которой действует его группа, иначе он не сможет выступать арбитром в решении чисто технических вопросов, выбирать правильное направление развития, особенно в ситуации наличия множества обоснованных, но конфликтующих точек зрения;
- исследование лидерства должно происходить на научной основе, на основе понимания его системной сущности и зависимости от ситуации, т. е. на основе научного, системного, ситуативного подходов;
- исследование, измерение, прогнозирование, коррекция лидерства требует высокого профессионализма от заинтересованных субъектов и групп и больших затрат времени, труда и других ресурсов;

- при проведении любых обсуждений, споров соблюдается принцип достижения однозначности толкования терминов, понятий, явлений, их определенности;

- лидер предпочитает социально-психологические методы влияния, но при этом владеет и при необходимости применяет также экономические и административно-правовые методы управления [10, с. 11–12].

Лидерский подход в таком его понимании наиболее ожидаем и желаем членами возглавляемой лидерами группы, способствует развитию всех членов организации, что приводит к постоянному развитию организации в целом, позволяет рассчитывать на коллективное творчество, нахождение креативных решений, в создании условий, для которых решающая роль принадлежит лидеру.

Определим существенные черты и специфику лидерского подхода. По нашему мнению, лидерский подход – это современный стиль управления людьми, характеризующийся следующим образом:

- базовое убеждение лидера: основной фактор успеха и развития организации – развитие людей, их лидерских качеств подходящего для человека и желаемого организацией уровня: от лидерства в профессии до лидера 1 уровня (топ-менеджер, глава корпорации);

- одна из ключевых целей достижения успеха – создание высокопродуктивной команды и поддержание ее продуктивности в течение необходимого времени (например, до завершения проекта) или постоянно;

- поощрение добровольного расширения полномочий, инициативы и принятия ответственности, разумного риска;

- способ принятия решений: коучинг, методы коллективной мыследеятельности, вовлечение в принятие решений (партисипация), консалтинг по процессу;

- подбор персонала с учетом индивидуального трудового потенциала и потенциала, необходимого для работы в команде (коммуникативного, лидерского, к развитию);

- способ доведения задач до исполнителя: коучинг, ориентация на клиента, ориентация на группу;

- отношение к знаниям: лидер высоко ценит и осуществляет менеджмент знаний;

- развивает лидерские качества подчиненных, расширяет их кругозор, обеспечивает повсеместную преемственность;

- саморазвитие для лидера – постоянная работа;

- отношение к подчиненным: заинтересованное, индивидуальный подход;

- отношение к соблюдению дисциплины: возможен индивидуальный режим при превышении отдачи над негативным влиянием на коллектив;

- стимулирование с учетом индивидуальных особенностей, потребностей, вклада и ожиданий работника (при возможности);

- содержание труда: преимущественно творческий, продуктивный, коллективный характер;

- возможные девиации: групповое мышление, утрата высоких моральных качеств, подмена целей организации целями группы или лидера, превращение пребывания в группе в Дом отдыха.

Анализ многочисленных литературных источников показывает, что подчиненные ожидают от лидера, и соотносят понятие «лидер» с исполнением следующего набора ролей:

- профессиональный менеджер, эффективно выполняющий свои служебные обязанности;

- организатор деятельности подчиненных, последователей;

- вдохновитель, энтузиаст, интегратор усилий, провидец, прогнозист;

- постановщик привлекательных целей;

- коучер (коуч);

- педагог;

- психотерапевт;

- переговорщик, уговорщик;

- наставник;

- пользующийся доверием, обладающий способностью убеждать;

- авторитет (как профессионал и моральная личность), образец для подражания;

- мотиватор, представитель-персонализатор группы, аналитик, формирователь миссии и видения будущего;

- формирователь культуры, стратег, создатель команды, воспитатель, развивающий потенциал последователей и др.

Подведем итоги.

Итак, в современной науке основанием при разделении ее на направления и дисциплины наличие связи между ними не является фактором, препятствующим самостоятельным специфическим глубоким исследованиям в каждой отдельной области. Углубленное исследование в узкой области обычно бывает продуктивным, не следует просто игнорировать наличие связей и рассматривать их как факторы внутренней или внешней среды. Например, душа и тело в человеке тесно связаны, но это не приводит к изучению их в единстве (за исключением дисциплин, предметом которых являются эти связи и взаимовлияние). Вполне продуктивно сосуществуют медицина и психология во всем разнообразии их структур, обогащая друг друга результатами исследований в каждой из этих областей и расширяя горизонты познания человека.

В лидерстве и менеджменте имеются как совпадающие элементы, так и фундаментальные различия, о чем говорят результаты исследований состава лидерских и менеджерских качеств и специфики. Лидерство и менеджмент – не одно и то же, эти явления не могут быть соотнесены как «система и элемент», «общее и частное», «главное и второстепенное», «доминирующее и подчиненное». Это, скорее, двуединство, которое не должно препятствовать глубоким исследованиям в области каждой из составляющих это двуединство наук с учетом их специфики.

Значимость лидеров как ключевого фактора для достижения успеха в экономической деятельности неоспорима. Лидерский стиль является зачастую наиболее ожидаемым подчиненными, он особенно эффективен в процессе поиска и реализации креативных решений.

Явление лидерства системно, ситуативно, субъективно, непознаваемо в полной мере, всегда уникально, результаты определяются множеством внешних и внутренних факторов организации, самого лидера, ситуации, подчиненных, групп интересов. Исследование такого сложного живого системного явления в рамках достаточно формализованной науки и практики менеджмента под эгидой менеджмента не сулит глубокого понимания сути явления, выявления закономерностей, общего и уникального.

Фундаментальные знания, компетенции в области управления людьми, лидерского управления, лидерского стиля предоставляют

психология, социология, социальная психология и другие гуманитарные науки. Такого рода дисциплинам в рамках а не уделяется достаточного внимания, ограничиваются обобщенными моделями и теориями, имеющими форму рекомендаций и не нацеленными на глубокое познание сущности и специфики управляемых систем, и оказанием влияния на людей на основе углубленных и более адекватных для человека образов, моделей.

Подготовка к управлению людьми должна быть основана на фундаментальных науках гуманистического блока. Целесообразно выделить и описать блок научных дисциплин, формирующих лидерское мировоззрение, лидерский стиль управления, гуманистическое отношение к людям, управление на основе социально-психологических методов. В качестве базовых дисциплин лидерского блока можно считать вышеназванные психологию, особенно психологию личности, социологию, социальную психологию, а также организационное поведение, экономическую психологию, экономическую социологию. Формирование такого блока с акцентированием внимания на его гуманистическую и управленческую направленность должно способствовать повышению статуса в сознании студентов каждой из входящих в состав блока дисциплин и статуса собственно лидерского стиля управления. Приобретение компетенций, предоставляемых этими и другими гуманитарными дисциплинами, подкрепляемое мотивацией к занятию лидерской позиции в экономической организации, должно способствовать формированию на принципиальном уровне гуманного подхода к подчиненным, применению истинно лидерского стиля руководства, глубокому пониманию решающей роли людей в достижении целей организации.

Список литературы

1. Большой энциклопедический словарь. – М.: Большая Рос. энцикл. – СПб.: Норинт, 2001.
2. Дафт Р. Менеджмент. – СПб.: Питер, 2006.
3. Дафт Р. Л. Уроки лидерства. – М., 2006.
4. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. – М.: Гардарика, 1998.
5. Лучшие психологические тесты для профотбора и профориентации.
6. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 1992.
7. Организационное поведение / под ред. Г. Р. Латфуллина, О. Н. Громовой. – СПб., 2004.

8. Основы научного управления социалистической экономикой / под общ. ред. В. Г. Белова. – М.: Мысль, 1988.
9. Социологический энциклопедический словарь / ред.-координатор академик РАН Г. В. Осипов. – М., 2000.
10. Спивак В.А. Лидерство: учеб. для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2014. – С. 11–12.
11. Управление социалистическим производством (Организация, Экономика): слов. / под ред. О.В. Козловой. – М.: Экономика, 1983.
12. Управление – это наука и искусство: А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – М.: Республика, 1992.

Мотивация и вовлеченность студентов в благотворительную деятельность

Добровольческий труд является одним из важных ресурсов для деятельности многих благотворительных организаций. В настоящее время среди волонтеров мало молодых людей. Молодые люди обладают рядом характеристик и потенциалом, которые делают данный сегмент привлекательным для привлечения в сферу благотворительности. Авторы исследуют мотивацию, которая лежит в основе благотворительного поведения, ее влияние на вовлеченность в волонтерскую деятельность молодых людей. В качестве индикаторов вовлеченности взяты такие показатели, как количество часов, регулярность и вид волонтерской деятельности, предпочитаемой молодыми людьми.

Charity work is one of the main resources for activities of non-profit organizations. Now there are not enough young people among volunteers. The number of features and the potential of young people make them attractive for involving into charity work. The article concerns young volunteers' behavior. The authors study young people's motivation, its influence on students' engagement in volunteering. Indicators of engagement are hours donated to the charity, regularity and type of volunteer activity.

Ключевые слова: благотворительность, студенты, волонтеры, мотивация, вовлеченность.

Key words: students, volunteers, motivation, engagement.

Благотворительная деятельность в последнее время становится все более заметным не только для специалистов явлением в жизни российского общества.

Один из индикаторов развития благотворительного движения – развитие такого вида благотворительной деятельности, как добровольчество, которое одобряется властью и обществом [1]. Исследования показывают, что в последние годы от 30 до 40 % россиян занимаются чем-то общественно полезным бесплатно [5].

Добровольческий труд – это один из важных ресурсов, необходимый для деятельности многих благотворительных организаций.

Его главная особенность – добровольность и безвозмездность. В этой связи перед благотворительными организациями встает вопрос о том, как привлекать добровольцев и удерживать их в организации, вовлекать их в ее деятельность. Вовлеченность в деятельность благотворительной организации обеспечивает организацию таким ресурсом, как постоянная помощь добровольцев, которая становится отношенческим капиталом, позволяющим организации выстраивать работу по выполнению ею своей миссии. Работая, можно сказать, в условиях «жесткой конкуренции», как и коммерческие предприятия, благотворительные организации применяют различные маркетинговые инструменты для привлечения ресурсов и результативной деятельности. Так, они используют сегментацию и позиционирование, которое помогает подчеркнуть выгоды, отвечающие предпочтениям конкретной группы, и в то же время минимизировать издержки, воспринимаемые этой группой как негативные.

Молодое поколение волонтеров

Особый интерес, на наш взгляд, для привлечения в благотворительную деятельность представляют молодые люди, студенты. Они обладают большим потенциалом, но недостаточно представлены в данный момент в рядах волонтеров [4].

Студенты высших учебных заведений в два раза чаще принимают решение посвятить свое время волонтерству, чем молодые люди, не получающие высшее образование [8]. Вовлеченность людей в добровольчество зависит от уровня образования: в неформальное добровольчество включено 19 % населения с образованием ниже среднего, с высшим образованием – 40 % [7]. Также данная возрастная группа из всех возможных вариантов благотворительной помощи в большей степени отдает предпочтение «помощи делом» [2].

Молодые волонтеры обладают рядом характеристик, которые способствуют делать привлекательной сферу благотворительности. Молодые люди более разборчивы в выборе организации, в которую вступают [15], привлекают в организацию своих друзей, приносят идеи, могут выполнять сразу несколько заданий одновременно и долгое время остаются верными организации [16].

В долгосрочной перспективе молодые волонтеры – это будущие сотрудники, финансовые доноры и лидеры волонтерских и иных благотворительных организаций.

С учетом характеристик и возможностей молодых волонтеров, их потенциала и потребности благотворительных организаций в волонтерах, обладающих определенными характеристиками, следует понять поведение молодых волонтеров, определить взаимосвязь мотивации и вовлеченности.

Для достижения этой цели необходимо понять мотивацию, которая лежит в основе благотворительного поведения, оценить ее влияние на степень вовлеченности в волонтерскую деятельность молодых людей. С учетом специфики волонтерства для определения вовлеченности необходимо оценить количество часов, регулярность и вид волонтерской деятельности, предпочитаемой молодыми людьми.

Объектом исследования являются волонтеры благотворительных организаций, молодые люди в возрасте от 16 до 27 лет. Предметом исследования – мотивация студентов и их вовлеченность в благотворительную деятельность.

Мотивация как основной фактор, влияющий на волонтерскую деятельность

Для анализа мотивации, потребностей, удовлетворение которых преследует волонтер, выбирая то или иное благотворительное поведение, мы рассмотрели три классификации мотивов.

Классификация Клэри и других базируется на функциональной теории психологии, согласно которой одинаковая волонтерская деятельность в своей основе имеет разную мотивацию [10]. Авторы выделили шесть функций, которые обслуживает добровольчество:

- ценностная – забота об остальных людях, бескорыстная помощь окружающим;
- обучающая – получение новых навыков или развитие уже имеющихся;
- социальная – нахождение в кругу друзей, коммуникация, участие в деятельности, которую другие осознают как важную;
- профессиональная – развитие профессиональных навыков и улучшение своих конкурентных преимуществ;
- защитная – избегание своих проблем или сглаживание чувства стыда за свое более удачное положение в обществе;
- развивающая – саморазвитие субъекта, его позитивные стремления.

Бассель и Форбс в своей работе отметили такие мотивы, как желание встретиться со знаменитостями, получить привилегии, льготы, право носить униформу и путешествовать [9]. Также они

выделили такие мотивы, как присоединение к рядам волонтеров по приглашению значимого для волонтера лица, распространенность в семье или в среде друзей практики волонтерства, а также религиозные чувства.

В российском исследовании, проведенном в 2012 г. Фондом «Общественное мнение» (ФОМ), были получены следующие мотивы добровольческой деятельности: карьерные, мотивы расширения социальных контактов, мотивы самопомощи, альтруистические [5].

Для анкеты мы сопоставили три данных классификации и получили 21 утверждение-мотив участия молодых людей в волонтерской деятельности. Мы намеренно не взяли за основу одну из классификаций, так как предположили, что вследствие различия в возрастных характеристиках респондентов у выбранной нами возрастной группы мотивы могут сформироваться иным образом (У Клэри и др. – 40,9 лет, ФОМ – 38 лет).

Методология

В исследовании участвовали студенческие благотворительные организации, созданные на базе вузов. Для участия в опросе приглашались только студенты экономических специальностей [11].

В связи с широкой доступностью для молодой аудитории Интернета методом опроса в данном исследовании стало онлайн-анкетирование.

В результате опроса были получены 107 анкет студентов (72 женщин; 35 мужчин; средний возраст 21,4 года), выполняющих волонтерскую работу в благотворительных студенческих организациях [6].

Существенное преобладание женщин (68 %) среди опрошенных отражает, по нашему мнению, средние данные по сектору, поскольку среди добровольцев российских некоммерческих организаций женщины составляют 53 % [3].

С точки зрения материального положения, большинство респондентов оценили его как среднее (36,45 %) либо выше среднего (32,71 %). Такое распределение волонтеров по уровню дохода подтверждает исследования О'Брайна, который выявил, что люди с плохим материальным положением очень редко вовлечены в благотворительную деятельность [13].

Для выявления групп мотивов, характерных для молодых волонтеров, а также их влияния на степень вовлеченности в волонтерскую деятельность был проведен факторный анализ. В ходе анализа было выделено шесть основных групп мотивов (таблица).

Таблица

Выделенные факторы
(n=107, факторная нагрузка >0,4, КМО (мера выборочной адекватности Кайзера-Майера-Олкина) = 0,712)

Мотивы	Компоненты					
	Развитие карьеры/навыков	Доступ к информации/ новым социальным контактам	Самореализация	Признание	Альтруистические мотивы	Значимый человек
Хочу завести полезные знакомства	,637					
Я хочу научиться чему-то такому, что позволит мне в дальнейшем найти хорошую работу	,766					
Хочу интересно провести свободное время	,504					
Я хочу совершенствоваться в том деле, которое у меня хорошо получается	,521					
Здесь я могу заниматься своим любимым делом, хобби	,624					
Я хочу проводить время с интересными людьми	,605					
Я хотел (а) с кем-нибудь подружиться		,525				
Моя работа волонтером даёт мне доступ к нужной мне информации		,757				
Я работаю здесь, так как благодарен этой организации за помощь кому-то из членов моей семьи или моим друзьям		,842				
Я работаю, чтобы понять, на что я способен (способна)			,493			
Хочу воплотить то, что я придумал			,610			
Я работаю именно в этой благотворительной организации, так как считаю её дело очень важным			,696			
Я хочу помогать тем, кто оказался в трудном положении			,570			
Хочу, чтобы мои профессиональные знания и навыки принесли пользу благотворительной организации				,786		
То, что я помогаю другим, позволяет мне уважать самого себя				,425		
Я работаю, так как волонтерам нередко предоставляются различные привилегии, льготы и возможности				,547		
Мне хочется приносить пользу всем людям					,467	
Я помогаю из религиозных убеждений					,618	
Я хочу заслужить уважение окружающих					,727	
Я работаю, так как меня пригласили друзья, родственники						,853
Помогая другим, я забываю о своих проблемах						,467

По результатам исследования мотив самореализации оказался часто встречающимся среди опрошенных волонтеров (25,23 %). Для данной группы характерны также мотивы, позволяющие применить свой энтузиазм, способности и идеи на благо какой-либо определенной организации. Такие результаты свидетельствуют о том, что для молодых людей волонтерская организация – это в первую очередь место для пробы себя и воплощения своих идей в жизнь.

Очень близкой по уровню встречаемости с первой упомянутой группой оказалась группа мотивов развитие карьеры/навыков. Полезные знакомства, встреча с интересными людьми, возможность совершенствовать свои навыки, хобби, а также интересное времяпрепровождение отметили 21,5 % опрошенных молодых людей в качестве мотивов волонтерской деятельности. Тот факт, что в данную группу попали такие мотивы, как хобби и интересное времяпрепровождение, можно объяснить тем, что занятие любимым делом связано с развитием навыков, а интересное времяпрепровождение во многих случаях связано с приобретением или занятием каким-либо хобби.

Как видно, большинство из включенных в данный фактор переменных направлено либо на улучшение своего положения на рынке рабочей силы, либо на развитие каких-либо навыков, которые также могли бы помочь студенту получить конкурентные преимущества и послужить карьере. Результаты исследования, проведенного ФОМ в 2012 г., также подтверждают, что мотив развития карьеры является значимым для опрошенных в возрасте 18–30 лет (79 % респондентов) [5].

Мотивы развития карьеры и навыков актуальны для молодых людей, которые находятся на том жизненном этапе, когда они еще не успели подняться по карьерной лестнице. Студентам только предстоит начать свою профессиональную деятельность, и волонтерская организация должна предложить им такой опыт, чтобы повысить их конкурентные преимущества.

Редко высказывались мотивы доступа к информации/социальным контактам. Согласно работе Заслоу, 2004, молодые люди предпочитают совместную работу, включающую взаимодействие с другими волонтерами, в том числе это обусловлено возможностью заведения новых социальных связей [17]. Однако среди волонтеров, участвующих в опросе, только 8,41 % назвали мотив

участия в благотворительной деятельности. Это можно объяснить тем, что на сегодняшний день молодые люди не испытывают недостатка возможностей для расширения своих социальных связей. В силу возраста они ненамеренно постоянно вступают в новые социальные коллективы (на работе, в учебном заведении). Следовательно, для молодежи мотив расширения социальных контактов не будет ведущим при вступлении в ряды волонтеров. Наши данные также отличаются от исследования ФОМ, в котором подавляющее большинство молодых людей (18–30 лет) сказали, что добровольчество дает им или друзей, или общение с интересными людьми или хобби [5].

Мотивы, связанные с признанием, являются ведущими у 23,36 % респондентов. В данный фактор входят использование своих профессиональных знаний и навыков на пользу организации, получение привилегий и самоуважение.

Взаимную корреляцию данных мотивов, по нашему мнению, можно объяснить тем, что все три мотива направлены на повышение самооценки индивида, его признание со стороны.

Так, привилегии, получаемые за труд, повышают статус их владельца в собственных глазах и глазах общества. Самоуважение, получаемое от работы в благотворительной организации основано на признании своих достоинств и удовлетворении от дела, которым занимаешься. Используя свои профессиональные навыки на пользу организации, волонтер понимает, что не зря учился, он оказывает квалифицированную помощь, получает признание со стороны организации, и тем самым повышает свою внутреннюю оценку.

На долю альтруистических мотивов приходится всего 15,89 %. Это показывает, что альтруизм, который принято считать основой волонтерского движения, не является первостепенным мотивом для молодого поколения. Желание и готовность быть волонтером для молодых людей в большей степени зависит от внутренних характеристик и потребностей, нежели базируется на альтруизме [12]. Молодые люди вступают в ряды волонтеров, если они могут получить осязаемые выгоды от данного времяпровождения и интересно провести время. Новое поколение волонтеров, в отличие от предыдущих, больше заинтересовано в личном признании, нежели руководствуется чувством социальной ответственности [14]. Идеалистические мотивы становятся более значимыми по мере увеличения возраста респондентов [5].

Последняя выделенная переменная включила в себя: мотив значимого приглашающего человека и мотив избегания своих проблем. Данный фактор был назван *значимый человек*, так как этот мотив имеет по результатам анализа наибольшую факторную нагрузку, превышающую нагрузку второго мотива примерно в два раза. Связь двух таких разных мотивов может быть объяснена как элемент отчуждения ответственности. Мотивированный таким образом волонтер принимает приглашение значимого человека, т. е. инициатива стать волонтером не исходит от самого человека. В мотиве избегание собственных проблем также можно проследить снятие ответственности за свою жизнь, нежелание решать свои проблемы.

Мотив значимого человека имел одну из самых низких частот встречаемости (12,5 %). Мы можем предположить, что с одной стороны для молодых людей практика волонтерства, как благотворительной деятельности, не является тем, что позволяет забыть о своих проблемах. С другой стороны, это может быть связано с тем, что в возрасте от 16 до 27 лет люди пытаются стать самостоятельными, независимыми, и приглашение к волонтерству от значимого человека не будет ведущим мотивом для включения их в благотворительную деятельность.

Взаимосвязь мотивации и степень вовлеченности молодых людей в волонтерскую деятельность

Следующей задачей исследования было определение того, как выделенные группы мотивов влияют на вовлеченность молодых людей в волонтерскую деятельность. Для определения вовлеченности необходимо рассмотреть частоту участия, количество потраченных часов и вид деятельности.

В среднем молодые волонтеры принимают участие в волонтерской деятельности один или несколько раз в месяц (42,99 %). Наибольшую частоту участия в волонтерских мероприятиях (таблицы сопряженности, Хи-квадрат) показали молодые люди с мотивацией *самореализация и развитие карьеры/навыков*. Согласно полученным данным, большинство волонтеров с мотивацией развития карьеры/навыков участвуют в благотворительной деятельности каждый или почти каждый день (46,15 %), а с мотивацией самореализация – один-два раза в неделю (42,11%). Показатели участия молодых людей с другими типами мотивации оказались близки к средним показателям.

В среднем за последние 30 дней волонтеры пожертвовали 27 часов. Количество часов, посвященных благотворительной деятельности, зависит от мотивации таким же образом, как и частота участия. Волонтеры с мотивацией *самореализация и развитие карьеры/навыков* жертвуют наибольшее количество часов для благотворительной организации.

Помимо этого, показатели частоты участия и количества часов были проверены на взаимозависимость, и выяснилось, что частота участия оказывает влияние на количество времени, посвященного волонтерству.

Однако в связи с небольшим объемом выборки некоторые полученные нами результаты оказались статистически незначимыми. В дальнейших исследованиях необходимо расширить объем выборки и рассмотреть повторно наличие или отсутствие связи между этими факторами (мотивация, частота участия и количество потраченных часов).

Еще одним показателем вовлеченности является вид волонтерской деятельности, выполняемой волонтером, и его связь с мотивацией. Наличие данной связи позволит благотворительным организациям привлекать необходимых ей волонтеров, чьи качественные характеристики работы удовлетворяли бы интересам благотворительной организации. А соответствие деятельности мотиву позволило бы волонтеру испытать чувство удовлетворения, которое станет основой для построения долгосрочных отношений между ним и организацией.

Для определения существующих видов деятельности в волонтерской организации нами были опрошены руководители исследуемых волонтерских организаций. В результате опроса был составлен список видов деятельности, который был включен в анкету:

- участвую в организации чьего-либо досуга;
- помогаю кому-либо в учебе;
- посещаю детские дома;
- посещаю дома престарелых;
- ухаживаю за больными (в больнице или на дому);
- собираю пожертвования или материальную помощь: вещи, продукты, предметы первой необходимости и т. д.;
- организую акции, ярмарки, выставки, праздники и т. п.;
- перевожу людей, грузы;

- общаюсь с партнерами и дружественными некоммерческими организациями;
- распространяю информацию через социальные сети;
- помогаю нуждающимся на дому (мелкий ремонт, уборка, покупка продуктов и т. д.);
- создаю или поддерживаю, пополняю информацией интернет-сайт своей волонтерской организации;
- собираю информацию, обрабатываю почту, телефонные звонки.

Анализ результатов при помощи коэффициента парной корреляции Пирсона установил взаимосвязь между мотивами молодых волонтеров и видами деятельности, которую они выбирают.

Так, прямая связь существует между мотивом *признание* и видом деятельности «сбор информации, обработка почты, телефонных звонков». Корреляция между двумя указанными переменными оказалась близкой к средней, равной 0,477 на уровне значимости 0,01 (2-сторонняя). Этот результат показывает, что можно ожидать, что люди с мотивацией *признание* будут предпочитать такой вид деятельности как «сбор информации, обработка почты, телефонных звонков».

Связь двух данных переменных можно объяснить тем, что данный вид деятельности рождает в волонтере чувство причастности к организации, ее делу. Вступая в различные контакты, волонтер чувствует себя значимым, у него повышается самооценка, в том числе и за счет благодарностей в адрес организации.

Было также установлено наличие связи между мотивом *доступ к информации/социальным контактам* и такой деятельностью, как уход за больными в больнице или на дому (0,455) при уровне значимости на уровне 0,01 (2-сторонняя). Можно предположить, что вид деятельности предполагает непосредственный, близкий контакт с людьми, что напрямую соответствует мотивации. Помимо этого, одной из составляющих фактора доступ к информации/социальным контактам является мотив помощь организации, которая помогла близкому человеку волонтера. Молодые волонтеры, имеющие в основе своего поведения этот мотив, выбирают данный вид деятельности как возможность помочь другим в благодарность за помощь близкому человеку.

Выводы и рекомендации для дальнейшего исследования

Результаты проведенного исследования могут быть использованы некоммерческими организациями для создания маркетинговых стратегий по вовлечению молодых волонтеров в благотворительную деятельность.

Во-первых, нами были выделены шесть мотивов, которые лежат в основе волонтерской деятельности студентов: доступ к информации/социальным связям, самореализация, развитие навыков/карьеры, значимый человек, альтруистические мотивы и мотив признания.

Мотивы самореализации, доступа к информации/социальным контактам и мотив признания оказались самыми распространенными среди опрошенных молодых людей. Благотворительным организациям при построении маркетинговой стратегии следует учесть тип мотивации и выстраивать свои взаимоотношения с волонтерами, предлагая им удовлетворить те потребности, которые отражает мотив. Это могут быть предложения по развитию круга общения, предложение попробовать себя в новом интересном деле, поощрение идей и т. д.

Во-вторых, мотивация участия волонтеров оказывает влияние на частоту участия. Волонтеры, чья деятельность определяется мотивами развития карьеры/навыков и самореализации, оказались более вовлеченными в деятельность благотворительных организаций по сравнению с другими. Благотворительным организациям стоит выявлять и привлекать волонтеров именно с таким типом мотивации для тех видов деятельности, которые требуют участия каждый день или один или два раза в неделю.

В-третьих, было установлено, что существует прямая зависимость между частотой участия в волонтерской деятельности и количеством часов, посвященных волонтерской деятельности за последний месяц.

В-четвертых, была установлена связь между некоторыми видами мотивации и некоторыми видами деятельности волонтера. В этой связи благотворительным организациям следует обратить внимание на то, что собирать информацию, обрабатывать почту,

принимать телефонные звонки предпочитают волонтеры с мотивацией *признания*. В то время как для ухода за больными в больнице или на дому следует привлекать молодых людей с мотивацией *доступа к информации/социальным контактам*.

В данной работе существенным ограничением для анализа связей стало небольшое количество респондентов. Для дальнейших исследований следует увеличить количество респондентов и расширить ряд показателей. Следует рассмотреть влияние мотивации на готовность волонтера стать координатором направления, влияние волонтерского стажа на вовлеченность, а также то, как мотивация и вовлеченность влияют на удовлетворенность волонтеров и их лояльность, что может послужить основой для формирования стратегии долгосрочных отношений между организацией и волонтером.

Список литературы

- 1 Доклад об институциональной благотворительности // Форум Доноров. – М., 2011. – С. 98.
2. Изучение отношения российских интернет-пользователей к благотворительности // Исследование ВЦИОМ и Добро mail.ru. – URL: <http://dobro.mail.ru/> 2013.
3. Мерсиянова И.В., Якобсон Л.И. Негосударственные некоммерческие организации: институциональная среда и эффективность деятельности. – М., 2007.
4. Мерсиянова И.В. Факторы вовлеченности россиян в добровольческую деятельность // Гражданское общество в России и за рубежом. – 2011. – № 2. – С. 39–45.
5. Отчёт по проекту «Ресурс добровольческого движения авангардных групп для российской модернизации». – М.: Фонд «Общественное мнение», 2012.
6. Петрова Н.В. Исследование взаимосвязи между мотивацией и степенью вовлеченности молодых волонтеров в благотворительную деятельность // НИУ ВШЭ. Бакалаврская работа. – М., 2014. – С. 88 (с прилож.).
7. Потенциал и пути развития филантропии в России/под ред. И. В. Мерсияновой, Л. И. Якобсона. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – высшей школы экономики, 2010. – 419.
8. Boraas S. Volunteering in the United States//Monthly Labor Review. – 2003. – No.126 (August). PP. 3–11.
9. Bussell H. & Forbes D. Understanding the volunteer market: The what, where, who and why of volunteering // International Journal of Nonprofit and Voluntary Sector Marketing. – 2002. – № 7(3). – PP. 244–257.

10. Clary E.G., Snyder M., Ridge R.D. et al. Understanding and assessing the motivations of volunteers: a functional approach // *Journal of personality and social psychology*. – 1998. – Vol. 74(6). – PP. 1516–1530.
11. Haski-Leventhal D. Students' Vocational Choices and Voluntary Action: a 12-Nation Study // *Voluntas: Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*. – 2008. – Vol. 19(1). – PP. 1–21.
12. Hustinx L. and Lammertyn F. Collective and reflexive styles of volunteering: A sociological modernization perspective // *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*. – 2003. – No. 14. – PP. 167–187.
13. O'Brein E. M. Outside the classroom: Students as employees, volunteers and interns // *Research Briefs*. – 1993. – No. 4. – PP. 1–12.
14. Peterson D.K. Recruitment strategies for encouraging participatin in corporate volunteer programmes // *Journal of Business Etihcs*. – 2004. – No. 49. – PP. 371–382.
15. Rehberg W. Altruistic Individualists: Motivations for International Volunteering Among Young Adults in Switzerland // *Voluntas: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*. – 2005. – Vol. 16. – No. 2 (June 2005). – PP. 109–122.
16. Sargeant A. *Marketing management for nonprofit organizations* // Oxford: Oxford University press. – 2009. – 3d eddition.
17. Zaslow J. Moving On–Why Nonprofits are Trying to Get Hip: A Quest to Bring in the 20– Somethings // *Wall Street Journal*. – 2007. Oct. 7. D. 1.

Сведения об авторах

Бушенева Юлия Ивановна – кандидат политических наук, Ленинградский государственный университет им. А.С. Пушкина, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: busheneva@yandex.ru

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

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

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

Петрова Наталья Вячеславовна – Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Москва, Россия; e-mail: natvpetrova@gmail.com

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

Туранова Мария Витальевна – аспирант, Северо-Западный институт управления Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: maria-turanova@rambler.ru

Чекмарев Олег Петрович – доктор экономических наук, доцент, Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, Россия; e-mail: oleg1412@mail.ru

Шуваева Екатерина Ивановна – аспирант, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Школа бизнеса и делового администрирования, Москва, Россия; e-mail: shuvaeva_ei@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**

**№ 3
Том 6. Экономика**

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

Подписано в печать 23.09.2015. Формат 60x84 1/16.
Гарнитура Arial. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 6,5. Тираж 500 экз. Заказ № 1183

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