

ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Рецензируемый научно-методический журнал

Включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

ISSN 1994-0556 № 3 (35) 2015

Выходит 4 раза в год
Распространяется в Российской Федерации
и зарубежных странах

Зарегистрирован 30 ноября 2006 г.
в Министерстве РФ по делам печати, телевидения
и средств массовых коммуникаций.
Регистрационный номер ПИ № ФС77-26481

Редакция:

Главный редактор

Сизов Владимир Сергеевич,
доктор экономических наук, профессор

Главный научный редактор

Авдокушин Евгений Федорович,
доктор экономических наук, профессор

Ответственный редактор

Мальцева Светлана Александровна,
кандидат биологических наук

Научные редакторы

Беспятых Василий Ильич,
доктор экономических наук, профессор

Носов Александр Леонидович,
доктор экономических наук, профессор

Бармина Елена Анатольевна,
кандидат экономических наук

Гаврилук Елена Дмитриевна,
кандидат юридических наук

Адрес редакции: 610002, г. Киров, ул. Казанская, 91.
тел.: (833-2) 67-02-35, (833-2) 37-51-61; e-mail: rus@vsei.ru

Позиция редакции может не совпадать с мнением
авторов. Получение материалов для публикации
означает согласие авторов на передачу права
на издание отредактированного варианта статьи
в журнале.

Партнеры журнала:

Центр общественных наук МГУ;
Институт экономических стратегий РАН;
Академия философии хозяйства (АФХ);
Международная академия исследований будущего
(МАИБ).

Фото на 1 стр. обложки О. П. Созиновой.

© Вятский социально-экономический институт, 2015

Редакционный совет:

Председатель редакционного совета

Глазьев Сергей Юрьевич,
доктор экономических наук, профессор,
академик РАН (г. Москва)

Члены редакционного совета

Агеев Александр Иванович,
доктор экономических наук, профессор,
президент МАИБ (г. Москва)

Алиев Урак Жолмурзаевич,
доктор экономических наук, профессор,
(г. Астана, Казахстан)

Архипов Алексей Юрьевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Ростов-на-Дону)

Бессолицын Александр Алексеевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Бодров Владимир Григорьевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Киев, Украина)

Бузгалин Александр Владимирович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Гузев Михаил Михайлович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Волгоград)

Гусов Аузби Захарович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Лемещенко Петр Сергеевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Минск, Белоруссия)

Мордовченков Николай Васильевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Нижний Новгород)

Нижегородцев Роберт Михайлович,
доктор экономических наук, профессор
(г. Москва)

Новак Алоизи,
доктор экономических наук, профессор
(г. Варшава, Польша)

Осипов Юрий Михайлович,
доктор экономических наук, профессор,
президент АФХ (г. Москва)

Рязанов Виктор Тимофеевич,
доктор экономических наук, профессор
(г. Санкт-Петербург)

Чекмарев Василий Владимирович,
доктор экономических наук, профессор,
(г. Кострома)

Содержание

Антикризисные стратегии России

Авдокушин Е. Ф. Поворот России на Восток – стратегия XXI век.....4

Сизов В. С. Конкуренция в образовании как стратегия конкурентоспособности страны..... 11

Швец И. Ю. Стимулирование инвестиционной деятельности как условие развития предпринимательской деятельности в рамках кластерных систем 22

Теория и практика новой экономики

Нижегородцев Р. М., Витушкина Т. П. Проблема smart units: управление изменениями на основе развития интеллектуального капитала..... 27

Лаптев П. В. Социальное страхование от безработицы в развитых странах Европы на современном этапе 37

Рождественская Е. М. Проконкурентный порядок как институт экономики знаний 42

Логистика

Носов А. Л. Исследование операций в логистике: оптимизация запасов по критерию затрат 47

Конкурентоспособность в предпринимательстве

Гилькова О. Н. Конкурентоспособность российских компаний на мировом рынке вертолетной техники военного назначения.... 51

Эрдниева Г. В. Предпринимательство и инфраструктурные ограничения его развития..... 54

Ситдииков А. З. Оценка и сравнение государственной поддержки сельского хозяйства по методике ОЭСР 58

История российского предпринимательства

Бессолицын А. А. Отраслевые съезды как особая форма взаимодействия государства и частного капитала в России на рубеже XIX-XX вв..... 62

Научная жизнь

Кугаевский А. А., Рац Г. И. О международном научном colloquium «Республика Саха (Якутия) и окружающий мир: место региона в российском и мировом пространстве» (16-17 июня 2015 г., г. Якутск) 70

Международный научный colloquium

Рац Г. И., Лунгу К. Д. Использование зарубежного опыта развития культурного туризма (на примере Франции) 73

Попова О. В. Миграция молодежи Республики Саха (Якутия)..... 80

Мординова М. А. Система социального обслуживания граждан арктических территорий Республики Саха (Якутия): состояние, особенности, перспективы 86

Рац Г. И., Бандерова Т. П. Интернационализация высшего образования в Республике Саха (Якутия) на примере Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова 93

Ларионов А. А. Макроэкономическое прогнозирование как инструмент государственного регулирования социально-экономического развития..... 101

Contents

Anti-crisis Strategies of Russia

- Avdokushin Y. F.* Russia's Turning to the East – 21st Age Strategy 4
- Sizov V. S.* Competition in Education as a Strategy of the Country's Marketability 11
- Shvets I. Yu.* Stimulation of the Investment Activity as a Condition for the Development of Entrepreneurial Activities in the Cluster Systems 22

New Economy Theory and Practice

- Nizhegorodtsev R. M., Vitushkina T. P.* The Problem of Smart Units: Change Management Based on the Intellectual Capital Enhancement 27
- Lapteva P. V.* Social Insurance of Unemployment in Developed Countries of Europe on the Modern Stage 37
- Rozhdestvenskaya E. M.* Pro-competitive Order as an Institution of Knowledge Economy 42

Logistics

- Nosov A. L.* Operations Research in Logistics: Inventory Optimization by the Criterion of Cost 47

A Competitive Ability in Business

- Gilkova O. N.* The Competitiveness of the Russian Companies in the World Market of Military Helicopters 51
- Ardnieva G. V.* Entrepreneurship and Infrastructural Limitations of its Development 54

- Sitdikov A. Z.* Evaluation and Comparison of the State Support to Agriculture by OECD method 58

Russia Entrepreneurship History

- Bessolitsyn A. A.* Branch Conferences as a Special Way of the Government and Business Cooperation in Russia at the turn of the 19-20th cc. 62

A Scientific Life

- Kugaevsky A. A., Rats G. I.* To the Subject of the International Scientific Colloquium «The Republic of Sakha (Yakutia) and the Surrounding World: the Position of the Region in Russia and the World» 70

An International Scientific Colloquium

- Rats G. I., Lungu K. D.* Use of Foreign Experience in the Development of Cultural Tourism (Case Study of France) 73
- Popova O. V.* Migration of Youth in the Republic of Sakha (Yakutia) 80
- Mordinova M. A.* Citizens' Social Service System of the Arctic Republic of Sakha (Yakutia): Status, Features, Prospects 86
- Rats G. I., Banderova T. P.* Internationalization of the High Education in the Republic of Sakha (Yakutia) on the Example of the North-Eastern Federal University 93
- Larionov A. A.* Macroeconomic Forecasting as a Tool of State Regulation of Social and Economic Development 101

Антикризисные стратегии России

Поворот России на Восток – стратегия XXI век

Е. Ф. Авдокушин,

руководитель Центра азиатских исследований экономического факультета
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,
доктор экономических наук, профессор,
г. Москва

E-mail: AEF2005@yandex.ru

Russia's Turning to the East – 21st Age Strategy

Y. F. Avdokushin

Поворот России в сторону Китая происходит неспешно, без каких-то существенных прорывов, тогда как необходим фронтальный прорыв во внешнеэкономических связях, включая внешнюю торговлю. То же можно сказать и о взаимных инвестициях, участии в цепочках добавленной стоимости. Перспективы заполнения энергетического рынка Китая российскими ресурсами (нефть, газ) не особо радужные. В Китае имеется технологическая и экономическая возможность обеспечить к 2050 г. 85% потребления электроэнергии и более 60% первичной энергии за счет возобновляемых источников энергии. Китай за пять последних лет стал мировым промышленным лидером в сфере возобновляемых источников энергии. Перестройка экономической модели развития Китая несет много рисков для России, в т. ч. в части использования китайского фондового рынка как источника получения финансовых ресурсов для российских компаний. Финансовый «пузырь», лопнувший на китайском фондовом рынке в середине 2015 г., продемонстрировал, что требуется осторожность в расчетах на Китай как источник финансирования через механизмы рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: «поворот на Восток», «вестернизация», глобализация, глокализация, БРИКС, АТР, «Экономический пояс шелкового пути», проект Трансевропейского пояса развития (ТЕПР), внешнеторговые риски, китайский финансовый «пузырь», фрагментация производственных процессов.

Russia's turning to China is very slow though there must be a front breakthrough in the foreign economic links including the foreign trade. The same can be said about the mutual investments and participating in the chains of the added value. The perspectives of filling of the China energy market with the Russian resources (oil, gas) are not rainbow. China has a technological and economical possibility to provide 85% of electrical energy and more than 60% of primary power by means of renew energy source by 2050 year. China has become a world industrial leader in the field of the renew energy sources during last 5 years. Rebuilding of the economical model of the China development has lots of risks for Russia including the use of the China stock market as a source getting of the finance resources for the Russian companies. The financial «bubble» that blew out in the Chinese stock market in the middle of 2015 showed a strong necessity in caution when we believe China to be a source of financing through the mechanisms of the security papers market.

Key words: turning to the East, «westernization», globalization, glocalization, BRICS, APR, «An Economic Belt of the Silk Road», a project of Trans-European way of development, foreign trade risks, a Chinese financial «bulb», fragmentation of the industrial process.

Со времен Петра I российский двуглавый орёл внимательно смотрит на Европу как источник товаров, капиталов, технологий, компетенций и одновременно наблюдает за Востоком, как кладом природных ископаемых, лесных, водных и других ресурсов. Бурное развитие азиатского региона с конца 1990-х гг. XX в. заставило орла с еще большим вниманием всматриваться в «азиатское чудо», в особенности, в достижения Китая, Южной Кореи, Сингапура и др. В то время как Европа стагнирует, США, ослабленные финансо-

во-экономическим кризисом 2007-2008 гг. только восстанавливают привычные для них темпы экономического роста и развития. Центр экономической активности смещается в район АТР, который все чаще называют «регионом XXI в.».

Формальный поворот в российской внешнеэкономической стратегии произошел в середине 2010 г., когда Президент РФ Д. Медведев в Хабаровске заявил о необходимости усилить присутствие в Азии путем создания разработки соответствующего плана действий. Разработка стратегии

«поворота» активно осуществлялась в период подготовки к саммиту АТЭС в 2012 г. во Владивостоке. После саммита активность по формированию такой стратегии снизилась и оживилась лишь в начале 2014 г.

Расширение связей с АТР закреплено в энергетической стратегии РФ и в транспортной стратегии РФ. Сторонники осуществления такой стратегии и её критики сходятся в её объективной необходимости. Однако структура, механизмы реализации стратегии, узловые точки выглядят по-разному как у её приверженцев, так и критиков. Условно представителей таких подходов можно разделить на «восточников» – сторонников активного использования результатов «азиатского подъёма» для модернизации и развития России и, прежде всего, Сибири и Дальнего Востока, и «западников», которые считают, что поворот на Восток – это конъюнктурная, недалёковидная политика. По их мнению, «Восток России – это Запад»¹. Особенно активно эти исследователи отстаивали свою позицию до введения западных санкций против России.

При этом успехи стран азиатского региона объясняются тем, что они якобы копировали Запад и становятся на него похожими. Между тем восточно-азиатские страны поднялись в своем развитии, потому что, оставаясь самоидентичными (не использовали, например, многие рекомендации экспертов МВФ, хотя и прислушивались к ним), аккумулировали, адаптировали, локализовали ряд достижений западных стран в области экономики и менеджмента. Восточноазиатские страны сумели поставить глобализацию себе на службу, локализовали собственную экономику (в Китае «китаизировали» глобализацию). По мнению известного экономиста и социолога, активного западника В. Иноземцева, азиатские страны являются «в чистом виде воплощением вестернизации». Этот вывод, который он сделал, «бывая в китайских мегаполисах и промышленных центрах»², является типичным взглядом заезжего туриста.

Это особенно видно, если взять пример Гонконга, который стал не только копией Великобритании, но и обошел ее по ряду социально-экономических показателей (например, по медицинскому обеспечению). Примеры Японии, Южной Кореи, Тайваня, Сингапура, демонстрируя общие признаки современной цивилизации, отнюдь не являются в «чистом виде воплощением вестернизации» ни по моделям развития и роста, ни по

организации труда, производства, менеджмента. Да и Китай, активно перенимая и переваривая эффективные плоды глобализации, разве можно назвать «воплощением вестернизации»? Как поется в песне известного советского барда: «Над Канадой небо синее, меж берез дожди косые, так похоже на Россию, только все же не Россия...». Поворот России к Востоку – это не примитивная «смена ориентиров», когда на место Европы и США должны прийти Китай и иные страны «дальнего азиатского зарубежья»³. Это попытка найти новую парадигму развития, включившись в процессы азиатской глобализации, творчески ее копируя, адаптируя, развивая в соответствии с национальными преимуществами России и ее восточных регионов.

Вместе с тем, и «восточники», и «западники» признают настоятельную необходимость усиления восточного сектора экономики России, с точки зрения углубленного развития Сибири и Дальнего Востока. Однако, если «восточники» надеются осуществить это с помощью подстраивания «парусов» российской экономики «азиатскому ветру», используя бурно растущий экономический потенциал азиатских стран, их капитал, технологии, рабочую силу, то «западники» полагают, что нужно в основном опираться на собственные силы, создавая благоприятный национальный инвестиционный климат, и, в целом, конкурентоспособный предпринимательский режим для любых предпринимателей, которые поймут свою выгоду и включатся в российские экономические процессы в этом регионе. (Любой инвестор в Сибирь – это «сибирский инвестор»). При этом упор предполагается делать на передовые технологии западных стран и в целом на их модель развития, поскольку китайская экономическая модель представляется как капиталоемкая, трудозатратная и в целом тупиковая.

Оба проекта конкурируют друг с другом, имеют свои плюсы и минусы, хотя по ряду параметров не исключают друг друга. Попробуем разобраться, насколько объективен «поворот на Восток» как с точки зрения его более глубокой интеграции с восточноазиатскими экономиками, так и с точки зрения влияния такого поворота на развитие регионов Сибири и Дальнего Востока.

«Поворот на Восток» предполагает следующее:

Во-первых, необходимость всестороннего, эффективного развития регионов Сибири и Дальнего Востока, ликвидации их главного «прокля-

¹ См.: Ведомости 28.01.2014; 06.02.2014.

² Московский комсомолец 21.10.2014.

³ Ведомости 16.07.2015.

тия» – самой сильной в мире континентальности. Принимая во внимание происходящий в мире ренессанс железных дорог, необходимо развивать соответствующие общим целям регионов и их зарубежной экономической экспансии, современную железнодорожную и другую транспортную инфраструктуру. Сибирь и Дальний Восток являются тем ресурсом России, который должен быть интегрирован в общую стратегию инклюзивного роста национальной экономики.

Во-вторых, XXI в. провозглашается многими специалистами «веком АТР», «веком Китая»⁴. В среднесрочной и долгосрочной перспективе игнорировать это обстоятельство непозволительно. Деловая активность, растущая инновационность, финансовые потоки во все большей степени приобретают азиатское измерение. В странах Азии, по данным Азиатского банка развития, сосредоточенно более 75% мировых валютных резервов (за исключением золота) и около 23% мировых финансовых активов. Создан крупнейший в мире страховой пул. Азия является чистым кредитором для развитых стран. В 2000-е гг. порядка 80% всех глобальных портфельных инвестиций в экономику развивающихся стран было привлечено в Азию. Тот же В. Иноземцев признает, что «сегодня Азия – это континент, смотрящий в будущее, как никто другой»⁵.

В-третьих, вхождение в международные (региональные, глобальные) цепочки формирования стоимости продукта для предприятий Сибири и Дальнего Востока представляются наиболее оптимальным через технологически продвинутые компании Японии, Южной Кореи, Китая, Сингапура и других стран.

В-четвертых, экономическое партнерство стран БРИКС предполагает более активное участие в этой группировке регионов Сибири и Дальнего Востока.

В-пятых, состоит в избежание возможных территориальных, экономических потерь регионов Сибири и Дальнего Востока (в регионе имеются слабые, но определенные, сепаратистские настроения) посредством осуществления их опережающего социально-экономического развития, превращения в процветающий, привлекательный для людей и бизнеса инвестиционный регион. Сибирь и Дальний Восток не тыловая часть России, а мощное крыло будущего взлета экономики и, как говорили в одном популярном советском фильме, и «кузница, и житница, и здравница» (в перспективе). Реализацию этих

целей действительно можно рассматривать как «задачу на весь XXI в.».

«Поворот на Восток» несет в ходе своей реализации и ряд рисков и вызовов. Во внешнеэкономической сфере этот маневр обычно связывают с чрезмерной ориентацией российского бизнеса и политиков на Китай. И в этом опасении есть рациональное зерно. Китай преследует свои цели, а чтобы подключить его потенциал к реализации своей политики без ущерба для национальной безопасности, необходима гибкая, продуманная система шагов, стратегия. Так, в частности, пока остается проблемной увязка инициативы Китая по реализации проекта «Экономический пояс шелкового пути» и планов модернизации Транссиба и в целом проекта Трансевропейского пояса развития (ТЕПР), выдвинутого президентом ОАО РЖД В. Якуниным.

Вместе с тем, следует отметить, что российский бизнес уже во многом опоздал к массированному использованию экстенсивных факторов Китая. В Китае неуклонно растет заработная плата, социальные расходы, административные издержки, что ведет к увеличению общих издержек ведения бизнеса. Многие западные компании уже покидают Китай, а другие подыскивают себе более благоприятные регионы в Азии для ведения собственного бизнеса. Вызывает некоторое беспокойство и наметившаяся тенденция к снижению высоких темпов экономического роста в Китае. Похоже, что «золотой период» зарубежного предпринимательства в Китае подходит к концу. «Все с ярмарки, а мы на ярмарку».

Однако, принимая эти и многие другие факторы во внимание, необходимо наращивать сотрудничество с Китаем, но уже на новой, не традиционной основе товарообменных операций, а с учетом новых мировых тенденций торгово-инвестиционного, технологического, финансового сотрудничества. Расширять и углублять возможности Сибири и Дальнего Востока в схемах и структурах внешнеэкономических связей с Китаем.

Поворот к Китаю наметился не вчера, он реализуется уже с конца 1990-х гг. XX в. Однако происходил он достаточно неспешно, тягуче, без каких-то существенных прорывов. Результаты торгово-экономического сотрудничества с Китаем, как с другими странами региона, не являются впечатляющими, скорее обнадеживающими. Необходим фронтальный прорыв во внешнеэкономических связях, включая внешнюю торговлю, которая с Китаем исчисляется

⁴ На АТР сегодня приходится более 59% глобального валового продукта. Однако доля азиатской части региона составляет в этой цифре меньше 50%, с учетом ВВП РФ (данные МВФ – 2013 г.).

⁵ Московский комсомолец 21.10.2014.

в районе 80-90 млрд долл., уже несколько лет⁶, а с другими странами региона в 3-4 раза и того меньше. То же можно сказать и о взаимных инвестициях, участии в цепочках добавления стоимости, реализации совместных проектов и т. д. Мега-проекты типа «Сила Сибири» – скорее имиджевый, политический проект, нежели экономический.

Действуют только трубопровод ВСТО и некоторые другие более мелкие проекты с участием российской и китайской сторон. Санкции западных стран подтолкнули к демонстративному повороту к восточноазиатскому региону, Китаю в частности. «Западники» полагают, что поворот на Восток, в частности к Китаю, малоперспективен, поскольку эта страна не обладает собственными новыми высокими технологиями, заимствуя их у Запада. Россия как бы находится в противофазе: мы идем на Восток, а Китай идет на Запад.

Что касается наличия технологий у современного Китая, то точка зрения об их отсутствии или поголовном копировании устарела. В Китае активно занимаются вопросом подготовки кадров, которым предстоит работать в сфере высоких технологий. Так, в США получили высшее образование и прошли стажировку несколько миллионов китайцев. Большинство из них вернулись на родину и заняли руководящие посты в Китайской академии наук, Инженерной академии, университетах, крупных компаниях. За период с 2000 по 2010 г. число исследователей выросло в 2,3 раза, достигнув 3,2 млн человек.⁷

Китай вышел на первое место в мире по количеству технических лабораторий на душу населения. В ряды лучших университетов мира, по рейтингу Times-2013, вошло 16 китайских университетов, включая университеты Сянгана (среди российских университетов только один МГУ им. Ломоносова). За последние 10 лет доля китайской технологической продукции в мировом производстве увеличилась с 6 до 22%, а доля США снизилась с 21 до 15% (доля России без учета военной техники по разным оценкам находится в пределах 0,3-0,5%). Целеустремленно заимствуя западные технологии, в Китае создана сеть передовых технопроектов: в Пекине – Чжунгуаньцунь, технопарки в Шанхае, Шэньчжэне и других городах страны. Доля высокотехнологичной продукции в китайском экспорте достигла уровня 25-30%. Выросли и превратились в высококонкурентные ТНК такие китайские компании, как Huawei, Lenovo, Xiaomi, Alibaba, Coolpad, ZTE и другие. В конце 2014 г. был утвержден 10-летний

план под названием «Сделано в Китае – 2015», который предусматривает оказание финансовой поддержки китайским предприятиям для повышения качества их продукции в соответствии с европейскими, японскими и американскими стандартами.

Заимствование технологий продолжается, однако в Китае они претерпевают достаточно творческое преобразование и использование. Это касается мобильной промышленности, строительства и эксплуатации высокоскоростных магистралей, производства солнечных батарей и т. д.

Кроме того, за последние годы Китай добился существенных результатов во многих сферах, включая космическую промышленность, химию, нефтехимию, электронику, автомобилестроение и др. Подготовлены прорывы в нанотехнологиях (публикаций китайских авторов по этой проблематике больше, чем в США), активно используются возобновляемые источники энергии, производство новых материалов и т. д.

Осуществляются проекты (с середины нулевых годов XXI в.) в области низкоуглеродной рециркуляционной экономики на уровне отдельных провинций страны и ряд других высокотехнологичных проектов.

В этой связи следует отметить, что перспективы заполнения энергетического рынка Китая российскими ресурсами (нефть, газ) не выглядят особо радужными. В Китае опубликовано исследование, подготовленное Energy Foundation China совместно с государственным институтом Energy Research institute, под названием «Китай 2050 – сценарий высокого распространения возобновляемой энергетики и дорожная карта». В этом исследовании утверждается, что в стране имеется технологическая и экономическая возможность обеспечить 85% потребления электроэнергии и более 60% первичной энергии за счет возобновляемых источников энергии (ВИЭ) к 2050 г., т. е. столетию со дня провозглашения КНР.

Этот сценарий основан на объективных тенденциях развития китайского энергетического рынка. Количество электроэнергии, произведенной из ископаемого сырья, в 2014 г. впервые сократилось в Китае на 0,7%, а выработка энергии из ВИЭ увеличилась на 20%. Два года подряд (2013-2014 гг.) объем новых генерирующих мощностей в возобновляемой энергетике превысил ввод мощностей в традиционной генерации. В 2014 г. Китай инвестировал в ВИЭ около 90 млн долл., т. е. почти вдвое больше, чем США. В 2015 г. запланировано ввести в строй 18 ГВт солнечных

⁶ В первом полугодии 2015 г. оборот торговли между РФ и КНР заметно упал.

⁷ Независимая газета 22.04.2015.

электростанций, что примерно равняется установленной мощности всей солнечной энергетики США. Китай за пять последних лет стал мировым промышленным лидером в сфере ВИЭ. Он экспортирует не только солнечные батареи (70% производимых в мире солнечных (фотоэлектрических) модулей производится в Китае, четыре китайских производителя входят в 10-ку крупнейших мировых поставщиков ветроэнергетических установок), но и комплексные инженеринговые решения в энергетике. Крупнейшие китайские нефтегазовые концерны CNPC и Sinopec уже сейчас начали перепрофилировать свои производства с ориентацией на иные бизнесы, нежели продажа топлива. По данным Sinopec, пик потребления дизельного топлива будет пройден в 2017 г., а бензина – через 10 лет⁸.

Проблема внешнеэкономических связей с Китаем не в отсталости его технологической базы, это уже миф, а в том, как преодолеть определенную негативную тенденцию во внешней торговле с этой страной. Россия по объемам товарооборота с КНР в 2014 г. занимает девятое место с долей 2% (на первом месте США, далее Сянган, Япония и Южная Корея, Тайвань, Германия, Малайзия). Для России Китай остается крупнейшим торговым партнером. Товарооборот между двумя странами составил 11% внешнеторгового оборота России – 88 млрд долл. В 2015 г. товарооборот между двумя странами снизится, видимо, судя по результатам первого полугодия, на 30%. В то же время растет дефицит в торговле России с Китаем: в 2000 г. в торговле России с Китаем наблюдается профицит в 4,3 млрд долл. в пользу РФ, а в 2013 – дефицит в 17,6 млрд долл. В 2014 г. он вырос до 46 млрд долл.

Переход Китая с 2014 г. к акценту на производство и экспорт высокотехнологичных товаров может занять несколько лет, и это может повлечь за собой снижение объемов его внешней торговли. И если для масштабной китайской экономики это не критично, то для России такая трансформация может оказаться болезненной. Поскольку Россия является потребителем китайских товаров широкого профиля, то объемы товарооборота двух стран могут серьезно пострадать. Таким образом, необходим поиск нетрадиционных методов в развитии двухсторонней торговли. В частности, видимо, следует обратить внимание на резкое снижение вводимых пошлин в Китае в мае 2015 г. на ряд видов одежды, обуви, косметики, средств гигиены. Экономика Китая приобретает

ярко выраженный потребительский характер. Это открывает некоторые перспективы для российских производителей, в частности, парфюмерной продукции, некоторых видов одежды, средств гигиены.

Перестройка экономической модели развития Китая, помимо внешнеторговых рисков для России имеет и другие проблемы. Так, в части использования китайского фондового рынка как источника получения финансовых ресурсов для российских компаний. Финансовый «пузырь», лопнувший на китайском фондовом рынке в середине 2015 г., продемонстрировал, что требуется осторожность в расчетах на Китай как источник финансирования через механизмы рынка ценных бумаг.

Кроме того у Китая огромный и растущий корпоративный долг – 16,1 трлн долл. По оценке компании Standard and Poor's, это 160% ВВП страны (у США этот показатель в два раза ниже). Через пять лет этот показатель по оценке той же SandP может увеличиться до 28,8 трлн долл.⁹ Без поддержки государства китайский фондовый рынок вряд ли может функционировать успешно. Так, чтобы остановить обвал на фондовом рынке, китайское правительство потратило от 400 до 480 млрд долл.¹⁰ (это больше, чем золотовалютные резервы РФ на середину 2015 г. – 360 млрд долл.).

Однако Китай не раз доказывал свои возможности справляться с многочисленными, достаточно серьезными экономическими проблемами. По-видимому, он докажет это в очередной раз.

Признавая Китай стратегическим партнером России при «повороте на Восток», несомненно, этот «поворот» следует диверсифицировать, развивая сотрудничество с другими азиатскими странами, о которых говорилось выше. Против расширения внешнеэкономических связей с Японией не возражают и «западники». Южная Корея за последние 10 лет сделала заметный технологический рывок и представляет большой рыночный интерес в этом отношении, а также как арсенал капитала и компетенций, в особенности, в построении «информационного общества». Подобная оценка подходит и для ряда других стран АТР.

Что касается Японии, то в опубликованном в марте 2010 г. девятом японском прогнозе мирового инновационного развития до 2040 г., указаны те страны, с которыми Японии было бы полезно усилить научно-техническое сотрудничество.

⁸ Ведомости 27.07.2015.

⁹ Данные агентства Reuters 19.07.2015.

¹⁰ Данные агентства Bloomberg 17.07.2015.

Для России были даны рекомендации по развитию сотрудничества в сфере природных ресурсов и космоса. Если внимательно проанализировать все тематические разделы этого прогноза, то российские специалисты найдут там и иные сроки для сотрудничества.

В восточноазиатских странах сформировались конкурентные преимущества взаимозаменяемости продукции. Эти преимущества возникли в результате фрагментации производства на основе углубленной отраслевой специализации. Россия не должна оставаться в стороне от доказавшей свою эффективность модели интенсивной сетевой кооперации, осуществляемой азиатской частью АТР. Потенциал фрагментации производства практически не ограничен, и в нем найдется достойное место региону Сибири и Дальнего Востока. Опираясь на потенциал Южной Кореи, Китая, Сянгана, Сингапура и в перспективе и Японии, предприятия Сибири и Дальнего Востока должны включиться в производственные сети, в которых идет взаимная торговля промежуточными изделиями. Освоив специализацию на небольших звеньях производственной цепочки, необходимо вклиниться в этот наиболее выгодный и быстрорастущий сегмент торговли промышленными изделиями. Рост специализации повысит конкурентные возможности Сибири и Дальнего Востока. Этот вывод справедлив, прежде всего, потому что внутриотраслевая торговля за последние десятилетия стала наиболее быстрорастущим сегментом международной торговли. В Восточной Азии, регионе с наивысшими темпами экономического роста, доля внутрирегиональной внутриотраслевой торговли превышает 55%¹¹. Не замечать этого уже нельзя, а тем более не использовать эту тенденцию в своих целях.

У некоторых исследователей «невеселую усмешку» вызывают «ритуальные призывы» опираться на высокотехнологические обрабатывающие производства при том, что рядом находятся Япония, Корея, Китай и др. с обильной хорошо организованной рабочей силой. Этим пораженческим настроениям можно возразить, что в многообразных цепочках добавления стоимости, функционирующих в глобальной экономике, найдется место и не столь высокотехнологичным производствам. Фрагментация производственных процессов дает возможность включиться в процесс создания новой стоимости на разных этапах специализации. Рабочая сила должна концентрироваться в определенных центрах, может быть,

территориях опережающего роста, в том числе за счет гастарбайтеров из других сопредельных стран, а изготовление промежуточного продукта может передаваться и на международный аутсорсинг, если имеется технология адекватная той или иной цепочке формирования стоимости. Здесь достаточно большой простор для управленческой мысли при наличии не до конца растраченного научного и инженерного потенциала. Соответственно нужна конкурентная кооперация со структурами, развивающими национальные инновационные системы стран АТР. Конкурентный потенциал российских исследователей и инженеров еще не до конца растрачен. Развитие сетевого взаимодействия, опирающееся на создание исследовательских кластеров в рамках территорий опережающего развития (ТОР), но и не обязательно только в них, должно подвинуть процессы более активного научно-практического взаимодействия российских и восточноазиатских институтов.

Стратегия «поворота на Восток» не должна ни трактоваться, ни строиться как простое увеличение торгового оборота со странами этого региона на основе массивной продажи сырьевых товаров. А именно так представлялась стратегия «прорыва на Восток» в середине нулевых XXI в., продвигаемая тогдашним министром промышленности и энергетики В. Христенко. Сибирь и Дальний Восток рассматривались как «новая нефтегазовая провинция», в которой помимо добычи и транспортировки газа планировалась их переработка с последующим экспортом в Китай и страны АТР¹². Ни о каких производственных цепочках добавления (создания) новой стоимости, формировании кооперационных кластеров в сфере высоких технологий речи и не шло, если не считать проектов по газохимии.

Однако Россия вряд ли станет для Китая таким незаменимым партнером, каким в последние 20 лет она была для ЕС. У Китая имеется нефтегазовые альтернативы, в частности Туркмения, из которой к 2020 г. будут протянуты четыре ветки газопроводов, СПГ из Австралии и другие возможности. Создание тех или иных совместных предприятий – уже вчерашний день. Главная задача – войти в сетевые структуры, в отдельных звеньях попытавшись создать свою цепочку или обслуживая чужую, но создавая условия для своей относительной незаменимости, как эффективного субъекта этой цепочки. Таким образом, стратегия «поворота на Восток» – это глобальная стратегия, использующая все звенья цепочки современных

¹¹ Ведомости 28.01.2014.

¹² Ведомости 06.02.2006.

процессов глокализации¹³, а не политико-конъюнктурная панацея ответа Западу.

Стратегия «поворота на Восток» предполагает и углубленное изучение этого региона и прежде всего нашего стратегического партнера – Китая по самому широкому аспекту: экономике, политике, культуре, традициям. В этой связи необходимо создание сети центров по исследованию реалий современного АТР и обучению в них бизнесменов и чиновников.

Исторического выбора между Западом и Востоком у России нет. «Двуглавый орел» должен зорко смотреть в обе стороны. Нужен баланс, паритет, гибкое, эффективное использование всех появляющихся возможностей как с Востока, так и с Запада, не забывая о необходимости активизи-

зации внутренних факторов для модернизации и развития России, в том числе таких ее регионов, как Сибирь и Дальний Восток. И если они географически оказались ближе к быстро растущему азиатскому региону, то и надо их сделать тем крылом, которое поможет взлететь и им, и всей экономике России.

К сожалению, пока говорить о действительно реальном повороте России на Восток не приходится. Торговля со странами АТР растет медленно (РФ на 14 месте среди стран-партнеров АСЕАН). Инвестиционные потоки не высоки, а участие в региональных цепочках добавления стоимости мизерно. Продекларированный «поворот» еще предстоит наполнить реальным содержанием: философским, экономическим, социальным.

¹³ См.: Авдокушин, Е. Ф. Глокализация как объективный процесс и корпоративная стратегия // Вопросы новой экономики. – 2010. – № 2.

Конкуренция в образовании как стратегия конкурентоспособности страны

В. С. Сизов,
ректор Вятского социально-экономического института,
доктор экономических наук, профессор,
г. Киров
E-mail: vsei@vsei.ru

Competition in Education as a Strategy of the Country's Marketability

V. S. Sizov

В современном мире у изолированной экономической системы не может быть перспективы развития. Ориентация России на самоизоляцию может отбросить экономику и развитие общества на 100 лет назад. Россия проигрывает «информационные» и «дипломатические» войны оттого, что современное образование не нацелено на воспитание важных для гражданина, а тем более чиновника, высоких моральных качеств. В КНР, в отличие от России, придается большое значение культивированию общественной морали. Практическая ориентация на конфуцианскую мораль, одна из причин позволивших Китаю занять в современном мире лидерские позиции. Для того чтобы современная Россия оставалась конкурентоспособной страной, необходимо создание условий конкуренции в образовании. Однако таковым оно может стать только в условиях наличия конкуренции между вузами. Пока же наблюдается обратная картина - избыточная поддержка небольшого количества университетов в ущерб остальной системе образования России.

Ключевые слова: информационные войны, импортозамещение, конкурентоспособность страны, образование и воспитание, моральные качества, рейтинги стран, объединение вузов, мониторинг вузов, конкуренция в образовании, эндаумент-фонды, «конкурентоспособное воспитание».

In the modern world an isolated economic system can't have a perspective development. Russia's orientation on self-isolation can delay the economy and the society's development for 100 years back. Russia is losing the «information» and «diplomatic» wars because the modern education does not have goals to educate people with high moral standards. The PRC, in spite of Russia, pays a great attention to the cultivation of the public morals. A practical orientation on the Confucian moral is the main thing that let China take the leading points. If we want Russia to stay a competitive country we have to create the conditions of competition in education. And this competition must be between higher educational institutions. But so far we see a converse situation: an abundant support of a few universities in the prejudice of the rest of Russia education system.

Key words: information wars, import phase-out, a country's marketability, education and up-bringing, moral traits, top lists of countries, a unification of higher educations, a monitoring of higher educations, competition in education, endowment funds, «a competitive education».

Почему Россия сегодня раз за разом проигрывает «информационные войны» в мировом информационном пространстве? Например, нигде в мире, кроме самой России, не считают действия России справедливыми и законными в период военных конфликтов в Чечне, в Грузии, а в настоящее время в ситуации с гражданской войной в Украине. Почему, если «наше дело правое», нам не верят? Почему Россия, потратившая на проведение Олимпиады в Сочи сотни миллиардов рублей, не смогла использовать те

широчайшие PR-возможности, которые ей представились?¹ Почему наши политики и дипломаты не могут помешать не опасным для

¹По данным Счетной Палаты РФ, Россия потратила на проведение Олимпийских и Паралимпийских игр в Сочи 324,9 млрд руб. Доходы от Олимпиады составили 85,4 млрд руб. – URL: <http://www.forbes.ru/news/285461-schetnaya-palata-otsenila-raskhody-na-olimpiadu-v-sochi-v-325-mlrd-rublei> (дата обращения: 10 апреля 2015).

России планам США или НАТО, не могут ничем ответить оскорбляющей нас Польше, ни даже маленькой Литве или Эстонии, не могут вступить за российских граждан, нередко терпящих унижение и противоправные действия от властей зарубежных стран?

Президент объявил курс на «импортозамещение», т. е. независимость российской экономики от зарубежных стран. И вот уже ведущие телепередач один за другим повторяют как мантру: западные санкции дали России уникальный шанс развернуть, наконец, производство отечественных компьютеров, мобильных телефонов и еще всякой «буржуйской» всячины, которую прежде, до санкций, мы вынужденно покупали за границей за доллары. Отчего только раньше, когда еще не поздно было создавать отечественные аналоги айпадов и айфонов, этого не делалось? Не стоит строить иллюзий. Стратегия на импортозамещение - это не спасательный круг российской экономики. Создавать отечественные планшеты и смартфоны, практически с нуля, поздно. Подсев на нефтяную иглу, Россия так и не провела реструктуризацию своей экономики. Оттого у нас так мало отраслей и компаний, которые реально конкурентоспособны на мировом рынке.

Сегодня доля импортной высокотехнологичной продукции в России огромна: в станкостроении - 89 %, в производстве офисного оборудования - 83 %, в фармацевтике - 80 %, в информационно-коммуникационной сфере - 90 %. Доля иностранных комплектующих в судовых машинах и приборах и вовсе 95%! За пять лет по федеральной целевой программе, предполагавшей наладить взамен импортного собственного приборостроительное оборудование, было потрачено 7,1 млрд руб., однако вся элементная база в разработанных «импортозамещающих» приборах, т. е. составные части этих изделий, оказалась полностью иностранная. По заявлению главкома ВМФ адмирала Виктора Чиркова на заседании морской коллегии при Правительстве РФ, которое состоялась 2 июля 2015 г., идея импортозамещения в области судового машино- и приборостроения, по сути, провалилась².

Беда в том, что в ряде отраслей без импортозамещения не обойтись. В связи с санкциями в Россию запрещены поставки технологий и оборудования, необходимого для освоения шельфовых месторождений, развития

атомной энергетики, спутниковых технологий и всех технологий двойного назначения, которые могут быть использованы не только в мирных, но и в военных целях.

Импортозамещение - мера вынужденная, и значимые плоды она принесет только в оборонной промышленности и отчасти в сельском хозяйстве. В остальных же сферах пока мы отчаянно будем пытаться приблизиться к уровню «продвинутых» западных технологий, санкции, вероятно, отменят. И тогда Россия рискует оказаться «в луже» со своей, никому в мире не нужной продукцией импортозамещающих производств.

Мир давно является «глобальной деревней», где существует жесткое разделение труда, где каждая страна специализируется на определенных отраслях и производствах. Разделение труда и специализация позволяют с одной стороны удешевлять себестоимость производимой продукции, а с другой - все время улучшать ее качественные характеристики. Производство всего и вся в одной стране возвращает Россию на 100 лет назад. Тогда крестьяне в деревне тоже производили для своих нужд 90 % того, что необходимо для жизни. Тотальное импортозамещение - это возвращение к принципу хозяйствования феодальной деревни, это путь самоизоляции, которым идет Северная Корея, объявив своей стратегией доктрину «чучхэ» - «опора на собственные силы».

В современном мире у изолированной экономической системы, пусть даже такой огромной как Россия, нет, и в принципе не может быть перспективы развития. Перспектива как раз в глобальном разделении труда и специализации. Стратегия на независимость от мировой экономики - это лишь свидетельство неспособности, неумения находить компромиссы и правильно интегрироваться в мировое сообщество и мировую экономику.

Не думаю, что образование людей, осуществляющих государственное управление в России, оказалось ниже уровнем, чем у тех, кто осуществляет государственное управление на Западе или Востоке. Но это если под образованием понимать ЗУН, компетенции или УУД³. Отметим, что долгое время под образованием, кроме усвоения установленных

² Источник: <http://www.fontanka.ru> (дата обращения: 02.07.2015).

³ЗУН – знания, умения, навыки; компетентность – основное понятие в обучении в ФГОС ВПО -3 (Федеральным государственным образовательным стандартам высшего профессионального образования); УУД согласно новым школьным ФГОС ОО и НОО (Федеральным государственным образовательным стандартам общего образования и начального общего образования) – это универсальные учебные действия, которые школа должна сформировать у учащихся

федеральными государственными стандартами знаний, подразумевалось еще и целенаправленное воспитание, формирующее крепкую нравственную основу человека. Российским чиновникам, как правило, недостает не профессиональных знаний - их то, как раз, предостаточно, к тому же и закон обязывает их проходить регулярное повышение квалификации. Только наши программы обучения чиновников совершенно не нацелены на воспитание и совершенствование самых важных для любого гражданина, а тем более чиновника или политика, моральных качеств, таких как: долг и ответственность, доблесть и честь, бескорыстие и человеколюбие, неподкупность и патриотизм и т. д.

Даже «циничный» Н. Макиавелли, которого трудно «заподозрить» в идеалистических взглядах на управление, а тем паче в морализаторстве, в трактате «Государь» описывает, какими личными качествами хорошо бы обладать правителю, чтобы являться «идеальным» государем. В частности, он отмечает такие качества, как щедрость, честность, твердость духа, личная доблесть, снисходительность, целомудрие, оптимизм, прямоту, покладистость, набожность и др. Например, он пишет: «Только тот, кто обладает истинной доблестью, при внезапном возвышении сумеет не упустить того, что фортуна сама вложила ему в руки...»⁴. Макиавелли понимает, что поскольку правитель, как любой человек в силу своей природы «...Не может ни иметь одни добродетели, ни неуклонно им следовать, то благоразумному государю следует избегать тех пороков, которые могут лишить его государства, от остальных же - воздерживаться по мере сил, но не более»⁵. Под пороками Макиавелли понимает: скупость, алчность, жестокость, вероломство, малодушие, надменность, распутство, лукавство, упрямство, легкомыслие и т. д.

Между прочим, в современном Китае, программы по воспитанию в чиновниках высоких моральных качеств реально существуют. Высокопоставленные руководители КНР признают в качестве важнейшей проблемы своего госаппарата высокий уровень коррупции. Поэтому пять лет назад в одной из партийных школ на юге Китая для госслужащих были разработаны и стали проводиться специальные занятия, помогающие бороться с соблазном принять взятку. Тысячи чиновников ежедневно принимают участие в программе «Упражнения по выработке навыков самодисциплины по борьбе с коррупцией». Суть

тренинга сводится к тому, что чиновник должен честно ответить самому себе на несколько вопросов: «Смогу ли я противостоять искушению, получить взятку в размере 15 тыс. долл.? А если предложат 1,5 млн долл.? И готов ли я понести наказание - несколько лет в тюрьме, а вдруг смертная казнь?». Такие уроки уже окрестили «антикоррупционным тайцзи», ведь кроме воспитания силы воли в них используются элементы медитации, восточных единоборств и силовых упражнений⁶.

Высокие моральные качества были присущи и русскому народу. На протяжении веков общечеловеческие морально-нравственные ценности воспитывала в людях русская православная церковь. В качестве яркого образца уместно указать на русское купечество, деятельность которого основывалась на религиозных догматах и традициях официального православия и старообрядчества. Ю. Голицын отмечает, что русские предприниматели, особенно выходцы из купечества, отличались большой религиозностью. Это не было случайностью, т. к. деловая активность христианством не осуждается. Особенно истовое отношение к религии отличало старообрядцев, из чьей среды вышли крупнейшие династии текстильных фабрикантов Москвы: Морозовы, Гучковы, Солдатенковы, Хлудовы, Коноваловы, Рахмановы, Рябушинские, Горбуновы, Шелапутины, Кузнецовы и др. Религиозность воспринималась в предпринимательской среде как безусловная добродетель и способствовала упрочению деловой репутации того или иного бизнесмена. В отсутствие письменных документов (которые входили в практику деловой жизни очень медленно) «верность Богу» ассоциировалась с твердостью и надежностью в «держании слова» при устном заключении контракта⁷. То есть религиозная вера предпринимателя порождала к нему высокий уровень доверия в обществе.

Сегодня моральные качества значительной части рядовых россиян, равно как и правителей, давно проигрывают тем же китайцам. Первая крупная «деморализация» населения России произошла, по нашему мнению, после краха «монархической доктрины» под натиском революционных переворотов 1917 г. Монархическая доктрина, ставшая официальной государственной идеологией Российской империи в период правления императора Николая I, свое начало берет с «теории официальной народности». Ее автор министр народного просвещения граф

⁴Макиавелли, Н. Государь / Пер. с ит. Г. Муравьевой, Р. Хлодовского. – СПб.: Азбука, 2002. – С. 55.

⁵ Там же. – С. 91.

⁶Источник: <http://www.corrupcia.net/aboutnews/item-148.html> (дата обращения: 02.07.2015).

⁷ Голицын, Ю. Сознание неправды денег в русской душе невытравимо // Русский предприниматель, 2002, ноябрь (1).

С. С. Уваров. Широко известна уваровская триада: «Православие. Самодержавие. Народность», отражающая суть этой идеологии⁸. А в середине 80-х гг. XX в. рухнула и идеология «коммунистического рая на земле».

В современной России для многих людей понятие морали лишено конкретного практического содержания. Распространено мнение, что наличие у человека тех или иных моральных принципов, сдерживает его продвижение по социальной лестнице. Мало того, многие убеждены в том, что, не «перешагнув через себя» невозможно достигнуть успеха в жизни. Но чаще под моралью понимается некие идеалистические философские абстракции, не имеющие ничего общего с реальной практической жизнедеятельностью. В то время как в Европе уже с V в. н.э. (с Бозэция) под моралью понималось искусство практической философии. К сожалению, это особенности нашего российского восприятия морали вследствие недооценки роли воспитания в процессе образования, его недофинансирования и отведения ему третьестепенной роли.

Что касается Китая, то, несмотря на расцвет и упадок, смену династий и правителей и даже изменения политического и экономического строя, идеологической основой этой страны вот уже более двух тысяч лет является конфуцианство (за немногими исключениями). Согласно конфуцианской доктрине правитель или политический лидер государства - это, прежде всего, учитель нации («отец и мать народа»)⁹. На протяжении тысячелетий авторитет учителя в Китае считался непререкаемым. В Старом Китае учитель императора был единственным

человеком, который мог сидеть в присутствии государя. При этом со времен Конфуция и до наших дней полагается, что настоящий учитель - это, прежде всего, образец морального благочестия. По оценке ряда экспертов, именно сохранение, возрождение и воспроизводство морально-нравственных устоев в народных массах, а главное в политической элите страны, позволило Китаю (так же как Японии, Гонконгу, Южной Корее, Вьетнаму и др.) совершить невероятный скачок от феодально-коммунистической бедности к процветанию и достатку¹⁰.

В отличие от россиян, китайцы в подавляющем большинстве не только рассуждают о тех или иных моральных принципах, но и следуют им в повседневной жизни. Например, среди китайцев распространено убеждение в необходимости быть честным. Китайцу сложно обмануть или нарушить слово. Такое поведение реально осуждается в китайском обществе. Бескорыстие, совесть и честь - вот наивысшие ценности, исповедуемые китайской общественной моралью. Эти ценности поддерживаются многочисленными историческими примерами. Народная память чтит имена сотен героев, являющихся образцами высокой нравственности и добродетели. Их жизнь является примером для подражания, изучается в школах, на их дела ссылаются высшие китайские руководители¹¹.

В Китае придается большое значение общественной морали. Она официально поддерживается и управляется высшим руководством страны. В сегодняшнем расцвете экономики в КНР немалая заслуга конфуцианской морали, которую китайское

⁸ См., например, Виттекер, Ц. Х. Граф Сергей Семенович Уваров и его время. - СПб., 1999.; Зорин, А. Л. Кормя двуглавого орла.... - М.: НЛЮ, 2001.; Шевченко, М. М. Конец одного величия. - М.: Три квадрата, 2003.

⁹ В древнекитайском трактате Шу Цзин, авторство которого приписывают Конфуцию, дословно сказано: [Цзи-цзы] говорил так: «Слова, распространяющие повсюду совершенство правителя, - это этические нормы, это наставления, идущие от небесного владыки. Весь многочисленный народ, получив наставления, излагающие совершенство [правителя], будет им следовать, будет их осуществлять, чтобы приблизиться к блеску [совершенства] сына неба, и скажет: «Сын неба - это отец и мать народа, и поэтому он является правителем всей Поднебесной». - URL:<http://www.abirus.ru/content/564/623/626/14338/15109/15110/15113.html> (дата обращения: 11.06.2015).

¹⁰ См. по этому вопросу работы Б. Б. Виноградского и В. С. Сизова: Менеджмент в китайской традиции: учебное пособие. - М.: Экономистъ, 2007. - 255 с.; Постижение власти. Китайская традиция // Вопросы новой экономики. - 2014. - №2. - С. 87-101.; «Китайское экономическое чудо» и морально-этические нормы // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. - 2006. - №5. - С. 218-224.; Китайское искусство управления // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. - 2006. - №1. - С. 278-289.; Национальная культура как основа успешного бизнеса (на примере китайской экономики) // Новая экономика. Монография. / под ред. проф. Е. Ф. Авдокушина, проф. В. С. Сизова. - М.: Магистр, 2009. - С. 349-348.

¹¹ Сизов, В. С. Время исправлять имена. (Приемлемость конфуцианской концепции «исправления имен» для России) // Вопросы новой экономики. - 2011. - №3. - С. 120-124.

руководство использовало в качестве мощного стратегического ресурса.

В конце сентября 2014 г. в КНР вышла книга «Си Цзиньпин о государственном управлении». Она представляет собой сборник цитат и речей нынешнего руководителя Китая Си Цзиньпина, которого международные СМИ уже окрестили самым харизматичным политиком Китая за последние четверть века. В КНР эта книга за короткий срок разошлась тиражом 3,17 млн экземпляров. Кроме того, было продано 225 тыс. экземпляров книги на иностранных языках: английском, французском, русском, арабском, испанском, португальском, немецком и японском. Это свидетельствует о том большом значении, которое руководство КНР придает информации, содержащейся в этой книге, а именно доктрине развития и идеологии страны на период до 2049 г. В частности, в книге провозглашена стратегическая цель КНР. Это «превращение Китая в процветающую, демократическую, высококультурную и гармоничную современную социалистическую державу к столетию КНР в 2049 г.». Кроме прочего, Си Цзиньпин озвучил также «китайскую мечту», осуществление которой он считает своей главной задачей и задачей его команды. Заключается она в «Великом возрождении китайской нации», а добиваться национального возрождения он намерен через достижение «счастья для всех и каждого»¹².

Вне зависимости от того, что подразумевает под счастьем китайский лидер, он в первую очередь говорит про заботу власти о благополучии каждого гражданина КНР. Такое заявление дорогого стоит. Потому что заявления и озвученные на партийных съездах планы китайских руководителей практически всегда претворяются в жизнь. Подавляющее большинство реально доверяют своим вождям, потому что видят, практически убеждаются, что дела лидеров не расходятся со словами, а главное, на себе лично ощущают постоянное улучшение качество своей жизни.

В результате, что мы сегодня наблюдаем? Китайцы, монголы, вьетнамцы, да что там, узбеки и киргизы, - эти, некогда наши «младшие братья» уже не догоняют, но серьезно обогнали россиян по уровню жизни! И это не фантазмагория. По данным агентства Legatum Prosperity Index, в рейтинге стран мира по уровню жизни населения Россия в 2015 г. занимает лишь 91 место из 142 стран. Рейтинг на текущий год составляется по итогам предыдущего года, т. е. по результатам 2014 г., и складывается не только из усредненных социально-экономических показателей, но, что

особенно важно, в рейтинге учитывается мнение самих граждан страны. Для наглядности укажем, что 91 место России - это между Гватемалой (90 место) и Лаосом (92 место). Тройка лидеров в этом рейтинге традиционная: Норвегия, Швейцария и Канада. Китай, кстати, занимает 51 место, Монголия - 57, Вьетнам - 62, Узбекистан - 63, Кыргызстан - 80. Нас обогнали даже Украина, Колумбия и Молдова (64, 67 и 89 место соответственно)¹³. Такой результат, разве не позор для одной из самых богатых стран мира? И результат этот не из-за того, что якобы россияне ленивы и что у нас крайне низкая производительность труда. Действительно, производительность труда не самая высокая в мире, но надо учесть, что производительность труда в большей степени зависит от его механизации и автоматизации, а не от усердия работников. Очевидно же, что даже не самый трудолюбивый экскаваторщик за один день может вырыть и переместить объем земли (песка, гравия и т. п.), который не освоит бригада из десяти землекопов и за неделю.

Согласно рейтингу стран, составленному Международным валютным фондом (МВФ), Россия в 2014 г. по уровню ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) занимала 49 место с результатом \$24805 на 1 чел., Казахстан 51 (\$24020), Китай - 89 (\$12880), Монголия - 92 (\$11882), Украина - 105 (\$8668), Гватемала - 115 (\$7503), Вьетнам - 125 (\$5635), Узбекистан - 126 (\$5609), Лаос - 128 (\$4987), Молдова - 129 (\$4979), Кыргызстан - 142 (\$3361)¹⁴. Из представленных цифр наглядно видно, что уровень жизни населения не зависит напрямую от усердия и производительности труда, но в большей степени оттого, в каком объеме государство изымает доходы, получаемые предприятиями, организациями и гражданами, а также, как распоряжается и на какие цели тратит изъятые средства.

Аналогичная тенденция наблюдается и при оценке уровня валового национального дохода (ВНД) на душу населения. Валовой национальный доход (ВНД) наравне с ВВП является одним из ключевых показателей экономического развития страны и рассчитывается как совокупная ценность всех товаров и услуг, произведенных в течение года на территории государства (т. е. ВВП), плюс доходы, полученные гражданами и организациями страны из-за рубежа, минус доходы, вывезенные из страны иностранными гражданами и организациями. Как правило, ВВП и ВНД стран не сильно отличается, если

12

Источник: <http://www.regnum.ru/news/polit/1864255.html> (дата обращения: 11.06.2015).

¹³ Источник: <http://bs-life.ru/makroekonomika/uroven-zizny2012.html> (дата обращения: 11.06.2015).

¹⁴ Источник: <http://www.imf.org/external/index.htm> (дата обращения: 11.06.2015).

только значительная часть доходов, получаемых в стране, не вывозится или не ввозится из нее иностранными компаниями и гражданами. В этом смысле использование ВНД в качестве сравнительного показателя даже более предпочтительно.

По оценке Всемирного Банка (2014 г.), Россия по уровню ВНД на душу населения находится на 43 месте с результатом \$23190 на 1 чел. В то время как Казахстан занимает 56-е место (\$20680), Китай - 86 (\$11850), Украина - 105 (\$8970), Монголия - 106 (\$8810), Гватемала - 115 (\$7130), Узбекистан - 129 (\$5290), Молдова - 131 (\$5180), Вьетнам 132 (\$5070), Лаос - 136 (\$4550), а Кыргызстан - 147 (\$3080)¹⁵.

ВНД на душу населения даёт представление о количестве произведенных товаров и услуг, приходящихся в среднем на одного жителя государства, т. е. сколько получил бы каждый житель страны, если бы весь годовой национальный доход был распределён между всеми гражданами страны поровну. То, что в России уровень жизни населения ниже жителей многих стран, где в разы меньший уровень ВВП или ВНД на душу населения, свидетельствует либо об очень большом разрыве в доходах самых богатых россиян и всех остальных, либо об очень неэффективном распределении и потреблении общественных доходов и благ.

По сообщениям Росстата РФ, в 2014 г. на долю 10 % наиболее обеспеченных россиян приходилось 30,6 % общей суммы денежных доходов, а на долю 10 % наименее обеспеченных лишь 1,9 % общей суммы денежных доходов жителей России. Среднедушевые доходы в размере менее 7 тыс. рублей в месяц в 2014 г. получали 8,2 % всего населения, от 7 до 10 тыс. рублей - 9,4 %, от 10 до 14 тыс. рублей - 13,4 %, от 14 до 19 тыс. рублей - 15,0 %, от 19 до 27 тыс. рублей - 17,8 %, от 27 до 45 тыс. рублей - 20,7 %, от 45 до 60 тыс. рублей - 7,2 %, свыше 60 тыс. рублей в месяц - 8,3 %¹⁶.

В 2014 г. уровень бедности составлял в среднем 11,2 % (16,1 млн чел.). Однако в начале 2015 г. уровень бедности в России значительно вырос и составил в первом квартале 15,9 % населения, или 22,9 млн чел. (данные без учета Крыма и Севастополя)¹⁷.

В свое время в СМИ прошла информация о том, что жена экс-мэра Москвы Ю. Лужкова Елена Батурина задекларировала доход, полученный лично ею в 2009 г., в

размере 31 млрд руб. На тот момент это было больше, чем составляли плановые доходы бюджета всей Кировской области за тот же 2009 г. (29,4 млрд руб.). Но есть и другие российские миллиардеры, имеющие гораздо большие доходы, чем Батурина¹⁸. Так, например, американский журнал Forbes в марте 2015 г. опубликовал ежегодный рейтинг мировых миллиардеров. Всего в списке 1826 человек. В их числе и 88 российских предпринимателей, что на 33 человека меньше, чем годом ранее. На первом месте в списке российских миллиардеров президент холдинга «Интеррос» Владимир Потанин, чье состояние Forbes оценил в 15,4 млрд долл. В мировом рейтинге он занимает 60-е место. На втором месте глава наблюдательного совета Альфа-групп Михаил Фридман с состоянием в 14,6 млрд долл. Третье место у российского промышленника, совладельца «Металлоинвеста», «Мегафона», Mail.ru и «Одноклассников» Алишера Усманова - 14,4 млрд долл. Кстати, годом ранее он возглавлял список российских миллиардеров. Четвертое место у совладельца группы «Ренова» Виктора Вексельберга - 14,2 млрд долл. Также в десятку богатейших отечественных предпринимателей вошли гендиректор «Северстали» Алексей Мордашов (\$13 млрд), президент ЛУКОЙЛа Вагит Алекперов (\$12,2 млрд), совладелец «Новатэка» Леонид Михельсон (\$11,7 млрд), владелец НЛМК Владимир Лисин (\$11,6 млрд), основной акционер Volga Group Геннадий Тимченко (\$10,7) и владелец группы ОНЭКСИМ Михаил Прохоров (\$9,9 млрд)¹⁹.

Согласно исследованиям авторитетной международной консалтинговой компании Boston Consulting Group (BCG), в 2012 г. в России насчитывалось 110 000 классических миллионеров (High Net Worth), т. е. семей с состоянием свыше \$1 млн. Количество ультрабогатых российских семей (Ultra High Net Worth) с состоянием свыше \$100 млн насчитывалось 686. При этом под богатством в BCG традиционно понимают совокупную стоимость находящихся в управлении разнообразных инвестиционных активов, а также количество наличных денег. Собственный бизнес, вложения в неинвестиционную недвижимость и различные предметы роскоши при расчетах не учитываются. Исходя из такого подхода к

¹⁵Источник: <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gni/rating-countries-gni-info> (дата обращения: 11.06.2015).

¹⁶Источник: <http://www.interfax.ru/business/422852> (дата обращения: 11.06.2015).

¹⁷Источник: <http://www.interfax.ru/business/447073> (дата обращения: 11.06.2015).

¹⁸ См.: Сизов, В. С. Учительство и просветительство // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2010. – №4. – С. 239–245.

¹⁹ См. <http://www.forbes.ru/milliardery-package/281267-mirovoi-reiting-milliardero-2015> (дата обращения: 11.06.2015).

Таблица 1 - Рейтинги некоторых стран (по данным 2014 г.)

Страна	Место в рейтинге				
	Уровень жизни населения	Уровень ВВП (ППС) на душу населения	Уровень ВНД на душу населения	Восприятия коррупции	Слабости государств (в сравнимых с другими рейтингами показателей)
Россия	91	49 (\$24805)	43 (\$23190)	136	114
Вьетнам	62	125 (\$5635)	132 (\$5070)	119	82
Гватемала	90	115 (\$7503)	115 (\$7130)	115	115
Китай	51	89 (\$12880)	86 (\$11850)	100	96
Казахстан	47	51 (\$24020)	56 (\$20680)	126	69
Кыргызстан	80	142 (\$3361)	147 (\$3 080)	136	117
Лаос	92	128 (\$4987)	136 (\$4550)	145	124
Молдова	89	129 (\$4979)	131 (\$5180)	103	83
Монголия	57	92 (\$11882)	106 (\$8810)	80	50
Узбекистан	63	126 (\$5609)	129 (\$5290)	166	128
Украина	64	105 (\$8668)	105 (\$8970)	142	95

Таблица составлена автором на основании источников, указанных в тексте

определению богатства, совокупно под управлением богатых и ультрабогатых семей находится около 70 % богатств России²⁰.

Согласно последней переписи населения в России размер средней семьи (или домохозяйства) 2,7 чел., а всего 52707 тыс. семей²¹. Нетрудно посчитать, что 110 тыс. семей-миллионеров - это всего 0,209 % от общего количества российских семей!

По сообщениям все той же BCG в 2014 г., по итогам 2013 г. число российских семей-миллионеров достигло 213 тыс., однако количество домохозяйств, располагающих 100-миллионным капиталом в долларовом исчислении снизилось до 536 семей²². Надо учитывать, что и величина богатства России, исчисляемого по методике BCG²³, за это время тоже существенно увеличилась. Поэтому процент семей, владеющих российскими богатствами, остается примерно на том же уровне, что и ранее. Из приведенных данных наглядно видно сколь несправедливо

распределяются в России ее богатства и доходы между ее гражданами.

Но вернемся к ВНД на душу населения. На его величину значительное воздействие может оказывать ввоз или вывоз капиталов. Так, например, по официальным сообщениям Центрального Банка России, чистый отток капитала из России в 2014 г. составил рекордные 151,5 млрд долл. Это в 2,5 раза больше чем в 2013 г., когда из страны «утекло» 61 млрд долл. Ускорение оттока капиталов произошло после принятия США и Евросоюзом решения о введении санкций против России. Только за IV квартал 2014 г. частные компании вывели из страны 72,9 млрд долл.²⁴.

Справедливости ради, следует отметить, что в рейтинге стран по уровню жизни населения агентства Legatum Prosperity Index за 2014 г. (т. е. по данным за 2013 г.) уровень жизни в России оценивался гораздо выше - 61 место. То есть менее чем за полгода действия санкций, вкупе с другими российскими неприятностями - экономический кризис, падение цен на нефть и т. п., индекс упал на 30 пунктов!

Интересно также проследить корреляцию между ВВП (ППС) или ВНД на душу населения той или иной страны с уровнем жизни населения этой страны, уровнем коррупции и «рейтингом слабости государств мира» (таблица 1).

В декабре 2014 г. международное движение по противодействию коррупции Transparency International опубликовало

²⁰<http://www.forbes.ru/sobytiya/82724-bcg-rossiiskie-millionery-kontroliruyut-70-bogatstva-strany> (дата обращения: 11.06.2015).

²¹<http://www.gks.ru/PEREPIS/t4.htm> (дата обращения: 11.06.2015).

²²<http://lenta.ru/news/2014/06/09/millionaires> (дата обращения: 11.06.2015).

²³Данная оговорка необходимо, поскольку национальное богатство всегда намного больше, чем благосостояние домохозяйств. Большой частью национальных богатств России распоряжается государство, а его совокупная стоимость оценивается более 75 трлн долл. – URL: www.online812.ru/2012/04/28/002 (дата обращения: 11.06.2015).

²⁴Источник: <http://top.rbc.ru/finances/16/01/2015/54b96c5e9a7947490508d8d2> (дата обращения: 16.01.2015).

очередной Индекс восприятия коррупции в 175 странах мира. В этот раз Россия оказалась на 136 месте, поделив его с Нигерией, Ливаном, Кыргызстаном, Ираном и Камеруном. И это не такой уж плохой результат, если учесть, что еще в 2010 г. Россия занимала только 154 место (!). Для сравнения Китай, который уже давно реализует масштабную антикоррупционную программу и практикует применение смертной казни для «взяточников», в рейтинге Transparency International 2014 г. всего на 100-м месте. Украина - 142 место, Казахстан - 126, Монголия - 80, Гватемала - 115, Узбекистан - 166, Молдова - 103, Вьетнам - 119, Лаос - 145. Первые же строчки рейтинга занимают страны с наименьшей коррупцией - Дания, Новая Зеландия и Финляндия. Анализируя данные рейтинга восприятия коррупции, следует отдавать себе отчет, что он основан на экспертных мнениях, и рассчитывается как комбинация общедоступных статистических данных и результатов глобального опроса²⁵. То есть в случае использования иных методик и оценочных средств данные рейтинга могут измениться. Хотя на наш взгляд, общая тенденция при этом не изменится.

«Рейтинг слабости государств мира» (Fragile States Index)²⁶ составляют и публикуют, начиная с 2005 г., общественная организация «Американский Фонд Мира» (The Fund for Peace) и влиятельный американский журнал «Foreign Policy». Данный рейтинг отражает способность (и неспособность) властей контролировать целостность своей территории, а также демографическую, политическую и экономическую ситуацию в стране. «Анализ проводится на основании двенадцати т. н. критериев «слабости» государства, которые объединены в три группы: социальные, экономические и военно-политические. Для общей оценки состояния страны эксперты подвергают анализу способность пяти ключевых государственных институтов - политического руководства, армии, полиции, судебной системы и гражданских служб - обеспечить безопасность государства и его граждан. В общей сложности оценивается свыше 100 показателей»²⁷. В отличие от предыдущих представленных в данной работе рейтингов стран верхние строчки в нем занимают наиболее «слабые», по мнению составителей, страны. В рейтинге 2015 г., (опять же по результатам 2014 г.), которое охватывало 178 стран, верхние строчки занимают 16 стран мира во главе с Южным

Суданом. А в зону благополучия и стабильности входят 15 стран во главе с Финляндией, за которой следуют все те же страны с наивысшими показателями уровня жизни населения и наименьшими показателями коррупции: Швеция, Норвегия, Дания, Люксембург, Швейцария. Россия в этом рейтинге находится на 65 месте, между Лесото (66 место) и все той же Гватемалой (64 место). Однако для того, чтобы получить сравнимый с предыдущими рейтингами результат, его следует «перевернуть» так, чтобы верхние строчки занимали наиболее стабильные страны. В этом случае Россия окажется на 114 месте, Лесото на 113 месте, а Гватемала на 115 месте. Она входит в группу стран с умеренным уровнем нестабильности. Более высокие результаты стабильности, чем Россия, показали Китай - 83 место (в сравнимых показателях - 96 место), Украина - 84 место (в сравнимых показателях 95 место), странный результат в ситуации продолжающейся гражданской войны на востоке страны и потерю Крыма, Молдова - 96 место (в сравнимых показателях 83 место), Вьетнам - 97 место (в сравнимых показателях 82 место), Казахстан - 110-е место (в сравнимых показателях 69 место), Монголия - 129 место (в сравнимых показателях 50 место). Хуже результат, чем у России, из тех стран, что мы сравнивали ранее, только у Кыргызстана - 62 место (в сравнимых показателях 117 место), Лаоса - 55 место (в сравнимых показателях 124) и Узбекистана - 51 место (в сравнимых показателях 128 место). Отметим, что в предыдущем рейтинге наша страна занимала лучшее положение (на 20 пунктов). Такой результат также коррелирует с ухудшением показателей уровня жизни населения.

Из представленной таблицы можно сделать ряд выводов. В частности, о том, что не всегда высокий уровень коррупции в стране отрицательно влияет на уровень жизни населения. Зато уровень коррупции часто соотносится со «слабостью государства» - чем выше коррупция, тем, как правило, «слабее государство». Можно предположить, что полученные результаты, в частности, зависят от видов коррупции, наиболее распространенных в конкретной стране. Например, в условиях не развитых общественных институтов и государственных организационно-правовых механизмов, коррупция в определенной степени может выполнять их функции. Однако в любом случае коррупция - это зло. Она не может играть положительную роль длительное время. Также из таблицы отчетливо видно, что уровень жизни населения стран зависит от ВВП и ВНД на душу населения очень относительно. В странах с низкими показателями ВВП и ВНД может быть сравнительно высокий уровень жизни населения и наоборот, поскольку решающую

²⁵Источник: <http://gtmarket.ru/ratings/corruption-perceptions-index/info> (дата обращения: 11.06.2015).

²⁶Источник: <http://fsi.fundforpeace.org> (дата обращения: 11.06.2015).

²⁷Источник: <http://gtmarket.ru/news/2015/06/18/7208> (дата обращения: 18.06.2015).

роль играет то, как правительство изымает доходы граждан и предприятий и, на какие цели их перераспределяет.

Общий вывод из приведенных выше данных и суждений таков: без конкурентоспособного образования, включающего в себя воспитание в качестве важнейшего и равноправного элемента образования, не может быть конкурентоспособной страны.

Но что в современном мире понимается под конкурентоспособным образованием? Автору представляется, что это образовательные программы образовательных организаций, которые в жесткой конкурентной борьбе доказывают своим существованием свою конкурентоспособность. К ним никоим образом нельзя отнести профинансированные Правительством образовательные программы «тепличных» вузов, т. е. тех «избранных» государственных вузов, получающих миллиардные суммы из государственного бюджета (по программе 100 - 5) только ради того, чтобы пустить всему миру «пыль в глаза». В действительности, такие вузы нельзя относить к «сильным», как бы это мнение не навязывалось обществу через ангажированные СМИ. В случае прекращения государственной подпитки - они неминуемо «сдутся», как «пузыри», а то и вовсе обанкротятся.

На вопросе о «сильных» и «конкурентоспособных» вузах остановимся подробнее

Недавно Минобрнауки объявило о том, что будет создавать в регионах сильные «опорные» многопрофильные вузы. Делать министерство это собирается через слияние местных вузов, но в отличие от идущего уже пять лет объединения вузов, подведомственных Минобрнауки, теперь речь зашла и о включении в процесс объединения вузов подведомственных иным министерствам. По задумке управителей российским образованием в каждом регионе должен остаться только один «опорный» университет.

Комментируя идею объединения вузов, первый заместитель председателя Комитета по образованию ГД РФ, член-корреспондент Российской академии образования Олег Смолин привел такой пример: «Если связать за задние лапы двадцать кроликов - слон точно не получится. Если канатом связать десять торпедных катеров - линкор точно не получится. Тем более, если кролики связываются вместе с телятами, как у нас бывает сплошь и рядом. Я постоянно слышу от людей из федеральных университетов, что

несколько прежних вузов разрушили, а новый не создали»²⁸.

Один из аргументов объединения вузов, который выдвигает Минобрнауки - это увеличение материально-технической базы. Но для этого есть более эффективные инструменты. За рубежом вузы, если у них действительно существует необходимость в объединении своих материальных и интеллектуальных ресурсов создают ассоциации и используют сетевое взаимодействие. Это гораздо эффективнее. Поэтому данный аргумент Минобрнауки не убедителен.

Аргумент, что в большом вузе выше качество образования вообще не выдерживает критики. Качество обучения зависит не от размеров образовательной организации, а, прежде всего, от правильно организованного взаимодействия преподавателей с учащимися. Для такого взаимодействия принципиально важна заинтересованность обеих сторон в результатах образовательного процесса, доступность информации и налаженные коммуникации. Именно поэтому, готовя своих детей к поступлению в вуз, родители ищут не самую большую школу, а хорошего педагога, который часто занимается репетиторством вообще на дому. Настоящие, а не псевдореформы образования должны быть направлены на изменение взаимоотношений педагогов и учащихся, индивидуализацию обучения, увеличение мотивации учащихся к обучению, повышение квалификации преподавателей и их заинтересованность в результатах своего труда.

Количество учащихся в российских вузах обусловлено в первую очередь не качеством подготовки, а количеством бюджетных мест, которое выделило Минобрнауки тому или иному вузу. Население в России бедное и в основном не способно оплачивать свое обучение. А в вопросе распределения бюджетных мест между вузами прозрачность и объективность отсутствует полностью. Можно сказать, что министерство своими решениями по распределению бюджетных мест само регулирует размеры вузов. Поэтому в России крупный - не обязательно сильный вуз. Например, в МГУ им. М. В. Ломоносова, традиционно занимающем наивысшую строчку в российских рейтингах обучается около 35000 студентов. А крупнейшим вузом России в настоящее время является Московский государственный университет путей сообщения, в котором обучается 118000 студентов и аспирантов. Но место в рейтинге у него только 74.

²⁸ Источник: <http://ami-map.ru/news/obrazovanie/262-obedinenie-vuzov.html> (дата обращения: 11.06.2015).

Аргумент об экономии средств на подготовку студентов при объединении вузов снова блеф. Университет - это не промышленное предприятие, где расширение производства ведёт к эффекту «масштаба» и удешевлению себестоимости единицы производимой продукции. Если занятия вести в поточных аудиториях одновременно с двумя сотнями студентов, то качественного обучения получить невозможно. Напротив, в компактных учебных группах, хороший преподаватель способен наиболее полно донести до студентов учебный материал, а главное - зажечь в них интерес к своему предмету.

Посмотрим на ситуацию численности студентов в вузе и количества вузов в регионе на примере лучших мировых практик.

Первую строчку главных мировых рейтингов вузов много лет устойчиво занимает Гарвардский университет (США), в котором обучается всего около 6500 студентов и 12500 аспирантов. Этот средний по российским размерам вуз окончили восемь будущих президентов США, и еще 75 Нобелевских лауреатов либо учились, либо преподавали в нем. Гарвардский университет имеет самый большой в мире эндаумент-фонд (целевой капитал вуза, находящийся в банке, и с которого вуз обычно тратит лишь банковские проценты). По состоянию на сентябрь 2014 г. он составлял 36,4 млрд долл. (без учета оплаты студентов). Для сравнения бюджет Кировской области на 2015 г. составляет около 41,5 млрд руб. (без учета дефицита), что почти в 50 раз меньше эндаумент-фонда не самого большого, но лучшего американского университета. Здравый смысл подсказывает - именно поэтому качество преподавания в Гарварде является лучшим в мире. А количество студентов тут вовсе не при чем.

Гарвардский университет находится в штате Массачусетс с населением 6,7 млн чел. В этом штате кроме Гарвардского университета располагаются еще восемь крупных исследовательских университетов и больше десятка различных высших колледжей. В т. ч. известнейший Массачусетский технологический институт (MIT), который в общемировом рейтинге ежегодно занимает 4-5 позиции, а в рейтинге университетов США - 2, уступая только Гарварду. Эти вузы постоянно соревнуются друг с другом, и это дает им дополнительные стимулы к развитию. Кстати, оба университета частные, и обучение в них платное. Оплата же за обучение весьма внушительная - в Гарварде год обучения обходится в \$42000, а в MIT - \$40800. Однако кроме этих двух вузов в TOP 100 лучших вузов планеты, которые находятся в штате Массачусетс, входят также Бостонский Университет (71 место) и Университет Массачусетса (100 место). Все они

расположены в одном городе, в Бостоне или рядом с ним. Вероятно, в США понимают, что без конкуренции нет и конкурентоспособного образования, а без него и страна не может быть конкурентоспособной.

Таким образом, сегодня в России не следует гоняться за мнимым престижем, тратя неоправданно огромные средства на «затаскивание» пяти российских университетов в TOP 100 лучших вузов планеты. Прежде всего, надо создавать условия для реальной конкуренции между вузами и их образовательными программами. Тогда через несколько лет вузы сами добьются «топовых» результатов, а вслед за ними и страна сможет восстановить былые лидерские позиции в мире. Для этого необходимо срочно прекратить порочную практику слияния государственных вузов. Также, под видом псевдоборьбы за качество обучения, прекратить уничтожение негосударственного сектора высшего образования и предоставить ему равные условия конкуренции с государственными вузами. А высвободившееся финансирование следует направить на создание программ «конкурентоспособного воспитания» школьников, студентов и государственных служащих.

Список литературы

1. Виноградский, Б. Б., Сизов, В. С. Менеджмент в китайской традиции: учебное пособие. - М.: Экономистъ, 2007. - 255 с.
2. Виноградский, Б. Б., Сизов, В. С. «Китайское экономическое чудо» и морально-этические нормы // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. - 2006. - №5. - С. 218-224.
3. Виноградский, Б. Б., Сизов, В. С. Национальная культура как основа успешного бизнеса (на примере китайской экономики) // Новая экономика. Монография / под ред. проф. Е. Ф. Авдокушина, проф. В. С. Сизова. - М.: Магистр, 2009. - С. 349-348.
4. Виттекер, Ц. Х. Граф Сергей Семенович Уваров и его время. - СПб., 1999.
5. Голицын, Ю. Сознание неправды денег в русской душе невытравимо // Русский предприниматель, 2002. ноябрь (1).
6. Зорин, А. Л. Кормя двуглавого орла... - М.: НЛО, 2001.
7. Макиавелли, Н. Государь / Пер. с ит. Г. Муравьевой, Р. Хлодовского. - СПб.: Азбука, 2002.
8. Сизов, В. С. Время исправлять имена. (Приемлемость конфуцианской концепции «исправления имен» для России) //

Вопросы новой экономики. - 2011. - №3. - С. 120-124.

9. Сизов, В. С. Смысл и эффективность образования // Экономика образования. - 2011. - №2. - С. 106-117.

10. Сизов, В. С. Учительство и просветительство // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. - 2010. - №4 - С. 239-245.

11. Сизов, В. С., Бармина, Е. А. Тенденции и перспективы развития российской системы образования // Вопросы новой экономики. - 2015. - №2. - С. 80-94.

12. Сизов, В. С., Сизова, Е. Н. Проблема оценки эффективности деятельности вузов // Экономика образования. - 2013. - №3. - С. 91-96.

13. Четверикова, О. Н. Разрушение будущего. Кто и как уничтожает суверенное образование в России. - М., 2015.

14. Шевченко, М. М. Конец одного величия. - М.: Три квадрата, 2003.

Стимулирование инвестиционной деятельности как условие развития предпринимательской деятельности в рамках кластерных систем

И. Ю. Швец,

ведущий научный сотрудник Института проблем управления РАН,
доктор экономических наук, профессор,
г. Москва
E-mail: irina-shvets@yandex.ru

Stimulation of the Investment Activity as a Condition for the Development of Entrepreneurial Activities in the Cluster Systems

I. Yu. Shvets

В данной статье рассмотрены подходы и пути к стимулированию инвестиционной деятельности на основе кластерной системы. Предполагаемая структурная перестройка хозяйственного комплекса туризма и сопутствующих отраслей региона разбиты на этапы, в каждом из которых поставлены и решаются свои задачи, направленные на стабилизацию и подъем экономики туристского региона, развитие предпринимательской деятельности, привлечение внутренних и внешних инвестиций, повышение жизненного уровня местного населения.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, предпринимательская деятельность, кластер, кластерная система, регион.

This article describes the approaches and ways to stimulate investment activity based on the cluster system. The estimated structural adjustment of the economic complex of tourism and the related industries in the region are divided into stages, where some problems have been raised and are being solved, to stabilize the economy and to increase tourism in the region, in order to develop the entrepreneurship, to attract domestic and foreign investments and to improve the living standards of local people.

Key words: investments, an investment activity, entrepreneurship, cluster, a cluster system, a region.

В совокупности известных сетевых образований выделяются кластерные модели. Кластеры представляют собой объединения бизнес-субъектов, функционирующих в пределах четко очерченных территориальных образований. Кластеры можно рассматривать как одну из разновидностей крупных сетей предпринимательского типа. Они представляют собой сеть, охватывающую широкий спектр социально-экономических аспектов. Являясь следствием территориально-отраслевого деления общественного воспроизводства, кластеры реально воплощают идеологию сетевого подхода.

Предпринимательские сети отнюдь не всегда столь масштабны. Они могут объединять представителей малого и среднего бизнеса, интегрировать деятельность малых предприятий различ-

ного профиля в сферу деятельности представителей крупного бизнеса. Предпринимательские сети не подвержены жесткой привязке к территориальным параметрам, они могут иметь локальный характер, а «подвижность» их масштабов позволяет обеспечивать большую гибкость, адаптивность и мобильность предпринимательской деятельности.

Кластеры, в сравнении с предпринимательскими сетями, объединяют более широкий круг участников, в т. ч. институты поддержки, производственные и коммерческие структуры, среди которых производители, поставщики, а также высшие учебные заведения и научные организации. Они агрегируют принципы как отраслевого, так и регионального (межотраслевого) объединения участников, основанного на вертикальных

взаимоотношениях между разнородными фирмами и на взаимодействии инновационных процессов с быстроменяющимся характером рыночных отношений.

Целью кластерных систем является создание благоприятных условий для обеспечения экономической, инвестиционной активности субъектов хозяйственной деятельности, постоянной динамики экономического роста и существенного улучшения эффективности использования инвестиций с целью модернизации производства и инфраструктуры, расширения выпуска конкурентоспособной на внутреннем и внешних рынках продукции и услуг.

Важную роль в формировании конкурентных преимуществ различных объектов и привлечения инвестиционных потоков могут сыграть кластерные системы. В связи с разнообразием структур и масштабов кластеров существует ряд подходов к их определению, созданию и управлению [1, 2]. Если в основу их типологии положить направленность преимущественных интеграционных связей: вертикальные, горизонтальные, географические, то выделяют: вертикальные производственные цепи, промышленные, инновационные, региональные кластеры [3, 4, 5].

Кластерная форма организационной деятельности приводит к образованию особой формы инновации – «совокупного инновационного продукта». Такая инновация является продуктом деятельности нескольких фирм или исследовательских институтов, которая разрешает ускорить ее распространение по сети взаимосвязей в общем экономическом пространстве на основе интегрированности субъектов кластера и привлечения инвестиционных потоков.

Региональный кластер, созданный по географическому принципу, – конкурентоспособная организационная форма территориально-иерархической модели производства с различными уровнями локализации, обеспечивающая максимальный хозяйственно-социальный эффект посредством минимизации налогов в сравнении с подобными отраслями [6].

В работах М. Портера, Д. Келлехера, А. Хобиби, Н. Пирса [4, 7, 8, 9] рассмотрены общие теоретические подходы к формированию конкурентных преимуществ кластерных систем в странах с устойчивой рыночной экономикой.

П. В. Гудзь рассматривает механизм действия кластера наподобие квазикорпорации, на основе которой строит модель управления регионом [10]. В. Н. Василенко рассматривает развитие региональной экономики, базирующейся на кластерной системе, как основу гармонизации регионального экономического пространства [11].

В работах Т. В. Усковой [12] объединение и сотрудничество в рамках кластерного образования рассматривается как возможность разделить высокие затраты и риски инноваций между участниками сети, которые не под силу изолированной фирме. Снижение издержек на приобретение и распространение знаний и технологий становится возможным благодаря включению в состав объединения производителей знаний, кадровой миграции между участниками кластера и непрерывному обучению в результате реализации формальных и неформальных связей.

Важным условием развития предпринимательской деятельности в рамках кластерных систем является создание подходов к стимулированию инвестиционной деятельности.

Кластеры следует рассматривать как новый способ агрегированного использования преимуществ отраслевого расположения организаций и возможностей регионального управления. Кластеры ориентированы на экономический успех территории, на которой они расположены, и, как и органы власти, которым поручено управление регионом или государством, могут обеспечить его экономическое развитие, привлечение дополнительных инвестиций, активизацию инновационных процессов, а также решение многих социальных проблем.

Отличительная черта кластера – целевая предпринимательская деятельность. В рамках кластера объединяется не только производственный, но и инновационный бизнес, комплексное управление качеством продукции, сервисное обслуживание. Объединение усилий предпринимателей, органов управления, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе, способствует рационализации производственно-рыночных процессов, перераспределению рисков и проведению гибкой политики, необходимой в условиях быстроменяющейся конъюнктуры.

К задачам в сфере создания условий для эффективного привлечения инвестиций в региональный кластер относятся: создание дополнительных стимулов для привлечения инвестиций в кластерносвязанные отрасли экономики региона, совершенствование механизмов управления корпоративными правами, усиление защиты прав малого и среднего бизнеса, оживление инвестиционной деятельности, расширение и модернизация транспортной инфраструктуры, укрепление банковской системы региона, содействие концентрации банковского капитала, практическое внедрение ипотечных механизмов, повышение кредитного рейтинга региона.

В качестве примера рассмотрим стимулирование инвестиционной деятельности в региональном туристическом кластере.

Как правило, задачами в сфере развития инвестиционной деятельности туристического кластера являются: активизация инвестиционной деятельности в коммунальной сфере региона на основе договоров на общую инвестиционную деятельность, лизинга, концессий, муниципального займа, привлечения средства венчурных и негосударственных фондов; создание электронного реестра инвестиционных (инновационных) предложений (проектов) и площадок; создание и сопровождение базы данных экспортного потенциала региона; участие представителей автономии в работе международных выставок, ярмарок, форумов и т. п.; стимулирование привлечения инвестиций в научную, научно-техническую и инновационную деятельность.

Достижение поставленных задач обеспечивается путем реализации приоритетных направлений, к которым в региональном туристическом кластере относятся:

- создание условий для эффективного привлечения инвестиций: основные усилия направляются на формирование прозрачного рынка земли на конкурентных началах, совершенствование порядка выделения земельных участков несельскохозяйственного назначения, упорядочивание застройки, в т. ч. завершение работ по разработке схемы планировки территории региона, генеральных планов развития (застройки) населенных пунктов и порядка упрощенной процедуры подготовки разрешительных документов на строительство, внедрение единого порядка привлечения инвестиций для инициаторов инвестиционных проектов, соискателей инвестиций;

- повышение инвестиционной привлекательности при формировании условий для повышения инвестиционной привлекательности туристического кластера;

- инвестиционное развитие инфраструктуры: разрабатывается концепция корпоратизации коммунальных предприятий с целью увеличения их инвестиционной привлекательности, формируются механизмы привлечения инвестиций за счет развития концессионной деятельности и внедрения муниципального займа, оказывается содействие увеличению объемов инвестиций в проекты, обеспечивающие повышение уровня энергетической и экологической безопасности региона, стимулируется развитие инвестиционного потенциала транспортно-дорожного комплекса региона;

- проведение рекламно-выставочной деятельности: главной задачей является организация

ежегодных туристических, инвестиционных и инновационных форумов с целью повышения привлекательности региона как места отдыха и туризма, а также привлекательного инвестиционного имиджа; предусматривается участие представителей туристического кластера в национальных и международных выставочных мероприятиях, издание рекламно-информационных материалов по основным направлениям деятельности туристического кластера;

- подготовка и переподготовка кадров, необходимых для развития туристического кластера, инвестиционного менеджмента и инноваций.

Необходимую при этом структурную перестройку хозяйственного комплекса туризма региона и сопутствующих отраслей, предпринимательских структур можно разбить на этапы, в каждом из которых будут решаться свои задачи, направленные на стабилизацию и подъем экономики региона, повышение жизненного уровня местного населения.

На первом этапе задачами являются: поиск ресурсов внутреннего и внешнего спроса; определение ведущих туристических предприятий, выявление наличия цепочек связанных с ними по вертикали ниже- и вышестоящих предприятий и организаций; определение по горизонтали отраслей, проходящих через общие каналы или производящих сопутствующие продукты и услуги; определение сферы деятельности туристического кластера, распределение задач между участниками кластера. Осуществляются мероприятия, необходимые для решения наиболее актуальных проблем в экономике и социальной сфере рекреации. Основное внимание отводится разработке и реализации инвестиционных проектов в рекреационной, транспортной, энергетической и коммунальной сфере, которые создают базу для решения стратегических направлений регионального развития.

Планирование и внедрение мероприятий по улучшению инвестиционных возможностей региона и создания соответствующей инфраструктуры привлечения иностранного капитала к развитию региона является основой наиболее оптимального устойчивого развития предпринимательских структур. С целью оживления внешнеэкономической деятельности необходимо привлечение предприятий и организаций региона к активному участию в международных форумах и выставочных мероприятиях.

На втором этапе главной задачей является четкое разграничение полномочий между уровнями координационного центра туристического кластера и создания правового и рыночного механизма регулирования экономических и соци-

альных процессов, обеспечение максимальной открытости экономики. Создается информационная база данных относительно условий ведения и материально-технического обеспечения инвестиционной деятельности.

Задачами третьего этапа являются: формирование лояльного отношения к деятельности туристического кластера у местных жителей, нахождение, привлечение или создание организаций, обеспечивающих для участников туристического кластера повышение квалификации, получение специальных навыков, технологий, информации.

На четвертом этапе необходимо решить задачу усиления процесса переориентации инвестиций в рекреацию как собственных, так и внешних, направляя их на развитие приоритетных направлений, а также разработать конкретные схемы финансирования отдельных направлений развития инфраструктуры региона, что позволит для реализации проектов и мероприятий использовать разные источники финансирования, такие как иностранные инвестиции, лизинг, концессии, муниципальный займы, кредиты коммерческих банков, государственный, республиканский, местные бюджеты и собственные средства предприятий.

Пятый этап предполагает формирование и развитие региональной инфраструктуры рынка, дальнейшую реализацию инвестиционных проектов в кластере, коммунальной и социальной сферах, которые закрепляют достигнутые на первоначальных этапах положительные изменения в экономической, социальной, внешнеэкономической и инвестиционной деятельности. Разрабатываются и реализуются проекты по улучшению структуры экономики за счет организации выпуска качественной, конкурентоспособной турпродукции и расширения рынков ее сбыта. Также реализуются мероприятия по техническому перевооружению и повышению эффективности работы предприятий за счет внедрения современных технологий в производство и инновационных методов в управлении предпринимательских структур.

Главными задачами шестого этапа являются создание эффективной системы мониторинга деятельности туристического кластера и окружающей среды и необходимых мер экологической защиты, разработка комплекса административных, организационно-экономических мер, обеспечивающих снижение техногенной нагрузки на окружающую среду.

Структурная перестройка хозяйственного туристского комплекса и сопутствующих отраслей возможна только на основе планомерного развития.

Выполнение мероприятий по созданию туристического кластера можно обеспечить за счет средств бюджета региона, местных бюджетов, собственных средств заинтересованных предприятий и организаций области, кредитов банков, средств иностранных инвесторов, других источников.

Инвестирование проектов может происходить при помощи следующих инструментов финансирования:

1. Банковские кредиты: при текущих ставках 10-19% годовых, наличии положительной кредитной истории, стойкого залога, имущественных гарантий срок кредитования составляет от 1 до 5 лет, комиссии за выдачу кредита – от 1 до 5%, страхование – от 0,05 до 5%.

2. Лизинг как оперативный, так и финансовый: валовые затраты предприятия, ставки – от 10 до 20%, комиссия – от 1 до 10%; залогом выступает объект лизинга, при невозможности демонтажа нужны финансовые гарантии; срок – от 1 до 7 лет, страхование – от 0,05 до 5%.

3. Создание предприятий на основе концессии: по регламенту создания этих предприятий в срок действия договора концессионер должен развивать предприятие, обновлять основные средства, улучшать производство, создавать новые рабочие места и прочее.

4. Муниципальные займы: облигации выпускают за программой местных советов, они имеют определенный срок обращения (до трех лет); при выпуске формируется процент доходности в зависимости от состояния бюджета местного совета; при формировании рейтинга компаниями андеррайтерами предлагается размер суммы, на которую есть возможность выпустить облигации, срок обращения, проценты.

5. Создание фондов инвестирования: срок инвестирования – от 1 года до 10 лет; по соглашениям с инвесторами участие в корпоративном управлении предприятием, увеличение капитализации предприятия, целевое финансирование, полный контроль за выполнением поставленных задач; проценты за пользование финансовыми средствами – 3% годовых; размеры инвестиций – от 60 до 1800 млн руб.

Выводы

Создание благоприятного инвестиционного климата в регионе улучшает привлекательность деятельности субъектов кластера для отечественных и иностранных инвесторов. Создание институтов общего инвестирования обеспечивает надлежащие условия для деятельности инвесторов. Увеличение инвестиционных ресурсов достигается путем эффективного использования го-

сударственных инвестиций, увеличения объемов долгосрочного кредитования реального сектора экономики, иностранных инвестиций. Масштабы инвестиционной деятельности можно существенно увеличить, в частности, за счет интенсивного применения долгосрочного кредитования реального сектора экономики региона, активизации привлечения иностранных инвестиций, эффективного использования бюджетных инвестиций. Применение концессионных механизмов будет оказывать содействие привлечению инвесторов к модернизации объектов инфраструктуры, а интенсивное инвестирование научно-технической и инновационной сферы – массовому созданию новых высокопроизводительных рабочих мест.

Значительное увеличение объемов привлечения средств населения как инвестиций в основной капитал может быть достигнуто за счет развития небанковских финансовых учреждений, системы страхования вкладов, внедрения механизмов ипотечного кредитования.

Список литературы

1. Ялов, Д. А. Кластерный подход как технология управления региональным экономическим развитием. – URL: subcontract.ru (дата обращения: 11.06.2015).
2. Третьяк, В. П. Кластеры предприятий: пути создания и результативность функционирования. – URL: subcontract.ru (дата обращения: 11.06.2015).
3. Цихан, Т. В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. – 2003. – № 5.
4. Портер, М. Конкуренция. – М.: «Вильямс», 2001. – 495 с.
5. Васильченко, Н., Глумская, Е., Северин, В. Формирование промышленных кластеров // Маркетинг. – 2006. – № 5 (90). – С. 3-17.
6. Чужиков, В. Кластеры як об'єкт державного регулювання // Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2001. – № 4. – С. 160-167.
7. Kelleher J. The Regions. Political Restructuring and Territorial Government. – Toronto: D. C. Heath and Company, 2003. – 327 с.
8. Hobiby A. Motives and Markets. – Lexington, MA: Lexington Books, 1998. – 261 p.
9. Pierse N. Market strategic Change. – London: HarperCollins, 1991. – 419 p.
10. Гудзь, П. В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій. – Донецьк. ІЕПД НАН України, ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2001. – 270 с.
11. Василенко, В. Н. Архитектура регионального экономического пространства: монография / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2006. – 311 с.
12. Ускова, Т. В. Развитие региональных кластерных систем // Региональная экономика. – 2008. – № 1 (1). – С. 92-104.

Теория и практика новой экономики

Проблема smart units: управление изменениями на основе развития интеллектуального капитала

Р. М. Нижегородцев,

заведующий лабораторией Института проблем управления РАН,
доктор экономических наук, профессор,
г. Москва

E-mail: bell44@rambler.ru

Т. П. Витушкина,

аспирант факультета государственного управления
Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова,
г. Москва

E-mail: t.vitushkina@yandex.ru

The Problem of Smart Units: Change Management Based on the Intellectual Capital Enhancement

R. M. Nizhegorodtsev, T. P. Vitushkina

Статья посвящена анализу проблем, характерных для стратегического управления умными структурами. Авторы акцентируют внимание на связи управления изменениями и раскрытия инновационного потенциала современных организаций. Обсуждаются стратегии управления внешней и внутренней средой, а также процедурами и институтами принятия решений.

Ключевые слова: умные структуры, управление изменениями, принятие решений, стратегический менеджмент, инновационные процессы.

The paper is devoted to problems inherent for strategic management in smart units. It stresses the links between change management and exposure of the innovative capacities of a contemporary organization. It discusses the strategies of control for external and internal environment, as well as routines and institutions of decision making.

Key words: smart units, change management, decision making, strategic management, innovative processes.

Количественные цели ничего не дают.
Важен только способ, а не цель.

У. Эдвард Деминг, Новая экономика

1. Идентификация smart units: умные цели и умные институты

В современном мировом хозяйстве углубление разделения труда становится причиной обособления отдельных функций, связанных как с непосредственным процессом производства, так и с его инфраструктурным обеспечением. Процессы такого рода активно развиваются в наукоемких отраслях хозяйства и непосредственно в сфере исследований и разработок.

В этих отраслях традиционно велика асимметрия информации между агентами, принимаю-

щими решения об организации хозяйственной деятельности, что обусловлено высокой степенью неопределенности и рисков, которыми сопровождается реализация принятых решений. Ключевыми моментами в осуществлении соответствующих проектов становятся: на момент принятия решения – текущая конфигурация институциональной среды, на момент реализации – тенденции ее трансформации. В таких условиях закономерно обостряются вопросы как стратегического, так и тактического управления в сфере наукоемкого производства, причем это касается как инновационных преобразований внутренних бизнес-процессов, так и взаимодействия с другими агентами.

Умная структура (smart unit) представляет собой организацию, фирму, подразделение (напри-

мер, центр прибыли и ответственности), группу людей, реализующих единый исследовательский и производственный процесс, для которых в основе формирования и реализации конкурентных преимуществ лежат процессы постоянного вовлечения, переработки и использования информации.

Умная структура – это собирательная характеристика различных организационных форм, отражающая их функциональную роль в развитии сложных экономических систем более высокого порядка. Например, в роли smart unit может выступать личный помощник руководителя организации, занимающийся сбором и обработкой информации и подготовкой принятия решений. В то же время в экономике страны функции умных структур способны выполнять огромные по численности сотрудники организации и ведомства, например, академия наук или научный фонд, организующий исследовательские процессы по определенному кругу направлений.

Умным структурам приходится решать задачи различного рода, но их отличие от прочих структур заключается в том, что они решают эти задачи на основе формирования, развития и использования интеллектуального капитала. Логика действий умной структуры заключается в том, чтобы отделить важные аспекты возникшей задачи от не очень важных, второстепенных, и действовать в соответствии с выстроенной иерархией стоящих перед ней частных задач. Цель при этом может быть совершенно различной, но, как сказал Эдвард Деминг, важен способ, а не цель.

Сам характер функционирования умных структур (фирм и их подразделений) предопределяется тем, что для них вовлечение ресурсов ориентировано не просто на выпуск определенной продукции, а, главным образом, – на создание коммуникационного пространства и повышение гибкости совместной деятельности, в которую вовлекаются другие агенты, в первую очередь – непосредственные контрагенты умной структуры [1]. Кроме того, в отличие от обычных фирм-коммутантов, умные структуры преследуют наряду с краткосрочными также и долгосрочные цели.

Одна из важнейших долгосрочных целей – выстраивание системы управления знаниями, достижение определенного институционального обеспечения работы с информационными потоками. Для умных организаций управление знаниями выступает важнейшим инструментом обретения конкурентоспособности.

В свою очередь, как вовлечение ресурсов, так и управление знаниями являются фундаментом для принятия решений, и именно этот процесс служит вершиной, ключевым звеном деятельнос-

ти умной компании. От того, каким образом институционально организован и инструментально обеспечен процесс принятия решений, чаще всего зависит положение умной структуры в конкурентной внешней среде. При этом конкуренцию следует воспринимать в широком смысле – это не обязательно конкуренция за ресурсы или за рынки сбыта готовой продукции (хотя никакая, даже самая умная фирма не может быть от этого свободна). Главным образом, умные структуры вовлечены в конкуренцию на рынках информации, технологий и институтов. Следовательно, понимание того, как устроены эти рынки, должно отличать умные организации от прочих.

Иерархия деятельности умных структур приведена на рисунке 1. Продвижение вниз на этом рисунке формирует инновационный потенциал умных фирм, продвижение вверх его реализует. В обоих этих процессах умные структуры опираются на главенствующую роль интеллектуального капитала, постоянное наращивание которого выступает их важным конкурентным преимуществом. Благодаря его наличию и умению его правильно использовать умные структуры успешно и эффективно действуют в быстро изменяющихся ситуациях, когда другие лишь задаются вопросом о том, как им действовать дальше.



Рисунок 1 – Иерархия инновационной деятельности умных структур

Задача достижения долгосрочной эффективности требует от умных структур работы на ресурсных рынках, которая соотносит структуру этих рынков с целями, стоящими перед данной организацией. Любой сколько-нибудь значимой цели (goal) умная структура достигает умным способом, представляя алгоритм своих действий в виде некоторой последовательности умных задач (smart objectives), решаемых ею одновременно или поочередно, в зависимости от логики процесса.

Например, при возникновении задачи организации научных исследований (или просто «освоения» определенных объемов средств, вы-

деляемых на проведение исследований) разумно провести анализ рынка квалифицированных кадров в требуемой области знаний и организовать отбор, призванный снизить неизбежно существующую асимметрию информации между принципалом и агентом. Подобное институциональное сопровождение (проведение процедуры отбора в соответствии с установленными структурой правилами, гарантирующими получение достоверной информации о наличии требуемых интерспецифических компетенций) обеспечивает эффективное управление компетенциями в процессах, организуемых умной структурой, в т. ч. и в тех процессах, техническая реализация которых осуществляется вне ее границ.

Специфика рынков, на которых действуют умные структуры, часто требует от них содержательных, функционально осмысленных действий, институциональное оформление которых не является целью, а служит лишь инструментом, облегчающим и обслуживающим ее достижение.

Столкнувшись с проблемой низкой эффективности своих действий, умная фирма направляет усилия не на ужесточение контроля и формализацию процедур, а на развитие мотивации и делегирование полномочий. Умные структуры, разумеется, не ликвидируют систему контроля, а организуют ее так, чтобы его этапность соответствовала логике производственного процесса. И входной, и выходной, и рубежный контроль имеет право на существование в случаях, когда он дает лицам, принимающим решения, возможность получить достоверную информацию о состоянии и динамике управляемой системы, при этом не разрушая ее и не препятствуя ее нормальной работе.

Среди задач, которые часто приходится решать умным структурам, можно выделить несколько «типовых», а именно:

- осуществление технологического перевооружения производственных процессов,
- разработка и внедрение новых технологий, освоение производства высокотехнологичной продукции,
- проведение высокоэффективных НИОКР по передовым направлениям технологического развития,
- сокращение сроков от идеи до вывода продукта на рынок,
- повышение информационной емкости бизнес-процессов, аккумуляция и использование необходимой технологической и экономической информации,
- развитие интеллектуального капитала и его правильное использование, в том числе путем распределения полномочий и ответственности внутри умной структуры,

- развитие системы управления, ориентированной не на получение чистой прибыли, а на создание ценности,

- распределение рисков между участниками инновационных проектов, реализуемых умной фирмой совместно с партнерами,

- оптимизация организационной структуры, направляющая бизнес-процессы на систематическое управление изменениями.

Таким образом, для умных структур управление изменениями – не прихоть, а жизненная необходимость, от правильной организации которой зависят эффективность ее действий и продолжительность ее жизненного цикла.

Следует подчеркнуть, что проблема поведения smart units не коррелирует с т. н. SMART-целями (Specific, Measurable, Achievable, Relevant, Time-located), которые являются «умными» разве что по названию, складывающемуся из первых пяти букв соответствующих характеристик. На самом деле структура, придерживающаяся исключительно SMART-целей, способна эффективно управлять только проектами, а для управления иными институциональными и организационными формами деятельности такой подход совершенно непригоден. Более того, цели, которых достигает в своем развитии умная фирма, почти никогда не характеризуются измеримостью и временной ограниченностью, они не обязаны быть и достижимыми.

Интеллектуальный капитал умной структуры направлен на решение задач развития как внутреннего, так и внешнего, т. е. развития среды, в которой эта структура функционирует. Умные фирмы редко проявляют заботу о достижении конкурентоспособности в привычном понимании этого слова, например, о расширении доли рынка или о вытеснении конкурентов с рыночных ниш. Участие в конкурентной борьбе (competition) они чаще всего переводят в плоскость формирования и реализации компетенций (competencies), уникальность которых позволяет им находить рыночные ниши там, куда их конкуренты не доберутся.

2. Управление изменениями в умных организациях

В литературе, посвященной функционированию умных организаций, нередко задаются вопросы о том, чем умные структуры существенно отличаются от прочих, и, каким образом их можно выделить из общей массы агентов, населяющих те же самые рынки. Различные исследователи по-разному отвечали на эти вопросы (см., например, [2]), в частности, подчеркивая, что умные фирмы разрабатывают и проводят в жизнь стра-

тегии, наилучшим образом приспособленные к функционированию в слабо структурированной и быстро изменяющейся среде, в которой наиболее значимой является минимизация упущенной выгоды [3].

Мы считаем, что основная отличительная особенность умных фирм – это их постоянная готовность к изменениям. Можно сказать, что управление изменениями составляет суть управленческого процесса в структурах такого рода. В конечном итоге, стратегическое управление умной фирмой приходит к тому, что любым процессом можно управлять как изменением, выявляя причины и факторы этих изменений, формируя пространство сценариев, из которых затем следует выбрать пригодные для воплощения в жизнь.

Большинство людей пребывает в убеждении, что завтрашний день будет в принципе похож на сегодняшний, за исключением отдельных мелких деталей. Управление изменениями начинается там, где наступает осознание различия, несходства между завтрашним и сегодняшним миром и возникает потребность в том, чтобы научиться этим несходством управлять.

Управление изменениями для умных структур включает в себя три взаимосвязанные подсистемы (рисунок 2) – это управление внутренней средой, внешней средой и процедурами принятия решений.

Управление внутренней средой начинается с управления технологической структурой производства. Современные рынки постоянно испытывают технологические сдвиги, и для того, чтобы поспевать за развитием и обновлением технологий, необходимо научиться управлять их вытеснением, замещением и внедрением. В периоды кризисной динамики фирме может понадобиться умение управлять технологическим регрессом, переходя к более отсталым технологическим укладам. Однако эти изменения также должны быть управляемы и заблаговременно подготовлены, необходимость снизить качество применяемых технологий не должна заставить умную фирму врасплох.

Отсюда вытекает еще одна важная составная часть управления внутренней средой – это управление персоналом и внутренним рынком труда в компании. Умная фирма старается удерживать под контролем процессы текучести кадров, во-



Рисунок 2 – Управление изменениями для smart units

время принимая решения о перемещении сотрудников внутри фирмы. Управление людьми касается не только принятия на работу, перемещения и увольнения, но и многочисленных организационных вопросов, вплоть до организации конкретных рабочих мест. Например, структуры, функционирующие в сфере информационного производства, должны решить, сосредотачивается ли процесс работы в конкретном помещении, или он пространственно распределен между участниками, связанными при помощи информационной сети. Второй способ представляется во многих отношениях предпочтительным, а возникающая при таком подходе виртуальная организация считается авангардом современных организационных форм [4].

Управление персоналом для умной фирмы – это не просто мотивация и стимулирование сотрудников (эти проблемы с разной степенью успешности решаются в любой организации), но также формирование компетенций и делегирование полномочий. Умная структура управляет любым видом бизнеса, чем бы она ни занималась, как персонал – зависимым бизнесом, успех или неудача которого зависят, прежде всего, от умения сформировать, развить и использовать интеллектуальный капитал.

Поэтому существенная особенность умных структур заключается в том, что процесс принятия решений в них распределен по разным уровням управленческой иерархии, и высшее руководство фирмы или корпорации этого не боится, а, напротив, поощряет этот процесс, поскольку именно эта черта обеспечивает устойчивость фирмы в целом. Иными словами, сосредоточение всех полномочий по принятию решений на высшем уровне руководства (для крупной фирмы), «замыкание» руководителем всех важнейших вопросов лично на себя (для малой фирмы или подразделения) – это верные признаки «не очень умных» структур.

Управление в любых сложных структурах носит иерархический характер. Любой, даже очень талантливый и многогранный руководитель, как правило, в состоянии обозреть лишь какую-то часть возможного пространства решений, но не все пространство целиком. Поэтому отсутствие делегирования полномочий неизбежно обедняет разнообразие эвристических подходов к решению встающих перед организацией проблем.

Считается, что слишком сильная когнитивная однородность топ-менеджмента компании (например, ситуация, когда большинство членов руководящей команды – выходцы из одного университета) снижает адаптивные возможности организации, поскольку группа высших руководителей не

сможет воспринять информацию, противоречащую их общей картине мира [5]. Это т. н. ловушка «группового мышления». Если несколько человек договорились считать какие-то вещи хорошими или плохими, то участник этой группы, у которого первым возникло сомнение в правильности этой конвенции, не рискнет это сомнение высказать, ожидая негативной реакции других членов группы, опирающейся на их совместное прошлое, несмотря на то, что за время, которое прошло с момента последнего обсуждения, ситуация могла радикально измениться, чего большинство участников этой группы просто не заметило.

В результате этого феномена «группового мышления» группа людей, постоянно взаимодействующих друг с другом и мыслящих похожим образом, способна оставаться в плену прошлых алгоритмов и рутин дольше, чем один человек, и чаще совершать ошибки, вытекающие из факта приверженности апробированным шаблонам поведения. Задача умных структур заключается в том, чтобы не допускать подобных эффектов, максимально используя креативный потенциал своих сотрудников и партнеров. Своевременное перемещение сотрудников (в т. ч. руководящих) «по горизонтали», т. е. назначение на аналогичную должность в другом отделе, или временное прикомандирование к другим подразделениям, решающим несходные задачи (т. н. secondment), способны отчасти решить эту проблему.

Для того чтобы делегировать полномочия нижним этажам иерархии, необходимо, чтобы руководители всех звеньев были способны принимать решения и нести за них ответственность в рамках своих полномочий, а для этого необходимо обучать их логике принятия управленческих решений. Умная фирма не ожидает, когда в дверь ее кадровой службы постучатся люди, обладающие необходимыми компетенциями, она формирует эти компетенции у своих сотрудников при помощи различных обучающих механизмов, предполагающих систематическое управление знаниями внутри компании. Формирование компетенций (как технических, так и управленческих) у своих сотрудников является отличительной чертой стратегии развития умной структуры.

Наконец, третье важное звено в управлении внутренней средой умного предприятия – это управление цепочкой создания ценности внутри компании. Полномочия по принятию решений делегируются различным уровням управления не произвольно, а на основе анализа процесса создания ценности. Управление производственными звеньями, привносящими максимум добавленной стоимости, обычно предполагает делегирование широкого круга полномочий линейным

руководителям. Поэтому происходящая время от времени трансформация контуров производственного процесса, как правило, вносит коррективы во всю институциональную структуру управления умной фирмой.

Управление внешней средой должно быть важным и характерным для умных структур, работающих не только в бизнесе, направляемом средой (*environment driven business*), но и в любой другой сфере. Ключевой аспект этого процесса – управление хозяйственными связями. В случае, когда необходимо обеспечить надлежащее качество поставок, крупные компании нередко берут на себя обучающую роль в отношении малых фирм-подрядчиков, что способствует соблюдению стандартов качества продукции, принятых умной корпорацией.

Для любой структуры успех или неудача существенно зависят от контрагентов и от взаимоотношений с ними. К контрагентам относятся не только поставщики и смежники, но также дилеры, поручители (гаранты), финансовые посредники, консультанты в различных областях. Задача управления хозяйственными связями плотно прилежит к управлению цепочкой создания ценности, поскольку умная фирма принимает решения не только относительно того, с какими контрагентами и на каких условиях работать, но и о том, какая часть хозяйственных процессов сосредотачивается внутри нее самой, а какая часть выносятся на аутсорсинг. Это может касаться не только вспомогательных, обслуживающих процессов: умная фирма в некоторых случаях способна управлять только брендом, отдавая все основное производство на аутсорсинг. Стратегические решения в данной области могут быть пересмотрены в связи с изменившимися обстоятельствами, например, с динамикой общей экономической конъюнктуры.

Другая часть управления внешней средой – это управление структурой отраслевого рынка. При этом нужно понимать, что отдельной фирме (даже очень умной) не удастся изменить тип отраслевого рынка (например, превратить рынок монополистической конкуренции в олигопольный), но в рамках сложившегося типа можно выстроить стратегию, приносящую успех. В частности, стратегия «самоконкуренции» (*self-competition*), которая заключается в том, что фирма выносит на один и тот же локальный рынок несколько брендов, конкурирующих друг с другом, приносит успех на рынке монополистической конкуренции, поскольку позволяет «выдавливаться» с него более мелких и менее конкурентоспособных игроков (немонополизированный сектор). Успешный пример такого рода представляет собой компания «Проктер энд Гэмбл», действующая на рынке пар-

фюмерии и косметики подобным образом начиная с 70-х гг. прошлого века. Однако применение той же стратегии на олигопольном рынке (например, на рынке вооружений) чаще всего ограничено целым рядом сопутствующих обстоятельств, среди которых важное место занимает совокупная емкость рынка, доступного производителю.

Управление структурой отраслевого рынка заключается также в том, что фирма может сегментировать рынок (например, вынося на него принципиально новый продукт), тем самым избегая прямой конкуренции в тех областях, где не считает для себя выгодным состязаться за потребителя, и, обостряя конкуренцию там, где имеет наиболее сильные позиции.

Еще одна сторона структуризации рынка – это взаимодействие с потребителями. В этой части в последнее время появилось множество перспективных подходов, исповедуемых умными фирмами, в том числе обучающий маркетинг и маркетинг впечатлений [6]. В результате применения этих подходов умная структура взаимодействует с некоторым устойчивым кругом лояльных потребителей, спрос которых малоэластичен по цене [7]. Если удастся разделить множество потребителей на различающиеся по характеру спроса устойчивые группы, между которыми невозможен арбитраж, то возникает почва для применения ценовой дискриминации. Тем не менее, неценовой акцент во взаимодействии с потребителями вот уже несколько десятков лет находится на переднем плане, и в дальнейшем его роль в структуризации рынков будет возрастать.

Наконец, третья важная составляющая управления внешней средой – это управление динамикой конъюнктуры. Разумеется, повлиять на глобальную динамику (подъем или депрессия) отдельная фирма не в состоянии, однако она может предпринять определенные усилия с тем, чтобы извлечь максимальную пользу из благоприятной конъюнктуры и погасить влияние неблагоприятных изменений. Например, умные финансовые игроки знают, что даже в периоды высокой инфляции, когда макросистема в целом несет ощутимые потери, отдельные агенты могут неплохо заработать. К тому же динамика некоторых рыночных ниш может находиться в противофазе к изменениям общей рыночной конъюнктуры, и правильная сегментация рынков способна помочь умной структуре переждать рецессию в пределах растущей рыночной ниши.

Управление конъюнктурой относится и к переориентации на другие рынки, на которых складывается более благоприятная ситуация. Умение правильно поменять среду, в которой функционирует структура, – это большое искусство, свя-

занное с наличием целого ряда противоречащих друг другу критериев успешности. Речь идет, в частности, о территориальном перемещении производственных процессов, что связано с оценкой страновых и региональных рисков. Даже отдельный сотрудник, уволенный по причине снижения потребности в его умениях, может сделать выбор между перекалфикацией (овладением другой специальностью) и переездом в другие регионы, где технологические сдвиги, обесценивающие его компетенции, совершаются не столь интенсивно, и для применения его способностей пока еще остается достойное место.

Крупные корпорации могут управлять динамикой конъюнктуры также посредством лоббирования своих интересов во властных структурах, профессиональных ассоциациях и объединениях, например, путем участия в формировании стандартов качества на определенные виды благ. Стандартизация в наши дни нередко является сильным инструментом конкурентной борьбы со стороны отдельных компаний, и для тех, кто сумеет навязать другим свои представления о стандартах, менее опасны коллапсы отраслевого рынка, вызванные неблагоприятными изменениями макросреды.

Управление процессом принятия решений – один из основных моментов, предопределяющих успех или неудачу той или иной структуры в реализации своих целей. Как обычно, достижение цели связано с определенными издержками, и соотношение предельных выгод и затрат обуславливает разумный баланс, выражаемый кривыми безразличия между достижением цели и экономией на издержках.

Зависимость от предшествующего пути развития (path dependency) представляет собой имманентную «болезнь» всех современных бизнес-структур. Следование однажды проложенной колее позволяет экономить на издержках, но препятствует достижению целей, связанных с освоением новых горизонтов.

Преувеличение издержек адаптации к новым структурам и технологиям ведет к консервации заведомо непригодных решений и действий, которые, подобно чемодану без ручки, порою тащат за собой управленцы, инвестируя в заведомо устаревшие методы работы, рутины и технологии. Разумеется, покупка нового чемодана будет стоить фирме денег, но сэкономит массу усилий и обнажит проблемы, действительно требующие внимания, тогда как в сложившихся условиях (когда внимание приковано к пресловутому чемодану) лицам, принимающим решения, не только некогда обратить внимание на эти проблемы, но даже трудно их выявить, обнаружить.

Сказанное не означает, что умные структуры всегда и при всех условиях выбирают обновление, не считаясь с ценой, которую нужно за это заплатить. Однако постоянная готовность и способность вносить изменения даже в хорошо работающие алгоритмы, институты и процедуры отличает умные организации от прочих.

Для структур, ориентированных на потребителя, и даже для отдельных людей, создающих определенные блага, существенная часть достижения целей связана с их репутацией. Например, спрос на услуги актера или повара непосредственно зависит от его репутации, а не от его квалификации и не от текущего качества его работы. Следовательно, задача фирмы заключается в том, чтобы управлять репутацией, привлекая «ключевых», пользующихся авторитетом потребителей, которые впоследствии могут поделиться с другими своим хорошим впечатлением о фирме или о создаваемом ею товаре. Благодаря этому фирма приобретает агентов, рекламирующих создаваемые ею блага совершенно бесплатно и даже не подозревающих о том, что оказывают ей подобную любезность, собственно, это и называется репутацией.

Умные структуры, сознавая этот факт, исходят из того, что на современном рынке, связанном с созданием и обращением информационных благ, купля-продажа – это не просто обмен товара на деньги. На одной стороне сделки на самом деле оказываются благо + информация о его потенциальных возможностях, на другой стороне – деньги + репутация [8]. Причем эта закономерность касается не только информационных товаров или услуг, а практически всего спектра торгуемых благ в современной экономике, основанной на создании и обращении информации.

Поэтому вторая важнейшая часть управления принятием решений – это управление информационными потоками. Информация, циркулирующая как внутри компании, так и вне ее, позволяет принимать взвешенные, компетентные решения. Избыток информации столь же вреден, как и ее недостаток. Информация представляет собой неоднородное благо, т. е. каждая ее единица, вовлекаемая в хозяйственный оборот, не делает это благо менее редким. Следовательно, стратегическая задача заключается не только в том, чтобы накопить необходимый объем информации, но и в том, чтобы аккумулировать информацию нужного характера (необходимую по смыслу) и качества (необходимой степени надежности, достоверности и т. д.).

Наконец, управление принятием решений для умной структуры опирается на формирование и использование механизмов обратных

связей. Реализация любых решений приводит к определенным изменениям вовне и внутри фирмы, и задача управленческих структур всех уровней заключается в том, чтобы правильно считывать и интерпретировать ответные сигналы, посылаемые изменяющейся внешней и внутренней средой.

Управление механизмами обратных связей позволяет умным фирмам повышать качество управленческих решений и на их основе выстраивать умные стратегии достижения целей, опирающиеся на гибкость и адаптивность, применяющие механизмы мотивации и различные инструменты развития интеллектуального капитала [1].

Управляя принятием решений, следует помнить о том, что это процесс неоднородный как с точки зрения институциональной, так и функциональной. Принятие решения предполагает наличие нескольких последовательных этапов, среди которых необходимо выделить следующие:

1 – сбор, обработка и анализ имеющейся входной информации, что является предпосылкой («нулевым» этапом) принятия решения;

2 – формирование пространства решений, включающего в себя различные варианты (сценарии) развития событий, среди которых затем делает выбор структура, принимающая решение;

3 – выбор решения из множества имеющихся альтернативных вариантов;

4 – формализация принимаемого решения, его вербализация, фиксация в знаковой форме, позволяющей передать смысл этого решения тем, кто будет его исполнять;

5 – организация практического исполнения принятого решения;

6 – техническая реализация.

Последовательность соответствующих этапов, представленная в виде восходящей спирали, представлена на рисунке 3.

На каждом из этапов могут быть применены те или иные инструменты в зависимости от характера и логики решаемых задач. Например, построение дорожных карт является типичным инструментом пятого этапа – организации исполнения решения. Применение различных оптимизационных методов часто встречается на третьем этапе – при выборе решения из множества имеющихся вариантов. Сценарный анализ, как правило, является характерным инструментом второго этапа.

Прохождение каждого из выделенных этапов требует определенной институциональной поддержки. Формирование пространства решений требует привлечения концептов, нередко к тому же относящихся к различным предметным областям. Выбор решения предполагает применение некоторых алгоритмов (явных или неявных), которые исходят из определенных критериев оптимальности и допустимости альтернативных сценариев. Формализация решения опирается на применение тех или иных моделей. Организация исполнения требует наличия определенных процедур, а техническое исполнение предполагает использование механизмов, при помощи которых принятое решение приводится в действие. Таким образом, ключевые институциональные

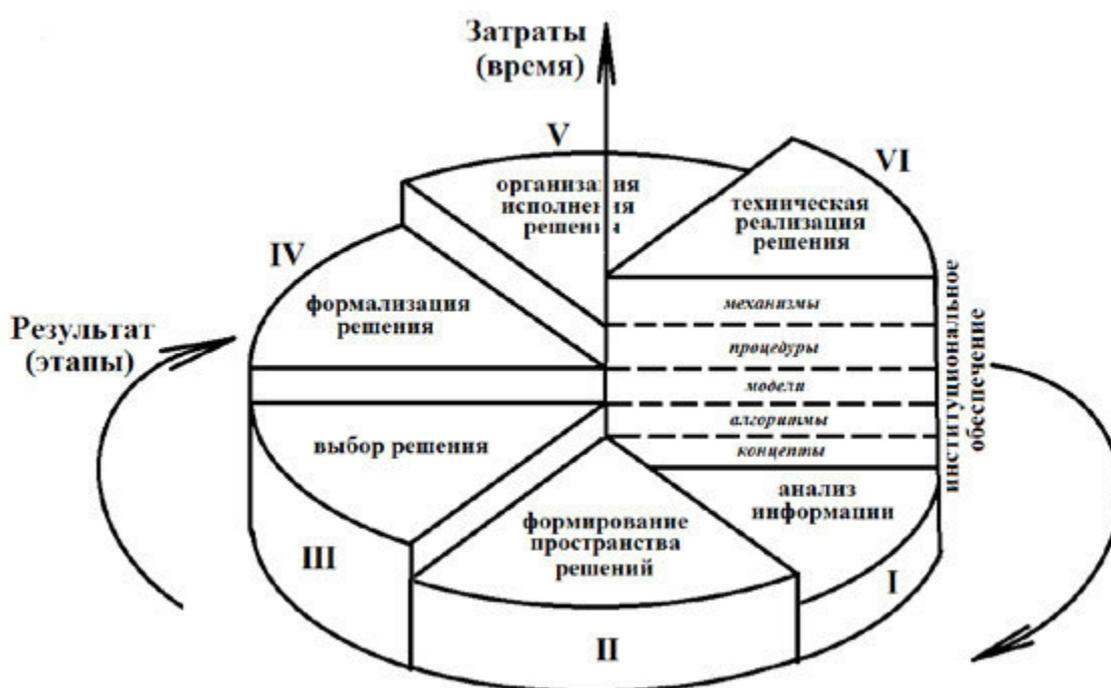


Рисунок 3 – Спиральная модель принятия решений

формы, задействованные на разных этапах принятия решений, в принципе различны.

Именно поэтому разные этапы могут быть осуществлены различными группами людей, обладающих необходимыми для этого компетенциями и кругом полномочий. При этом на каждом из выделенных шести этапов принимаемое решение может трансформироваться, существенно изменяя свои очертания и последствия.

После последнего этапа – технической реализации решения – для умной структуры вновь наступает пора считывать информацию, поступающую из внешней и внутренней среды, в частности, с целью проверки того, насколько состояние, возникшее в итоге, соответствует изначально запланированному, предполагаемому, прогнозируемому или желаемому (целевому). Это означает не что иное, как переход к первому этапу принятия следующего решения: восходящая спираль начинает новый виток.

Естественно, любая структура (в т. ч. и умная) принимает и реализует решения не поочередно, а одновременно, так что разные ее решения находятся в одно и то же время на разных стадиях своего цикла.

Заметим, что восходящая спираль (rising gyration) способна моделировать многочисленные поступательно-циклические процессы, происходящие в природе и обществе. Движение, происходящее в соответствии с законами диалектики, характеризуется поступательной циклическостью, обеспечивающей непрерывность восходящего развития, постоянно опирающегося на повторение прошлых состояний на новом, более высоком уровне.

3. Умные фирмы на становящихся рынках

Нередко умные организации действуют не на стабильных рынках с хорошо отлаженными институтами и правилами, а на становящихся, развивающихся рынках (emerging markets), пребывающих в процессе становления и управляемых правительством «вручную», что влечет за собой иногда быструю и трудно предсказуемую смену правил поведения.

Умная фирма, готовая к изменениям внешней и внутренней среды и учитывающая в ходе принятия решений возможность этих изменений, способна управлять любым рынком как становящимся, и применяемые ею принципы стратегического управления исходят из этой быстро изменяющейся реальности. Эта проблема особенно актуальна для умных структур, функционирующих в сфере НИОКР и инноваций.

В условиях непрерывных технологических сдвигов агенты вынуждены постоянно приспособ-

ляться к появлению новых технологий, а, следовательно, – к изменениям институционального характера. Поэтому необходимость перманентного управления сдвигами требует не просто применения стратегических инструментов шифт-менеджмента, но и разработки стратегии действий, характерных для поведения фирм на развивающихся рынках. Технологические изменения стимулируют перемены во всех аспектах конкурентной деятельности умных структур, и в условиях сдвигов такого рода любой рынок по своей динамике напоминает emerging market, что неизбежно отражается на деятельности функционирующих на нем агентов.

Умные фирмы, развивая систему управления знаниями, тем самым раскрывают имеющийся в организации инновационный потенциал. Это раскрытие существенно облегчается в случаях, когда квалификация сотрудников соответствует характеру стоящих перед ними задач. Таким образом, деятельность умных организаций требует наличия отлаженной системы управления компетенциями, формирование которых лежит в основе достигаемой этими структурами конкурентоспособности.

Управление компетенциями и управление корпоративными знаниями объединяются не только общими подходами, но и набором основных инструментов, при помощи которых осуществляется это управление. Этот набор инструментов имеет единый источник происхождения – стратегическое управление интеллектуальным капиталом [9, 10]. Если данный инструмент применяется правильно, то из взаимодействия процессов формирования и реализации современных компетенций и оболочек аккумулирования и обработки корпоративных знаний возникает основной итог – создание ценности, что для умной структуры является важнейшим итогом ее хозяйственной деятельности.

Новые стратегии управления изменениями, основанные на специфике функционирования и развития умных структур, способны обеспечить аккумулирование и плодотворное использование ведущего мирового опыта управления высокотехнологичными производственными процессами, что позволяет умным фирмам выйти на новый уровень эффективности управления с учетом стоящих перед ними сложных стратегических задач.

Обобщение опыта управления изменениями, его всесторонний анализ, выявление возможностей использования новых организационных моделей и методов с учетом конкретных ситуаций и особенностей хозяйствующих агентов становятся ключевыми задачами управления умной структурой.

Список литературы

1. Нижегородцев, Р. М., Витушкина, Т. П. Роль интеллектуального капитала в современных экономических системах: адаптивность, эффективность, управление изменениями // Вестник Челябинского государственного университета. Экономика. – 2014. – № 18. – Вып. 46. – С. 41-52.
2. Wiig K. M. The Intelligent Enterprise and Knowledge Management // Encyclopedia of Life Support Systems (EOLSS). Vol. 3. Knowledge Management, Organizational Intelligence and Learning, and Complexity [Electronic Resource]. – Available at: <http://www.eolss.net/Sample-Chapters/C15/E1-29-05-04.pdf>.
3. Тренев, Н. Н. Стратегическое управление. – М.: ПРИОР, 2000, 2002.
4. Гайсельхарт, Х. Обучающееся предприятие в XXI в. – Калуга: Духовное познание, 2004.
5. Ходкинсон, Дж. П., Сперроу, П. Р. Компетентная организация: психологический анализ процесса стратегического менеджмента. – Харьков: Изд-во Гуманитарный Центр, 2007.
6. Секерин, В. Д., Нижегородцев, Р. М., Горохова, А. Е., Секерин, Д. В. Инновации в маркетинге: монография / Под ред. В. Д. Секерина. – М.: МГУИЭ, 2013.
7. Лисафьева, Д. В., Нижегородцев, Р. М., Секерин, В. Д. Построение системы лояльности потребителей промышленных компаний // Вестник Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). – 2012. – № 5. – С. 70-74.
8. Нижегородцев, Р. М. Рынок образовательных услуг в сфере высшего образования: институциональные фильтры и ловушки // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2013. – № 1 (45). – С. 5-12.
9. Нижегородцев, Р. М., Витушкина, Т. П., Расулова, С. К. Интеллектуальный капитал организации как хозяйственный ресурс инновационного бизнеса // Вестник Северо-Кавказского федерального университета: Научный журнал. – 2014. – № 6 (45). – С. 165-173.
10. Витушкина, Т. П. Значение управления интеллектуальным капиталом и формирования компетенций для достижения конкурентоспособности организации // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Секция 2 / Материалы Шестнадцатого всероссийского симпозиума. Москва, 14-15 апреля 2015 г. Под ред. чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнера. – М.: ЦЭМИ РАН, 2015. – С. 31-34.

Социальное страхование от безработицы в развитых странах Европы на современном этапе

П. В. Лаптев,

советник Президента ОАО «Банк Российский кредит»,

г. Москва

E-mail: Plap1912@gmail.com

Social Insurance of Unemployment in Developed Countries of Europe on the Modern Stage

P. V. Laptev

Данная статья посвящена проблеме социального страхования от безработицы. Автором приведен анализ динамики уровня безработицы в странах Европы. Подробно проанализированы особенности страхования от безработицы в таких странах, как Великобритания, Нидерланды, Италия, Швеция, Германия и Франция. Особое внимание уделено условиям, при которых застрахованные лица могут получать пособия по безработице в вышеперечисленных странах.

Ключевые слова: уровень безработицы в ЕС, социальное страхование, пособие по безработице.

This article is devoted to the social insurance of unemployment. The author provides an analysis of the dynamics of unemployment in Europe. The features of unemployment insurance in such countries as the UK, the Netherlands, Italy, Sweden, Germany and France were thoroughly analyzed. A particular attention is paid to the conditions under which insured persons may receive unemployment benefits in the above mentioned countries.

Key words: the unemployment rate in the EU, social insurance, unemployment benefits.

Страхование от безработицы является в настоящее время неотъемлемым элементом государственной политики, направленной на решение важных социально-экономических задач, в т. ч. на снижение социальной напряженности, связанной с наличием в обществе групп, утративших доход и социальный статус. Эта политика предполагает содействие занятости, материальную поддержку соответствующих групп населения, т. е. компенсацию определенной доли потерянного дохода, а также вывод с рынка труда отдельных категорий безработных.

Существует тенденция к увеличению уровня безработицы во многих развитых странах Европы. Например, данный показатель вырос с 9% в 2005 г. до 11,6% в 2014 г. для стран еврозоны. При этом можно отметить, что большинство развитых стран Европы, таких как Дания, Ирландия, Испания, Франция, Италия, Нидерланды, Великобритания также претерпевали повышение уровня безработицы за рассматриваемый период (таблица 1). Основной причиной роста безработицы

называют спад экономики, замедление темпов роста ВВП и, как следствие, сокращение рабочих мест и нестабильность на рынке труда.

Таким образом, безработица в Испании достигла отметки 24,5%, а уровень безработицы в Ирландии вырос до 11,3% в 2014 г. Доля безработных в Италии выросла с 7,7% в 2005 г. до 12,7% в 2014 г. Также повышение на два процентных пункта показала Дания. В 2005 г. уровень безработицы в этой стране составлял 4,8%, а в 2014 г. – 6,6%. Однако, несмотря на замедление экономического роста, рынок труда Германии продолжает развиваться благоприятным образом. Уровень безработицы сократился до 5% в 2014 г. по сравнению с 11,2% в 2005 г. Отметим, что с 2005 г. безработица в Германии продолжает свой понижательный тренд, что связано с увеличением числа рабочих мест во многих компаниях.

Повышение уровня безработицы может привести к социальным проблемам внутри государства, а также к изменению законодательства. Отметим, что условия получения и размеры посо-

Таблица 1 – Уровень безработицы в развитых странах Европейского союза, 2005-2014 гг., %

Год	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ЕС-28	9,0	8,2	7,2	7,0	9,0	9,6	9,7	10,5	10,9	10,2
Еврозона	9,0	8,4	7,5	7,6	9,5	10,0	10,1	11,3	12,0	11,6
Бельгия	8,5	8,3	7,5	7,0	7,9	8,3	7,2	7,6	8,4	8,5
Дания	4,8	3,9	3,8	3,4	6,0	7,5	7,6	7,5	7,0	6,6
Германия	11,2	10,1	8,5	7,4	7,6	7,0	5,8	5,4	5,2	5,0
Ирландия	4,4	4,5	4,7	6,4	12,0	13,9	14,7	14,7	13,1	11,3
Испания	9,2	8,5	8,2	11,3	17,9	19,9	21,4	24,8	26,1	24,5
Франция	8,9	8,8	8,0	7,4	9,1	9,3	9,2	9,8	10,3	10,3
Италия	7,7	6,8	6,1	6,7	7,7	8,4	8,4	10,7	12,1	12,7
Люксембург	4,6	4,6	4,2	4,9	5,1	4,6	4,8	5,1	5,9	5,9
Нидерланды	5,9	5,0	4,2	3,7	4,4	5,0	5,0	5,8	7,3	7,4
Австрия	5,6	5,3	4,9	4,1	5,3	4,8	4,6	4,9	5,4	5,6
Португалия	8,8	8,9	9,1	8,8	10,7	12,0	12,9	15,8	16,4	14,1
Финляндия	8,4	7,7	6,9	6,4	8,2	8,4	7,8	7,7	8,2	8,7
Швеция	7,7	7,1	6,1	6,2	8,3	8,6	7,8	8,0	8,0	7,9
Великобритания	4,8	5,4	5,3	5,6	7,6	7,8	8,1	7,9	7,6	6,1

Источник: eurostat.ec.europa.eu

бий по безработице и социальной помощи безработным в ведущих странах Европейского Союза отличны друг от друга.

Так, пособие по безработице в Великобритании (Jobseeker's Allowance, JSA) выплачивается в пользу безработных граждан (или тех, кто работает, но не полный рабочий день), которые активно ищут работу в данный момент или получают пособие на профессиональное обучение. Основными критериями для получения пособия по безработице являются дееспособность, трудовая незанятость и активные поиски работы на данный период времени.

В число застрахованных лиц входят все безработные граждане, соответствующие необходимым условиям. Так одним из условий является то, что для получения выплат застрахованное лицо должно быть старше 18 лет и не иметь работы (или работать менее 16 часов в неделю). Самозанятое население исключено из числа получающих пособие по безработице, основанное на личных взносах, и получает только пособие, основанное на личных доходах.

Выплата пособий по безработице регулируется законом от 1995 и 2009 гг. и реформой благосостояния 2013 г. Финансирование осуществляется за счет перераспределения части взносов наемных сотрудников и работодателей на пенсионное обеспечение.

Существует два основных типа пособия по безработице:

- Пособие по безработице (контрибуционное).

Пособие по безработице, основанное на личных взносах (Contributions-based JSA). Дан-

ное пособие выплачивается тем работникам, которые платили достаточные взносы в Фонд государственного страхования (National Insurance Contributions (NI)) в течение одного из двух лет, предшествующих началу налогового года, в котором они желают ходатайствовать о получении пособия. Пособия выплачиваются за период времени максимум в 26 недель, и искомая сумма зависит от возраста. При недостаточной сумме взноса в Фонд государственного страхования в пользу лиц, недавно прибывших в Великобританию, выплата пособий не осуществляется. В этом случае можно представить документы, удостоверяющие периоды действия договора страхования или периоды трудовой занятости в государствах-членах ЕЭП для того, чтобы получить право на пособие, поскольку страхование становится действительным согласно системе Великобритании.

Минимальный уровень заработка должен составлять 111 фунтов в неделю. Пособие выплачивается в фиксированной сумме, составляющей 72,40 фунтов стерлингов в неделю, если застрахованный старше 25 лет; 57,35 фунтов стерлингов в возрасте младше 25 лет.

- Пособие по безработице (с проверкой на нуждаемость).

Данное пособие выплачивается при низком уровне доходов и сбережений (менее 16 000 фунтов) и недостаточной суммы взноса в фонд государственного страхования. Размер данного пособия зависит от возраста застрахованного лица, совокупного семейного дохода и его составляющих. Не состоящие в браке лица получают от

57,35 до 72,40 фунтов в неделю, в зависимости от возраста.

Пособия выплачиваются спустя три дня после подачи заявления, продолжительность выплат не превышает 26 недель [2].

В Германии первый закон, регулирующий потерю работы, был принят в 1927 г., в настоящее время действует Закон о содействии расширению возможностей трудоустройства от 1997 г. и 2012 г. о базовом пособии по безработице.

К числу застрахованных лиц относятся наемные сотрудники, в т. ч. работники на дому и стажеры (практиканты). Остальные группы работников также включены в страховую программу (при соблюдении определенных условий). Возможно добровольное страхование для самозанятого населения и зарубежных сотрудников, исключение составляют люди с нестабильной занятостью. Для получения страховых выплат застрахованный сотрудник:

- а) должен быть трудоустроен в течение, по меньшей мере, 12 месяцев за последние два года;
- б) быть зарегистрированным в бюро по трудоустройству;
- в) активно искать новое место работы [1].

Наемные работники выплачивают 1,5% от заработка, максимальная база для расчета взносов составляет 71,400 евро. Самозанятое население делает взносы в размере 3% от стандартного месячного заработка (составляющего 2765 евро); работодатели выплачивают 1,5% от общего объема выплачиваемой заработной платы.

Существуют следующие виды пособий по безработице:

- пособие по безработице (социальное страхование);
- краткосрочное пособие по работе (социальное страхование);
- краткое единовременное переводное пособие (социальное страхование);
- пособие, выплачиваемое при плохих погодных условиях;
- пособие по безработице (социальная помощь, необходима проверка на нуждаемость).

Страховые выплаты по безработице составляют 67% от заработка для застрахованных лиц с детьми и 60% при отсутствии детей. Выплаты производятся в течение 6-24 месяцев в зависимости от возраста застрахованного и продолжительности периода его трудоустройства до этого. Существуют также стандартные выплаты (не зависящие от размера взносов) для одиноких родителей или людей, не состоящих в браке. С 2007 г. их размер составляет 347 евро, дополнительно предоставляется помощь при покрытии расходов на отопление и коммунальные услуги.

Пособие по безработице (социальная помощь (с проверкой на нуждаемость)) составляет 313,353 или 391 евро в месяц и выплачивается в зависимости от состава семьи человека. Застрахованным также может предоставляться поддержка для жилищных расходов и других предметов первой необходимости [2].

В Швеции основные выплаты по безработице производятся занятому и находящемуся в поисках работы населению от 20 до 65 лет, зарегистрированному на бирже труда и соответствующему определенным условиям, участвующие в фонде страхования безработицы занятое и самозанятое население получают выплаты по программе добровольного страхования.

Страхование от безработицы финансируется работодателями (2,91% с величины фонда заработной платы), самозанятое население (0,37% от заработка для получения базовых выплат), участвующие в программе добровольного страхования, платят членские взносы. Государство субсидирует базовую программу.

Размер базовых выплат составляет 320 шведских крон в день при условии, что до потери работы застрахованный сотрудник работал не менее 40 часов в неделю, в противном случае данная сумма будет пропорционально уменьшена. Выплаты производятся в течение 300 дней. При участии в программе добровольного страхования застрахованное лицо в первые 200 дней получает 80% от уровня дохода на последнем месте работы, в последующие 100 дней – 70%, максимальный размер выплат составляет 680 крон в день [2].

При выплате пособий по безработице в Нидерландах к кругу застрахованных лиц относится все занятое население, исключение составляют самозанятое население.

Взносы застрахованными сотрудниками производятся в общий фонд страхования по безработице, их размер зависит от специфики индустрии. Средний объем взносов составляет 4,3% от заработка (максимальный размер ежедневного дохода для расчета объема выплат составляет 197 евро).

Самозанятое население взносов на страхование от безработицы не производит. Работодатель выплачивает в общий фонд страхования по безработице 4,2% от общего объема заработной платы.

Размер выплат составляет 75% от заработной платы с последнего места работы, выплаты производятся в течение двух месяцев в случае, если застрахованный сотрудник работал по меньшей мере 12 месяцев из последних 36 недель [2].

Во Франции первый закон в сфере страхования на случай потери работы появился в 1965 г.,

в настоящее время действует Закон о безработице 1958 г., Закон о социальной помощи 1973 г., Закон о социальном страховании и социальной помощи 1998 г., Закон о минимальном пособии 1988 г. и о компенсации безработицы 2009 г.

В число застрахованных лиц входят наемные сотрудники Франции или Монако, включая обучающихся, домработников и лиц, осуществляющих уход за детьми. Исключение составляют занятые на государственной службе и самозанятое население. Строительные рабочие, работники доков, моряки торгового флота, авиаторы, домработники, охранники, персонал с ограниченными возможностями, журналисты, артисты, некоторые иностранцы, безработные лица, проживающие во Франции, не имеющие права на пособие по безработице, и некоторые другие категории безработных попадают под действие страхового покрытия в особых случаях.

Финансирование осуществляется за счет перераспределения взносов застрахованных лиц и работодателей. Наемные работники выплачивают 2,4% от заработка, максимальная база для расчета взносов составляет 12 516 евро в месяц. Работодатели вносят 4% от общего объема выплачиваемой заработной платы и 0,3% от общей суммы выплат в гарантийный фонд заработной платы, если работодатель становится банкротом.

Базовое пособие по безработице выплачивается в том случае, если застрахованный сотрудник зарегистрирован на бирже труда и способен работать. Безработными не признаются уволившиеся по собственному желанию, уволенные за несоответствующее поведение, участвующие в трудовом конфликте или отказавшиеся от подходящего места работы.

Размер базовых выплат составляет от 54% до 75% от величины ежедневной зарплаты, которая выплачивалась за последние 12 месяцев, при условии, что до потери работы застрахованный сотрудник работал не менее 610 часов за последние 28 месяцев и в течение 122 дней совершал взносы. Максимальный размер дохода для расчета объема выплат составляет 12124 евро в месяц.

Кроме того, застрахованные лица в определенных условиях, при проверке необходимости, могут претендовать на получение пособий по социальной помощи: специальное пособие солидарности (*allocation de solidarité spécifique*), сумма выплат по которому составляет разницу между 1127,70 евро или 1772,10 евро и доходом лица, проживающего отдельно или в паре соответственно; временное пособие при длительном периоде ожидания (выплачивается 340,5 евро до 12 месяцев); пособие активной солидарности,

(*The Revenu de solidarité active (RSA)*), сумма которого составляет 499,31 евро в месяц для лица, проживающего отдельно, 748,97 евро и 898,76 евро для семьи, состоящей из двух или трех человек соответственно, 1048,55 евро для пары с двумя детьми; кратковременное пособие солидарности (*Allocation transitoire de solidarité – ATS*), при котором застрахованному лицу выплачивается ежедневно до 34,78 евро [2].

В Италии на получение пособия по безработице могут претендовать лица, занятые в частном секторе и учащиеся. Строительные работники получают также специальное дополнительное пособие.

Источниками финансирования служат только взносы работодателей и при определенных условиях застрахованных лиц. Так, работодатель обязан перечислять 1,61% от общего дохода (2,41% для строительных компаний).

В случае наличия специальной надбавки к заработной плате, компании с менее чем 15 сотрудниками выплачивают дополнительные 1,9% от общего дохода; 3,1% – если в компании занято от 15 до 49 работников; 3,4% – при наличии более 50 человек (3,7% для компаний, занятых в коммерческом секторе). Застрахованные лица делают взносы размером 0,3% от общего дохода только в том случае, если они заняты в компаниях, где количество работников превышает 50 человек. Государство субсидирует сельскохозяйственных работников и выплачивает административные издержки.

Максимального дохода, используемого для расчета взносов, не существует.

В Италии существует два вида пособий по безработице: полное пособие по безработице, которое включает в себя базовые выплаты и пособие по мобильности (*Mobility allowance*), и частичное пособие по безработице, состоящее из обычной и специальной надбавки к заработной плате.

Базовое пособие по безработице выплачивается в том случае, если застрахованное лицо имеет, по крайней мере, 52 недели выплат за последние два года. Для строительных рабочих срок выплат составляет 43 недели или 10 месяцев, для работников, занятых в сельском хозяйстве, – 102 дня. Размер базового пособия составляет 75% от среднего ежедневного заработка застрахованного для первых 6 месяцев выплат, 60% – для следующих шести месяцев выплат и 4% по прошествии 12 месяцев. Максимальный размер пособия составляет 1165,58 евро в месяц. Строительные рабочие получают 100% от доходов на протяжении первых 12 месяцев безработицы, после этого выплаты составляют 80% от заработка на протяжении от 18 до 27 месяцев. Максимальный размер

выплат достигает 892,96 евро или 1073,25 евро в месяц в том случае, если доходы застрахованного превышали 1961,80 евро в месяц.

Рабочие, занятые в производственном секторе (за исключением строительных рабочих), которые работали по крайней мере шесть месяцев и имеют один год взносов, получают пособие по мобильности (Mobility allowance). Пособие выплачивается в том случае, если застрахованное лицо теряет работу из-за сокращения персонала, реструктуризации или прекращения работы предприятия. Компании, занятые в секторах промышленности и безопасности, должны иметь в штате, по крайней мере, 15 человек в течение последних шести месяцев до увольнения; компании, занятые в сфере торговли или туризма – 50 сотрудников. Застрахованному лицу выплачивается 100% от величины последних полученных доходов в течение 12 месяцев, впоследствии выплаты сокращаются до 80%. Максимальный размер пособия составляет 1165,58 евро [2].

Обычная надбавка к зарплате выплачивается в случае временного уменьшения рабочей недели в результате сокращения деятельности фирмы с согласием Национального Института социальной безопасности.

Если рабочая неделя сокращена в результате реструктуризации или изменения вида деятельности, то застрахованным лицам, которые рабо-

тают в промышленных компаниях с более чем 15 сотрудниками (50 человек для коммерческого сектора), присуждается специальная надбавка к зарплате.

Таким образом, пособие по безработице выплачивается во всех развитых странах. В отличие от многих других социальных выплат, пособие по безработице выплачивается лишь застрахованным лицам и только на определенный период времени. В последние годы из-за высокого уровня безработицы в большинстве ПРС приняты меры по усложнению расчетов размера пособия и по сокращению периода их выплат. В ряде случаев предусматриваются меры принуждения безработных к занятию рабочего места с более низкой заработной платой по сравнению с его тарифным разрядом.

Список литературы

1. Опыт социального страхования в Германии / П. В. Лаптев // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. – 2012. – № 01. – С. 92-96.
2. Social Security Programs Throughout the World: Europe, 2014.
3. Статистическая служба Европейского союза Eurostat. – URL: <http://eurostat.ec.europa.eu> (дата обращения: 12.06.2015).

Инновационная экономика

Проконкурентный порядок как институт экономики знаний

Е. М. Рождественская,

аспирант Национального исследовательского
Томского государственного университета,
г. Томск

E-mail: elena.rojdestvenskaya@gmail.com

Pro-competitive Order as an Institution of Knowledge Economy

E. M. Rozhdestvenskaya

В статье анализируются закономерности трансформации спонтанного государственного участия в рыночной экономике в институт проконкурентного порядка как условия устойчивого развития экономики, основанной на знаниях. Результаты исследования применимы при разработке теории регулирования рыночных процессов, а также при формировании стратегической политики государства в области регулирования экономики, в частности, для России.

Ключевые слова: государственная экономическая политика, государственное регулирование, антимонопольная политика, проконкурентная политика, проконкурентный порядок.

The article analyzes the patterns of unprompted transformation of government involvement in the market economy in order as the Institute pro-competitive conditions for the sustainable development of the economy based on knowledge. Results of the study are useful in the development of the theory of regulation of market processes and the formation of a strategic policy of the state in regulating the economy, in particular for Russia.

Key words: government economic policy, government regulation, competition policy, pro-competitive policies, pro-competitive order.

Введение

Современная экономическая теория сохраняет множественную интерпретацию относительно роли и функции государства. Сторонники неоклассического направления склоняются к незыблемости механизма рыночного регулирования и признают вмешательство государства только в определенных аспектах. По сути, государству отводится роль формирования социального порядка в экономике. Л. Вальрас критикует вмешательство государства в экономику, ограничивая государство функциями поддержания социального равновесия. Дж. М. Кейнс развивает мысль о приоритете рыночного регулирования и лишь о допущении неких несовершенств рыночного саморегулирования в области обеспечения эффективного спроса. Государству отводится шире сфера влияния – проведение бюджетной и фискальной политик.

Э. Самуэльсон предпринимает попытку примирить классическое и кейнсианское направ-

ления, соединяя рыночные и государственные методы регулирования. Экономический порядок становится конкурентно-рыночным, рыночный механизм обеспечивает поддержание статического равновесия, а бюджетная политика государства – динамическое равновесие. Посткейнсианское направление развивает идеи формирования государственного конкурентного порядка, обособив роль государства в регулировании экономической системы. Работы Дж. Робинсон содержат обоснование необходимости проведения государственной политики регулирования конкуренции и защиты конкурентного механизма от влияния монополий. Ставится вопрос о возможностях и пределах влияния монополий на рыночное ценообразование. К вопросу о дерегулировании экономики со стороны государства экономическая теория возвращается вновь в исследованиях Р. Коуза. Обоснование такого возврата исходит из теории транзакционных издержек смены инсти-

тутов и использования политической ренты при принятии рыночных решений.

В теории Г. Беккера идея принимает масштаб «экономического империализма», когда государство, по сути, служит лишь создателем «социального порядка», что уже было исследовано предшественниками. Существенное отличие заключается в формировании категории «человеческого капитала» и обосновании роли государства как основного инвестора в человеческий капитал. Исследования Дж. Стиглица вновь ставят вопрос о несовершенстве рыночного распределения, т. н. «провалах рынка». Конкурентно-рыночное распределение сосуществует с государственно-регулируемым порядком, что обеспечивает устойчивое функционирование экономической системы. Эти идеи нашли отражение в концепции ордолиберализма – теории порядка. Государству отводится ключевая системообразующая роль

создателя и регулятора конкурентно-рыночного порядка в экономике. Ф. фон Хайек ограничивает роль государства поддержанием достигнутого равновесия в результате действия рыночных сил, отдавая приоритет креативной конкуренции как основного механизма конкурентно-рыночного порядка. Современная теория конституционной экономики возвращается к идеям основоположников ордолиберализма, обозначая функцию государства как институционального механизма стимулирования и защиты конкуренции, роль государства – системообразующий субъект проконкурентного порядка.

Категория проконкурентного порядка в экономике знаний

В определении категории «проконкурентный порядок» сохраняется терминологическая преемственность с теорией ордолиберализма.

Таблица 1 – Категория «конкурентно-рыночный порядок» и «проконкурентный порядок»¹

Структура	«Конкурентно-рыночный порядок»: категория	«Проконкурентный порядок»: категория
Тип экономики	Социальная рыночная экономика	Социально ориентированная экономика, основанная на знаниях
Тип производственных отношений	Вещественно-производственные капиталистические отношения	Когнитивно-производственные капиталистические отношения
Содержание	Эффективное распределение ограниченных экономических благ на основе несовершенной рыночной конкуренции	Социально-эффективное государственно-протекционистское конкурентно-рыночное распределение благ
Организация системы производственных отношений	Стихийно-конкурентная рыночная аллокация производственных ресурсов и потребительских благ	Государственно-протекционистская конкурентно-рыночная аллокация капитала и интеллектуальных ресурсов
Доминирующие рыночные структуры	Совершенная и несовершенная конкуренция	Институционально регулируемая креативная конкуренция
Функции государства	1. Эффективное использование крупного капитала (обеспечение приложения в наиболее рентабельные отрасли) 2. Государственное регулирование конкуренции (антимонопольное регулирование)	1. Стимулирование инновационной деятельности и развития когнитивного капитала (обеспечение приложения когнитивного капитала в производственном процессе) 2. Государственно-протекционистское регулирование системы производственных отношений
Форма реализации	Стабильная экономическая политика	Проконкурентная политика
Научное обоснование представлено в работах	В. Ойкена, В. Репке, Ф. Бема, А. Мюллера-Армака, Х. Ламперта, Ф. Хайека, В. П. Гутника и др.	Д. Норта, Дж. Ходжсона, Й. Шумпетера, С. Б. Авдашевой, В. Л. Макарова, В. В. Радаева, В. С. Цитленка, А. Е. Шаститко и др.

¹ Составлено автором по источникам: Авдашева, С. Б., Шаститко, А. Е. Проблемы формирования и проведения антимонопольной политики в России // Центр Стратегических разработок. – 2007. – 51 с.; Ламперт, Х. Социальная рыночная экономика. – М: Дело. – 1993. – 224 с.; Норт, Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. № 2. – 23 с.; Ойкен, В. Основные принципы экономической политики: пер. с нем. / Общ. ред. Л. И. Цеделин и К. Херрманн-Пиллат. – М: Прогресс. – 1995. – 496 с.; Радаев, В. В. Что такое конкуренция // Экономическая социология. – 2003. – № 2. – С. 16-25; Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм: пер.с нем. / Составление, предисловие и общ. ред. В. Гутника. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика». – 2002. – 482 с.; Хайек, Ф. Дорога к рабству / Пер. с англ. – М: Новое издательство. – 2005. – 264 с.; Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты. – М.: Дело. – 2003. – 464 с.; Шумпетер, Й. А. Капитализм, социализм, демократия: пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В. С. Автомонова. – М: Экономика. – 1995. – 540 с.

Под категорией «порядок» понимается целенаправленная институциональная организация сферы экономических отношений. Другими словами, «порядок» – это системообразующий институт сферы экономических, политических и социальных отношений.

Категория «проконкурентный порядок» определяется как системные отношения, включающие механизм олигополистического ценообразования на товарных рынках, государственную целенаправленную проконкурентную политику, ориентированную на стимулирование инновационной активности всех субъектов экономики знаний при ограниченном росте уровня концентрации и централизации капитала.

В настоящее время США и ЕС учитывают изменение характера производственных отношений при проведении антимонопольного регулирования. Изменение содержания института защиты конкурентно-рыночного механизма отражается наличием проконкурентного элемента в системе государственных мер.

«Политика защиты конкуренции» есть не что иное, как институциональная реакция на изменение характера производственных отношений.

Государственное регулирование конкурентно-рыночного порядка становится устойчивой институциональной структурой экономики.

Принимаемые государственные решения по антимонопольному регулированию оказывают влияние на международную конкурентоспособность национальной экономики, на рост общественного благосостояния.

В экономике, основанной на знаниях, антимонопольная политика трансформируется в «проконкурентную» – политику государственного патернализма.

Проконкурентный порядок реализуется через институт как совокупность определенных правил,

норм, механизмов и форм взаимодействия. Такое понимание организации экономических отношений представлено в работах Д. Норта, но элемент целенаправленности государственных мер не отражен, что учтено в работах ордолибералистов. Целесообразно использовать термин «проконкурентный порядок» при описании новой экономической категории как ту часть множества организации когнитивно-производственных отношений, через которую осуществляется поддержка рыночной конкуренции.

Меняется тип производственных отношений и тип экономики, а значит, роль государства трансформируется в государственно-патерналистское регулирование форм экономической деятельности, основанных на приоритете производства и использования научного знания.

В системе национального капитала проконкурентный порядок входит в качестве особой формы институционального капитала, представляя собой организационный потенциал экономики, основанной на научном знании.

Рассматривать механизм реализации «проконкурентного порядка» следует как институт экономики знаний, понимая под этим совокупность правил, норм, механизмов и форм взаимодействия, направленных на поддержание нового конкурентно-рыночного порядка в экономике знаний.

Проконкурентная политика как форма реализации института проконкурентного порядка

Саморегулирование социальной системы (в т. ч. и экономической) возможно через действие правил, норм и других институтов – в немецкой литературе носит общее понятие «порядок». В экономической теории категория «конкурентно-рыночный порядок» введена основоположником германского неолиберализма В. Ойкенем



Рисунок 1 – Структура института проконкурентного порядка

для фиксации факта существования единого экономического комплекса, включающего рынок, рыночную конкуренцию и систему государственной поддержки экономики. Он считал, что функцией проводимой активной государственной экономической политики является защита свободной рыночной конкуренции, регулирование деятельности фирм в отраслях, функционирующих в режиме «центрально-управляемого порядка».

Проконкурентный порядок обеспечивает накопление институционального капитала экономики знаний.

Проконкурентный порядок состоит из системы формальных и неформальных норм и правил, а также организационных структур рынка несовершенной конкуренции.

К системе неформальных правил и норм конкурентно-рыночного поведения относятся традиции, условности, привычки, следование которым не требует государственно-правового гарантирования.

Все множество формальных норм и правил представляет собой систему национального и международного экономического права. Поддержка и стимулирование добросовестной конкуренции предполагает активное проконкурентное регулирование.

Организационными структурами являются все экономические агенты, в т. ч. и государство как гарант поддержки добросовестной рыночной конкуренции и субъект институционального ее обеспечения. Кроме правового обеспечения, государство удовлетворяет потребность в формировании и реализации протекционистской конкурентно-рыночной (проконкурентной) политики.

Проконкурентная политика направлена не только на сохранение и поддержание, но и на защиту добросовестной конкуренции.

В экономике знаний основной целью проконкурентной политики становится стимулирование приращения ценностей на основе опережающего накопления когнитивного капитала.

Антимонопольное регулирование трансформируется в проконкурентное, являющееся инструментом обеспечения свободного рыночного формирования цен и свободного развития бизнеса во всех его организационно-правовых формах в условиях экономики знаний.

Проконкурентный порядок экономики, основанной на знаниях, не препятствует свободе экономической деятельности, а, наоборот, способствует ее реализации, поскольку конкуренция в ней стихийно не воспроизводится под воздействием процесса монополизации стремлением доминирующих фирм сохранять свои лидерские по-

зиции, что препятствует устойчивому развитию экономики знаний в будущем.

Государство выполняет функцию гаранта добросовестной конкуренции и формирования регулятивных механизмов через инструмент проконкурентной политики.

В концепции проконкурентной политики признается объективная возможность достижения временного монопольного положения на основе конкурентного преимущества в технологии как существенного условия эффективности деятельности. Как правило, это технология явилась результатом приложения когнитивного капитала. Признание такой возможности отличает проконкурентную политику от «антимонопольной политики», использующей структурный подход к регулированию конкуренции (определение предела доли рынка).



Рисунок 2 – Структура проконкурентной политики государств

Реализация проконкурентной политики государства осуществляется через использование имеющихся инструментов регулирования и через создание новых.

Механизм реализации проконкурентной политики представляет два взаимосвязанных элемента процесса:

1. Применение имеющейся нормативно-правовой базы, практика правоприменения, оценка результата реакций экономических субъектов на регулирующее воздействие. Институционально оформлен как система антимонопольных мер государств.

2. Оценка внешней и внутренней эффективности результатов проконкурентной политики. Внешняя эффективность проявляется в общем влиянии на конкурентную среду и общественное благосостояние, внутренняя – на соотношение «затраты – результат». Этот элемент не оформлен в качестве норм экономического права.

Государственная проконкурентная политика в странах становящейся экономики знаний основывается на развитом антимонопольном законодательстве. Однако отсутствие разработан-

ных и утвержденных показателей эффективности проконкурентной политики создает возможность принятия ошибочных решений. Принимаемые неверные решения государственными органами по защите и стимулированию добросовестной рыночной конкуренции снижают эффективность всех участников экономической системы.

Заключение

Государство, как субъект рыночных операций, осуществляет стратегические закупки, размещает стратегические заказы, формирует систему налогообложения и разрабатывает условия предоставления льгот и введения санкций. Государственная проконкурентная политика становится институциональным звеном механизма ценообразования, способом преодоления «провалов рынка».

От эффективности антимонопольной политики будет зависеть макроэкономическая эффективность экономики государства. Мало того, что рыночный механизм противоречив, но и система мер для преодоления этих противоречий также имеет свои недостатки и несовершенства.

В концепции антимонопольной политики происходит сдвиг от субъектно-поведенческого подхода к системно-функциональному (воздействие на конкурентную среду в целом, а не отдельных субъектов рынка).

Проконкурентная политика в отличие от антимонопольной политики сохраняет инструменты и основные принципы в любой фазе экономического цикла. С учетом структуры российской экономики и внешних торговых ограничений возрастает потребность в формировании основ проконкурентной политики.

Государство является гарантом воспроизводства рыночной конкуренции, направленной на обеспечение приоритетного удовлетворения потребностей когнитивного капитала. Оно принимает на себя ответственность за институциональное обеспечение устойчивости инновационной ориентации рыночной конкуренции.

Формирование института компенсационной административной поддержки при одновременном спонтанном воспроизводстве потенциала рыночного саморегулирования происходит в ответ на потребности инновационно-квазимонопольной рыночной структуры.

Основоположниками германского ордолиберализма введена категория «конкурентно-рыночный порядок» для фиксации факта существования единого экономического комплекса,

включающего рынок, рыночную конкуренцию и систему государственной поддержки экономики. Накопленный опыт стран, переходящих к формированию наукоемкой экономики, позволяет сделать вывод о трансформации экономической функции государства в институт проконкурентного порядка, призванный формировать и реализовывать долгосрочную национальную проконкурентную экономическую политику, состоящую из двух направлений регулирования:

1) инновационно-производственного (когнитивного);

2) либерально-рыночного (антимонопольного).

Проконкурентный порядок возникает в результате взаимодействия рыночных и социально-регулируемых сил, обеспечивающих единство процесса саморегуляции экономики, основанной на научных знаниях. Проконкурентный порядок через долгосрочную проконкурентную стратегию обеспечивает равновесие системы, создавая условия для последующих структурных ее изменений.

Защита расширенного воспроизводства экономики, основанной на научных знаниях, является основной задачей института проконкурентного порядка. Расширенное воспроизводство когнитивного капитала обеспечивает устойчивое развитие и достижение равновесия макроэкономической системы.

Проконкурентный порядок – это все множество формальных и неформальных норм, правил, организационных структур, регулирующих поведение всех экономических субъектов и их взаимодействие.

Первая теоретическая модель конкурентно-рыночного порядка, разработанная классиками ордолиберализма, была построена без учета особенностей воспроизводства когнитивного капитала, т. к. расширенное воспроизводство всего национального капитала носило в основе экстенсивный характер.

Переход на интенсивный тип воспроизводства национального капитала возможен только при опережающем развитии его когнитивной формы, что предполагает системную государственную поддержку, для которой одного антимонопольного институционального регулирования недостаточно.

Таким образом, переход капитализма на этап инновационного развития потребовал существенного изменения конкурентно-рыночного механизма в направлении его трансформации в институт проконкурентного порядка.

Логистика

Исследование операций в логистике: оптимизация запасов по критерию затрат

А. Л. Носов,

заведующий кафедрой информатики и вычислительной техники
Вятского социально-экономического института,
доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор,
г. Киров
E-mail: logistic_vgu@mail.ru

Operations Research in Logistics: Inventory Optimization by the Criterion of Cost

A. L. Nosov

Показано применение методов исследования операций в управлении многономенклатурными запасами в условиях ограничения оборотного капитала, иммобилизованного в запасы. Приведен вывод формул для определения величины заказа с использованием метода множителей Лагранжа. На примере рассмотрена возможность минимизации затрат, связанных с запасами, и определены оптимальные по критерию затрат размеры заказов.

Ключевые слова: исследование операций, управление запасами, многономенклатурная задача, оптимизация затрат, ограничение оборотных средств.

The author displays application of operations research in the management of diversified stocks in a limited working capital immobilized in stocks. The derivation of the formula for determining the size of the order using the method of Lagrange multipliers. One gives an example of the costs minimizing associated with reserves and the optimal size of eligible costs orders are determined.

Key words: operations research, inventory management, diversified task, cost optimization, limitation of working capital.

Научная дисциплина «исследование операций» рассматривает возможности математики для анализа и принятия решений в практической деятельности. Любое деловое предприятие для повышения своей эффективности должно особо обращать внимание на оборотные средства, львиную долю которых составляют запасы. Теория управления запасами входит составной частью в исследование операций и логистику [1]. В этом разделе даются общие сведения об оптимальном размере заказа и о системах управления запасами. В данной статье показаны практические возможности этой теории.

Управление запасами с использованием оптимального размера заказа, определяемого по классической формуле Вильсона, предполагает минимизацию суммарных транспортно-заготовительных и складских затрат – стоимости обеспечения запасов.

Предположим, что номенклатура запасов содержит n позиций ($i = 1, \dots, n$).

Годовой спрос для каждой позиции – S_i .

Стоимость заказа позиции – A_i .

Закупочная стоимость единицы товара – C_i .

Стоимость хранения единицы запаса в год l_i определяется как доля k от стоимости товара C_i , т. е. $l_i = k \times C_i$.

Оптимальный размер заказа – $Q_{oi} = \sqrt{(2 \times A_i \times S_i / l_i)} = \sqrt{[2 \times A_i \times S_i / (k \times C_i)]}$.

Средняя годовая стоимость запасов – $V = \sum Q_{oi} \times C_i / 2$.

Стоимость обеспечения запасов – $J = \sum A_i \times S_i / Q_{oi} + V \times k$.

Оптимальный размер заказа Q_{oi} соответствует минимально возможному значению J .

В практической деятельности возможны другие варианты оптимального управления запасами:

- а) ограничение оборотных средств в запасах некоторой величиной V^* ;
- б) минимизация затрат, связанных с запасами.

Ограничение оборотных средств в запасах

В условиях ограничения оборотных средств может быть лимитирована средняя годовая стоимость запасов до уровня V^* .

Поскольку средняя годовая стоимость запасов пропорциональна размеру заказа, то выполняется равенство отношений $V/V^* = Q_{oi}/Q_{oi}^*$, где Q_{oi}^* – оптимальный размер заказа с учетом лимитирования средней годовой стоимости запасов V^* .

Отсюда можно определить значение Q_{oi}^* :

$$Q_{oi}^* = Q_{oi} V^*/V \quad (1)$$

В книге [2] для решения поставленной задачи предлагается использовать метод множителей Лагранжа, однако не показано, как определить значение коэффициента Лагранжа λ . Покажем вывод формулы для определения значения λ .

Стоимость обеспечения запасов J определяется:

$$J = \sum A_i \times S_i / Q_i + k \times \sum Q_i \times C_i / 2,$$

где Q_i – размер заказа i -й номенклатуры.

Введем коэффициент Лагранжа, отвечающий следующим условиям:

$$\lambda = 0, \text{ если } \sum Q_i \times C_i / 2 \neq V^*;$$

$$\lambda \neq 0, \text{ если } \sum Q_i \times C_i / 2 = V^*;$$

т. е. коэффициент Лагранжа принимает нулевое значение до тех пор, пока средняя годовая стоимость запасов отличается от заданной V^* .

В этом случае стоимость обеспечения запаса J можно записать, прибавив к ней условие ограничения стоимости запасов $\sum Q_i \times C_i / 2 - V^*$, помноженное на λ , учитывая, что это произведение всегда имеет нулевое значение:

$$J = \sum A_i \times S_i / Q_i + k \sum Q_i \times C_i / 2 + \lambda (\sum Q_i \times C_i / 2 - V^*).$$

Минимум J соответствует таким значениям $Q_i = Q_{oi}^*$, при подстановке которых в выражения частных производных J по Q_i получается ноль:

$$\partial J / \partial Q_i = -A_i \times S_i / Q_i^2 + k \times C_i / 2 + \lambda \times C_i / 2 = 0.$$

Отсюда находим:

$$Q_{oi}^* = \sqrt{[2 \times A_i \times S_i / ((k + \lambda) \times C_i)]} \quad (2)$$

Подставляя (1) в (2), получим:

$$V^*/V = \sqrt{[2 \times A_i \times S_i / ((k + \lambda) \times C_i)]} / \sqrt{[2 \times A_i \times S_i / (k \times C_i)]}.$$

Путем простых преобразований находим значение коэффициента Лагранжа, удовлетворяющее условию ограничения стоимости запасов величиной V^* :

$$\lambda = k \times [(V/V^*)^2 - 1] \quad (3)$$

Рассмотрим пример. Фирма «Техника для Вас» реализует в течение года следующие товары (таблица 1).

Таблица 1 – Годовой товарооборот фирмы «Техника для Вас»

№ п/п	Наименование	Спрос (Si), шт.	Закупочная стоимость (Ci), руб.	Стоимость заказа (Ai), руб.
1.	Стиральная машина	1200	10000	6000
2.	Холодильник	800	14000	8000
3.	Телевизор	3600	8000	4000
4.	Пылесос	2400	3200	5000
5.	Магнитола	6000	2200	2000
6.	Музыкальный центр	4000	6400	2000

Стоимость хранения единицы запаса в год составляет 20% стоимости товара $k = 0,2$.

1. Определим оптимальные размеры заказов $Q_{oi} = \sqrt{[2 \times A_i \times S_i / (k \times C_i)]}$:

$$Q_{o1} = \sqrt{[2 \times 6000 \times 1200 / (0,2 \times 10000)]} = \sqrt{7200} = 85 \text{ шт.};$$

$$Q_{o2} = \sqrt{[2 \times 8000 \times 800 / (0,2 \times 14000)]} = \sqrt{4571} = 68 \text{ шт.};$$

$$Q_{o3} = \sqrt{[2 \times 4000 \times 3600 / (0,2 \times 8000)]} = \sqrt{18000} = 134 \text{ шт.};$$

$$Q_{o4} = \sqrt{[2 \times 5000 \times 2400 / (0,2 \times 3200)]} = \sqrt{38710} = 194 \text{ шт.};$$

$$Q_{o5} = \sqrt{[2 \times 2000 \times 6000 / (0,2 \times 2200)]} = \sqrt{54545} = 234 \text{ шт.};$$

$$Q_{o6} = \sqrt{[2 \times 2000 \times 4000 / (0,2 \times 6400)]} = \sqrt{12500} = 112 \text{ шт.}$$

На практике размеры заказов корректируют таким образом, чтобы обеспечить целочисленное количество поставок по каждому наименованию. Мы это проведем на заключительной стадии расчетов.

2. Среднегодовая стоимость запасов $V = \sum Q_{oi} \times C_i / 2$:

$$V = 85 \times 10000 / 2 + 68 \times 14000 / 2 + 134 \times 8000 / 2 + 194 \times 3200 / 2 + 234 \times 2200 / 2 + 112 \times 6400 / 2 = 425000 + 476000 + 536000 + 310400 + 257400 + 358400 = 2363200 \text{ руб.}$$

3. Стоимость обеспечения запасов $J = \sum A_i \times S_i / Q_{oi} + V \times k$:

$$J = 6000 \times 1200 / 85 + 8000 \times 800 / 68 + 4000 \times 3600 / 134 + 5000 \times 2400 / 194 + 2000 \times 6000 / 234 + 2000 \times 4000 / 112 + 2363200 \times 0,2 = 470853 + 472640 = 943493 \text{ руб.}$$

Стоимость обеспечения запасов включает транспортно-заготовительные расходы – 470853 руб. и расходу на хранение запасов – 472640 руб. Следует отметить, что в случае оптимальных размеров заказов эти суммы становятся равными.

В данном примере они различаются на 1787 руб. из-за целочисленного округления размеров заказов.

4. Общие затраты на запасы $V+J = 2363200+943493 = 3306693$ руб.

5. Введем ограничение средней годовой стоимости запасов, например, 1500000 руб.

6. Определим коэффициент Лагранжа λ по формуле (3) для $V^* = 1500000$ руб.

$$\lambda = 0,2[(2363200/1500000)^2 - 1] = 0,30.$$

7. Определим оптимальные размеры заказов в условиях ограничений Q_{oi}^* по формуле (2), подставив значения $k = 0,2$ и $\lambda = 0,3$, получим $Q_{oi}^* = \sqrt{(4 \times A_i \times S_i / C_i)}$:

$$Q_{o1}^* = \sqrt{(4 \times 6000 \times 1200 / 10000)} = \sqrt{2880} = 54 \text{ шт.};$$

$$Q_{o2}^* = \sqrt{(4 \times 8000 \times 800 / 14000)} = \sqrt{1829} = 43 \text{ шт.};$$

$$Q_{o3}^* = \sqrt{(4 \times 4000 \times 3600 / 8000)} = \sqrt{7200} = 85 \text{ шт.};$$

$$Q_{o4}^* = \sqrt{(4 \times 5000 \times 2400 / 3200)} = \sqrt{15000} = 123 \text{ шт.};$$

$$Q_{o5}^* = \sqrt{(4 \times 2000 \times 6000 / 2200)} = \sqrt{21818} = 148 \text{ шт.};$$

$$Q_{o6}^* = \sqrt{(4 \times 2000 \times 4000 / 6400)} = \sqrt{5000} = 71 \text{ шт.}$$

8. Результирующая среднегодовая стоимость запасов:

$$\begin{aligned} \text{Врез}^* &= 54 \times 10000 / 2 + 43 \times 14000 / 2 + 85 \times 8000 / 2 + \\ &123 \times 3200 / 2 + 148 \times 2200 / 2 + 71 \times 6400 / 2 = 270000 \\ &+ 301000 + 340000 + 196800 + 162800 + 227200 = \\ &1497800 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Полученная стоимость запасов удовлетворяет введенному ограничению ≤ 1500000 руб., что подтверждает правильность формул (2) и (3).

9. Определим результирующую стоимость обеспечения запасов:

$$\begin{aligned} \text{Jрез}^* &= 6000 \times 1200 / 54 + 8000 \times 800 / 43 + 4000 \times \\ &3600 / 85 + 5000 \times 2400 / 123 + 2000 \times 6000 / 148 + 2000 \times \\ &4000 / 71 + 1497800 \times 0,2 = 133333 + 148837 + 169412 \\ &+ 98361 + 81081 + 112676 + 299240 = 742900 + 299560 \\ &= 1042460 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Видно, что транспортно-заготовительные расходы значительно возросли (с 470853 до 742900), что объясняется уменьшением размеров заказов. Расходы на хранение уменьшились пропорционально уменьшению стоимости запасов (с 472640 до 299560). При этом стоимость обеспечения запасов возросла на $1042460 - 943493 = 98967$ руб.

10. Проведем окончательную коррекцию размеров заказов до целочисленного числа поставок N_i каждого наименования продукции:

$$N_1 = 1200 / 54 = 22,2 \text{ поставок.}$$

Примем $N_1 = 24$, что соответствует $Q_{o1}^* = 50$;

$$N_2 = 800 / 43 = 18,6 \text{ поставок.}$$

Примем $N_2 = 20$, что соответствует $Q_{o2}^* = 40$;

$$N_3 = 3600 / 85 = 42,4 \text{ поставок.}$$

Примем $N_3 = 40$, что соответствует $Q_{o3}^* = 90$;

$$N_4 = 2400 / 123 = 19,5 \text{ поставок.}$$

Примем $N_4 = 20$, что соответствует $Q_{o4}^* = 120$;

$$N_5 = 6000 / 148 = 40,5 \text{ поставок.}$$

Примем $N_5 = 40$, что соответствует $Q_{o5}^* = 150$;

$$N_6 = 4000 / 71 = 56,3 \text{ поставок.}$$

Примем $N_6 = 50$, что соответствует $Q_{o6}^* = 80$.

11. Проведем окончательный расчет стоимости запасов:

$$\begin{aligned} \text{Вок}^* &= 50 \times 10000 / 2 + 40 \times 14000 / 2 + 90 \times 8000 / 2 + \\ &120 \times 3200 / 2 + 150 \times 2200 / 2 + 80 \times 6400 / 2 = 250000 + \\ &280000 + 360000 + 192000 + 165000 + 256000 = \\ &1503000 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Полученная стоимость на 3000 руб. превышает установленное ограничение, что не критично, поскольку отклонение составляет 0,2%, при этом обеспечивается целочисленность и кратность поставок, обеспечивающие сокращение заготовительных расходов.

12. Определим окончательную стоимость обеспечения запасов:

$$\begin{aligned} \text{Jок}^* &= 6000 \times 24 + 8000 \times 20 + 4000 \times 40 + 5000 \times \\ &20 + 2000 \times 40 + 2000 \times 50 + 1503000 \times 0,2 = 144000 + \\ &160000 + 160000 + 100000 + 80000 + 100000 + 299240 \\ &= 744000 + 300600 = 1044600 \text{ руб.} \end{aligned}$$

Что незначительно отличается от суммы по п. 9.

13. Окончательные общие затраты на запасы $\text{Вок}^* + \text{Jок}^* = 1503000 + 1044600 = 2547600$ руб., что на $3311512 - 2547600 = 763912$ руб. меньше затрат по варианту с оптимальными размерами поставок.

Приведенный пример показывает методику управления заказами при ограничении оборотных средств предприятия и подтверждает правильность теоретических формул (2) и (3). При этом наглядно показана возможность уменьшения общих затрат на запасы.

Минимизация затрат, связанных с запасами

Общие затраты на запасы L определяются как сумма стоимости обеспечения запасов J и средней стоимости самих запасов V :

$$L = J + V = \sum A_i \times S_i / Q_i + k \sum Q_i \times C_i / 2 + \sum Q_i \times C_i / 2 = (1+k) \sum Q_i \times C_i / 2 + \sum A_i \times S_i / Q_i.$$

Условием минимизации L является равенство нулю частных производных

$$\partial L / \partial Q_i = (1+k) \times C_i / 2 - A_i \times S_i / Q_i^2 = 0.$$

Отсюда размеры заказов Q_{mi} определяются по формуле (4):

$$Q_{mi} = \sqrt{[2 \times A_i \times S_i / ((1+k) \times C_i)]} \quad (4)$$

Для рассмотренного примера определим размеры заказов, соответствующие минимуму затрат, связанных с запасами:

$$Q_{m1} = \sqrt{[2 \times 6000 \times 1200 / (1,2 \times 10000)]} = \sqrt{1200} = 35 \text{ шт.};$$

$$Q_{m2} = \sqrt{[2 \times 8000 \times 800 / (1,2 \times 14000)]} = \sqrt{762} = 28 \text{ шт.};$$

$$Q_{m3} = \sqrt{[2 \times 4000 \times 3600 / (1,2 \times 8000)]} = \sqrt{3000} = 55 \text{ шт.};$$

$Q_{м4} = \sqrt{[2 \times 5000 \times 2400 / (1,2 \times 3200)]} = \sqrt{6250} = 79$ шт.;

$Q_{м5} = \sqrt{[2 \times 2000 \times 6000 / (1,2 \times 2200)]} = \sqrt{9091} = 95$ шт.;

$Q_{м6} = \sqrt{[2 \times 2000 \times 4000 / (1,2 \times 6400)]} = \sqrt{2083} = 46$ шт.

Среднегодовая стоимость запасов при этом:

$V_m = 35 \times 10000 / 2 + 28 \times 14000 / 2 + 55 \times 8000 / 2 + 79 \times 3200 / 2 + 95 \times 2200 / 2 + 46 \times 6400 / 2 = 175000 + 196000 + 220000 + 126400 + 104500 + 147200 = 969100$ руб.

Определим стоимость обеспечения запасов:

$J_m = 6000 \times 1200 / 35 + 8000 \times 800 / 28 + 4000 \times 3600 / 55 + 5000 \times 2400 / 79 + 2000 \times 6000 / 95 + 2000 \times 4000 / 46 + 969100 \times 0,2 = 205714 + 228571 + 261818 + 151898 + 126316 + 17393 + 193820 = 1148230 + 193820 = 1342050$ руб.

Видно, что относительно оптимального размера заказов транспортно-заготовительные расходы значительно возросли (с 470853 до 1148230), что объясняется уменьшением размеров заказов. Расходы на хранение уменьшились пропорционально уменьшению стоимости запасов (с 472640 до 193820). При этом стоимость обеспечения запасов возросла на $1342050 - 943493 = 398557$ руб.

Общие затраты, связанные с запасами, при этом становятся минимальными: $L_m = J_m + V_m = 1342050 + 969100 = 2311150$ руб., что на $3306693 - 2311150 = 995543$ руб. меньше затрат по варианту с оптимальными размерами поставок.

Следует отметить, что в точке минимума общих затрат, связанных с запасами, транспортно-заготовительные затраты (1148230 руб.) равны сумме затрат на хранение запасов и среднегодовой стоимости запасов ($193820 + 969100 = 1162920$ руб.).

Таким образом, подтверждается возможность минимизации затрат, связанных с запасами, при использовании формулы (4) для определения размера заказа.

Приведенные выводы и расчеты справедливы не только в условиях отдельного предприятия, но и в области региональной логистики [3]. В последнем случае необходимо взаимодействие субъектов логистической деятельности [4], дающее синергетический эффект как по экономии ресурсов, так по результату. Чрезвычайно важно при этом планирование экономической деятельности основывать на концепциях оптимального управления экономическими системами [5].

Материал настоящей статьи полезен не только для практиков управления запасами, но и является хорошим дополнением в систему электронных учебных материалов и практикумов по изучаемой дисциплине в условиях информатизации учебного процесса [6].

Список литературы

1. Носов, А. Л. Место логистики в среде профессионального образования // Концепт. – 2013. – Т. 11. – С. 59-63.
2. Сковронек, Ч., Сариус-Вольский, З. Логистика на предприятии: учеб.-метод. пособие: пер. с польск. – М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Носов, А. Л. Региональная логистика. – М: Издательство «Альфа-Пресс», 2007. – 168 с.
4. Носов, А. Л. Синергическое взаимодействие субъектов логистической деятельности // Логистика сегодня. – 2013. – № 1 (41). – С. 28-39.
5. Носов, А. Л. Концепции оптимального управления экономическими системами / А. Л. Носов // XII всероссийское совещание по проблемам управления ВСПУ-2014. Институт проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН. – 2014. – С. 6107-6115.
6. Носов, А. Л. Проблемы информатизации системы образования в постиндустриальном обществе // Концепт. – 2015. – № 01. – С. 1-5.

Конкурентоспособность в предпринимательстве

Конкурентоспособность российских компаний на мировом рынке вертолетной техники военного назначения

О. Н. Гилькова,

младший научный сотрудник Института мировой экономики
и международных отношений Российской академии наук,
г. Москва

E-mail: olga.gilkova@yandex.ru

The competitiveness of the Russian companies in the world market of military helicopters

O. N. Gilkova

В статье выявляются и анализируются конкурентные преимущества и слабые стороны российских производителей и поставщиков военной вертолетной техники на мировом рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, офсетные сделки, система послепродажного обслуживания, оборотные средства, авансовые платежи, государственные кредиты.

The article identifies and analyzes the competitive advantages and weaknesses of the Russian manufacturers and suppliers of military helicopters in the world market.

Key words: competitiveness, competitive advantages, offset deals, after-sales service system, current assets, advance payments, state loans.

В мировом экспорте вертолетной техники военного назначения Россия является сегодня одним из лидеров. Доля российских вертолетов на международном рынке выросла с 3% в 2000 г. до 14% в 2014 г. и продолжает увеличиваться. По прогнозам экспертов, в ближайшей перспективе отечественные военные вертолеты должны занять как минимум 18% мирового рынка [2]. Тем не менее, в отечественной вертолетной отрасли существуют и определенные проблемы, связанные с современными требованиями рынка. Дальнейшее успешное продвижение вертолетов российского производства будет во многом зависеть от нахождения эффективного решения этих проблем.

Анализируя в целом деятельность российских предприятий на исследуемом рынке, следует, прежде всего, охарактеризовать их с точки зрения видов деятельности.

Предприятиями-разработчиками российских военных вертолетов являются ОАО «Московский вертолетный завод им. М. Л. Миля» и ОАО «Ка-

мов», осуществляющие проектирование вертолетов, опытную эксплуатацию и летные испытания. Оба предприятия входят в состав ОАО «Вертолеты России» – одного из мировых лидеров вертолетостроительной отрасли. Предприятиями-изготовителями, совершающими выпуск вертолетов, а также обеспечивающими гарантийное обслуживание и поставку дополнительных частей к той или иной вертолетной технике, являются такие предприятия, как ОАО «Улан-Удэнский авиационный завод», ОАО «Казанский вертолетный завод», ОАО «Роствертол», ОАО «Арсеньевская авиационная компания «Прогресс» им. Н. И. Сазыкина» и ОАО «Кумертауское авиационное производственное предприятие», также входящие в состав вертолетостроительного холдинга «Вертолеты России». Однако поставка военной вертолетной техники за рубеж традиционно производится ОАО «Рособоронэкспорт», государственным посредником по экспорту и импорту всего спектра конечной продукции военного назначения. Холдинг «Вертолеты России» обладает правом на

внешнеторговую деятельность исключительно в части экспорта запчастей, комплектующих и технической документации к поставленной технике, проведения техобслуживания, ремонта, модернизации и других работ, участия в создании совместных предприятий.

На сегодняшний день к основным факторам, повышающим конкурентоспособность российских компаний на исследуемом рынке, можно отнести:

1. высокое качество и надежность российских военных вертолетов (основные тактико-технические параметры соответствуют и даже превышают современный уровень требований);

2. относительно невысокую рыночную цену вертолетного комплекса;

3. относительно низкие расходы на эксплуатацию, техническое обслуживание, ремонт, модернизацию и утилизацию;

4. возможность передачи своим клиентам технологии производства военной вертолетной техники;

5. отсутствие жестких политических условий при поставке вертолетных комплексов импортеру;

6. давнее военно-техническое сотрудничество со многими странами (Индия, Китай, страны Ближнего Востока и т. д.);

7. проведение собственного авиасалона – МАКС.

Главным козырем России на мировом рынке военной вертолетной техники является относительно низкая цена на ее продукцию при одновременно высоких ее тактико-технических параметрах. Российская продукция на сегодняшний день примерно в три раза дешевле своих аналогов американского производства и почти в два раза дешевле продукции западноевропейских конкурентов. Так, например, рыночная стоимость российского боевого вертолета Ка-52 «Аллигатор» составляет приблизительно \$20 млн [3], стоимость американского вертолета АН-64 «Араче» доходит до \$60 млн [6], а стоимость вертолета французско-германского производства Eurocopter Tiger составляет \$39 млн [6]. При этом расходы по эксплуатации, техническому обслуживанию, ремонту, модернизации и утилизации военной вертолетной техники российского производства на сегодняшний день также в несколько раз ниже, чем у конкурентов из США и Западной Европы.

Кроме того, Россия предоставляет своим клиентам технологию на производство российской вертолетной техники. В современных условиях возможность передачи технологии значительно повышает конкурентоспособность экспортера. Например, в Индии офсетные сделки, то есть

сделки, при которых часть производства переносится в страну-импортера, закреплены законодательно. Без заключения такой сделки ни одна страна не сможет продать Индии свою военную продукцию.

Еще одним значительным преимуществом России в конкурентной борьбе является стремление российских компаний к выходу на мировой рынок с самыми последними разработками в области военной вертолетной техники, в то время как США и Франция – основные конкуренты России на данном рынке – крайне редко поставляют суперсовременные вертолеты или же продают их с «заниженными» техническими и боевыми возможностями, что продиктовано политическими соображениями.

Следует также отметить, что в отличие, опять-таки, от США, для России в последние годы совершенно не характерно прекращение по каким-либо политическим причинам поставок запчастей и боеприпасов для ранее экспортированных вертолетных комплексов. Россия преследует в первую очередь экономическую выгоду от сделок, тогда как политическая составляющая отходит на второй план.

Важнейшим фактором, повышающим конкурентоспособность любого вида продукции военного назначения на мировом рынке, является эффективная государственная политика в области военно-технического сотрудничества с иностранными государствами. Следует отдать должное тому, что в последние годы руководство нашей страны уделяет значительное внимание налаживанию и укреплению торгово-экономических отношений со странами, заинтересованными в импорте российской вертолетной техники (страны Ближнего Востока, Латинской Америки, Индия и т. д.).

Немаловажно и то, что Россия в последние годы старается продвигать свою продукцию, всё активнее участвуя во многих международных авиационных выставках. Это делается в первую очередь для непосредственной рекламы своих военных вертолетов, а также получения необходимой информации о состоянии всей мировой военной вертолетной техники в целом, ее новых тенденциях развития и модельных разработках, о формах и методах деятельности зарубежных конкурентов. Кроме того, уже не первый год Россия с успехом проводит собственный Московский авиакосмический салон (МАКС) в г. Жуковском.

Тем не менее, как уже было сказано, у российской вертолетной отрасли имеются и слабые стороны. К ним относятся:

1. неудовлетворительное послепродажное обеспечение ранее проданной военной верто-

летной техники ЗИП необходимым техническим обслуживанием и ремонтом;

2. слабые позиции в авионике;

3. отсутствие полного пакета услуг к проданным вертолетам (модернизация, обучение, утилизация и т. д.);

4. высокая зависимость российских производителей военной вертолетной техники от необходимости предоплаты импортерами поставок военной вертолетной техники.

Основной причиной недостаточно высокого интереса иностранных покупателей к российской военной вертолетной технике является часто неоперативное послепродажное обеспечение ее запасными частями, необходимым техническим обслуживанием и ремонтом. Сегодня заказчик, принимая решение о приобретении вертолетной техники, обращает внимание не только на ее летно-технические характеристики, стоимость и возможности применения, но и на систему послепродажного обслуживания. Поэтому для повышения конкурентоспособности российской военной вертолетной техники необходимо эффективно поддерживать вертолетные комплексы либо через сервисные центры, либо путем создания совместных предприятий с региональными партнерами.

Важнейшим конкурентным преимуществом на рассматриваемом рынке является оснащение вертолета современной авионикой. Авионика, или БРЭО, определяет и корректирует координаты летательного аппарата, а также программирует и хранит в базе данных навигационные точки, радиомаяки и маршруты. В настоящее время рынок производства и поставок авионики за рубежом значительно шире, чем в России, за счет большего количества независимых производителей авионики и более быстрого попадания инновационных разработок на рынок. Следовательно, для укрепления позиций России на мировом рынке военной вертолетной техники необходимо проводить оптимизацию рынка авионики, сохраняя высочайшую степень контроля над исполнением всех норм и стандартов со стороны производителей.

На сегодняшний день в России не принята широкая практика предоставления среднесрочных, а тем более долгосрочных кредитов своим покупателям для закупки российских военных вертолетов. Но самое главное заключается в том, что российские производители военных вертолетов из-за недостатка оборотных средств сами часто находятся в серьезной зависимости от необходимости предоплаты зарубежными покупателями поставок вертолетных комплексов. Что касается государственных кредитов, то они в таких случаях, как правило, не предусмотрены, а использование коммерческих кредитов, с их чрезвычайно высокими процентными ставками, для большинства российских производителей военной вертолетной техники экономически невыгодны.

В этой связи российские предприятия, в большинстве случаев, для производства даже небольшой партии вертолетных комплексов нуждаются в авансовых платежах на приобретение как минимум материалов и комплектующих, что в мировой практике не очень распространено. Все это, естественно, только негативным образом сказывается на поиске и привлечении потенциальных клиентов для России.

Таким образом, можно сделать вывод, что, помимо весомых конкурентных преимуществ, для российских компаний-производителей и поставщиков военной вертолетной техники характерны и недостатки, способные в перспективе привести к уменьшению объемов экспорта военных вертолетов.

Список литературы

1. Военно-техническое сотрудничество России с зарубежными государствами. Анализ рынков / Под. ред. А. Л. Рыбаса. – М.: Наука, 2008. – 470 с.
2. Российская газета, № 6382 (110).
3. <http://vpk.name>
4. <http://airspot.ru>
5. <http://russianhelicopters.aero>
6. <http://vpk-news.ru>

Предпринимательство и инфраструктурные ограничения его развития

Г. В. Эрдниева,

аспирант Калмыцкого государственного университета,

г. Элиста

E-mail: gera.erdnieva@mail.ru

Entrepreneurship and Infrastructural Limitations of its Development

G. V. Ardnieva

В статье рассмотрено предпринимательство как деятельность хозяйствующих субъектов, перечислены основные его формы и виды. Изучены критерии отнесения предприятия к крупному, малому, среднему или микропредприятию. В силу того, что одним из факторов развития любого из видов предпринимательства является наличие соответствующей инфраструктуры, то актуально изучение инфраструктурных ограничений, замедляющих развитие предпринимательства как составной части экономики страны. В этой связи рассмотрены виды инфраструктурных ограничений. Существующие инфраструктурные ограничения рассмотрены в соответствии с разделением всей совокупности ограничений на отдельные группы, которые в последующем необходимо системно развивать. При этом основополагающей базой для изучения инфраструктурных ограничений являются виды инфраструктур предпринимательства и их составляющие. Кроме того, рассмотрены возможные перспективные направления развития предпринимательства посредством снижения давления инфраструктурных ограничений на предпринимательскую среду.

Ключевые слова: предпринимательство, крупный бизнес, средний бизнес, малый бизнес, микробизнес, инфраструктура, ограничения, государство.

The article deals with the entrepreneurship as an activity of economic entities, its basic forms and types are listed. We studied the criteria for classifying of businesses to large, small, medium and micro enterprises. Due to the fact that one of the factors in the development of any type of business is the availability of appropriate infrastructure, the actual study of infrastructural constraints that delay the development of entrepreneurship as an integral part of the economy. In this regard, we consider types of infrastructure constraints. Existing infrastructure constraints are considered in accordance with the division of the totality of restrictions on individual groups that subsequently must be systematically developed. This fundamental base for exploring the infrastructure constraints are infrastructure types of business and their components. In addition, we consider promising areas of business by reducing the pressure of infrastructure constraints on the business environment.

Key words: business, large business, medium business, small business, micro, infrastructure constraints state.

Российское предпринимательство в своем развитии прошло долгий и сложный путь от становления самой государственности на основе торгово-экономических связей через эпоху Петра I с появлением мануфактур, периоды НЭПа и административно-командной системы до развитой рыночной экономики. Впервые понятие «предприниматель» стало использоваться в XVIII в. Свои взгляды на природу предпринимательства высказывали такие ученые-экономисты, как Ж.-Б. Сэй, К. Маркс, Ф. Хайек, И. Шумпетер, П. Друкер. Идеи и воззрения этих

и многих других ученых раскрывают сущность предпринимательства с разных сторон, но все они в конечном итоге сводятся к следующим постулатам: целью любого предпринимательства является прибыль.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации (ГК РФ) предпринимательской деятельностью является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистри-

стрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Российским законодательством также предусмотрено, что хозяйствующие субъекты с численностью сотрудников от 1 до 15 чел. относятся к микропредприятиям, от 16 до 100 чел. – к малым, от 101 до 250 чел. – к средним, свыше 250 чел. – к крупным. Кроме того к критериям определения масштаба бизнеса относится выручка предприятия. При этом для микропредприятия она составляет до 60 млн руб., для малого – от 60 до 400 млн руб., для среднего – от 400 до 1000 млн руб., для крупного – свыше 1000 млн руб.

Одним из отличий малого бизнеса от крупного является управление. Малым предприятием управляет, как правило, ее владелец, т. е. субъектом предпринимательства выступает собственник, который несет все возможные потери единолично, а в случае успешной деятельности предприятия также единолично получает доход. В крупном же бизнесе риски, потери и доход распределяется на соучредителей. В настоящее время субъекты крупного, среднего и малого бизнеса взаимозависимы. Нередко небольшие фирмы представляют собой вспомогательные структуры крупных фирм, позволяют решить множество проблем и, соответственно, способствуют активному приспособлению крупных компаний к сложным экономическим условиям.

Предпринимательство как вид деятельности хозяйствующих субъектов, направленный на получение денежного дохода, не ограничивается производством или торговлей продукта, а представляет собой целый спектр хозяйственных операций, сопровождающих процесс производства, продвижения продукта на рынок, доведения готовой продукции до конечного потребителя.

Предпринимательство в России представлено несколькими организационно-правовыми формами:

1) полное товарищество – тип предпринимательской деятельности, предполагающий группу лиц, осуществляющих хозяйственную деятельность на основе договора. При этом каждое лицо имеет свой голос, соответственно риск распространяется на всех участников товарищества. Участники полного товарищества отвечают по обязательствам своего общества в полной мере;

2) другим видом товарищества является товарищество на вере. Здесь помимо членов товарищества могут привлекаться вкладчики. Они несут на себе риски только в пределах размеров вкладов, внесенных ими в предприятие;

3) общество с ограниченной ответственностью (ООО) – объединение граждан для совместного ведения бизнеса. Предполагает внесение

каждым учредителем предприятия своей доли (паи), предусмотренной учредительным документом. Управление осуществляется совместно. Члены подобного общества отвечают по обязательствам общества только в пределах размеров своих вкладов. Риски и потери несут все учредители предприятия в размере внесенной доли. ООО – наиболее распространенный тип бизнеса в России;

4) общество с дополнительной ответственностью. Особенностью такого общества является то, что его участники несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. Все другие нормы ГК РФ об обществе с ограниченной ответственностью могут применяться к обществу с дополнительной ответственностью;

5) акционерное общество – предприятие, капитал которого представлен акциями. Акционеры не отвечают по обязательствам общества и при неудаче рискуют лишь обесцениванием акций. Держатели акций имеют право свободно продать долю своего капитала в предприятии, если это открытое акционерное общество. Акционеры закрытого общества такого права не имеют, только с согласия других учредителей. Риски в таком предприятии распределяются на всех держателей акций;

6) производственный кооператив – объединение лиц с целью осуществления производственной деятельности. Капитал предприятия представлен вкладами участников кооператива (паи). Каждый участник такого объединения имеет один голос;

7) государственное унитарное предприятие (ГУП), муниципальное унитарное предприятие (МУП) – коммерческие предприятия. Однако ГУП и МУП не являются собственниками имущества предприятия, а только управляют государственным или муниципальным имуществом;

8) индивидуальное предпринимательство (ИП) осуществляется одним гражданином и представляет собой тип предпринимательства, не предполагающий образование юридического лица.

Крупный бизнес на сегодняшний день представлен корпорациями – крупными, в основном, производственными объединениями, капитал которых образуют учредители путем внесения равных долей, а также покупки выпущенных предприятием акций. Корпорации, управляемые топ-менеджерами и осуществляющие свою деятельность во многих отраслях и сферах, делятся на национальные (в пределах одной страны) и транснациональные (в нескольких странах).

В экономической науке предпринимательство определяют в качестве четвертого фактора производства наряду с землей, трудом и капиталом. При этом субъект предпринимательства (гражданин Российской Федерации, гражданин иностранного государства либо лицо без гражданства (в пределах полномочий, установленных законодательством), объединение граждан) имеет право заниматься любым видом деятельности, не запрещенным законодательством.

Экономическая литература предполагает наличие нескольких основных видов предпринимательства. Это производственное, коммерческое, финансовое и страховое.

Производственное предпринимательство представляет собой деятельность, связанную с созданием продукта. Этот вид является самым главным и сложным. Он включает в себя производство самого продукта, его продвижение, поставку на рынок, инновационную и научно-техническую деятельность.

В отличие от производственного, коммерческий предприниматель не производит продукта, а приобретает уже готовый, который в дальнейшем реализует на рынке, т. е. продает конечному потребителю, покупателю. Его прибылью является разница между ценой покупки и ценой продажи продукта.

В финансовом предпринимательстве ключевую позицию занимает такой товар, как деньги.

Страховое же предпринимательство – это деятельность, прибыль от которой предприниматель получает от страховых взносов в случае наступления страхового случая.

Каждый день в мире появляются новые субъекты предпринимательства, но не многие из них способны упрочить свое существование на рынке, выдержать конкурентную борьбу и не потерпеть банкротство. Каждое второе предприятие спустя 6-10 месяцев (иногда и раньше) становится убыточным и прекращает свое существование. На дальнейшую деятельность фирмы могут повлиять наличие или отсутствие капитала, экономическая обстановка в стране или регионе, а также предпринимательская способность собственника предприятия, его новаторство, лидерство, смелость, инновационное мышление, ум и работоспособность. Не все собственники после создания бизнеса могут сделать его успешным, поэтому личные качества предпринимателя также определяют успех предприятия.

Но одним из важнейших факторов развития предпринимательства остается инфраструктура. Понятие самой инфраструктуры предпринимательской среды включает все, что создает благо-

приятные условия для производства и реализации продукта.

Производственная инфраструктура обеспечивает процесс производства продукта, включает материально-техническое оснащение, разработку новых методов и способов производства, квалификационные навыки сотрудников предприятия, логистические услуги, услуги связи.

Коммерческая инфраструктура представляет собой создание условий для эффективного взаимодействия продавцов и покупателей. Обеспечивает процессы реализации продукта на рынке. Включает торговые площадки, торговые дома и центры, аукционы. В существующих рыночных условиях потребность в коммерческой инфраструктуре крайне высока, в основном, в связи с ростом издержек. Коммерческое предпринимательство и, соответственно, коммерческая инфраструктура позволяет производителю не тратить средства и время на реализацию своей продукции.

Наряду с вышеперечисленными видами инфраструктуры выделяют также кредитно-финансовую структуру, которая является самой сложной. Она обеспечивает финансовое обслуживание процесса производства и реализации продукта. В основном представлена государством, банками, кредитно-финансовыми организациями, лизинговыми компаниями, фондами поддержки предпринимательства.

Еще одним важнейшим двигателем развития предпринимательства является информационная инфраструктура, обеспечивающая продавцов и покупателей знаниями о ситуации на рынке, объемах спроса и предложения, количестве потенциальных потребителей, географии распространения продукта, наличии конкуренции в данной сфере. Данный вид инфраструктуры представлен государством, рекламными агентствами, консалтинговыми компаниями, средствами массовой информации, населением.

Образование, здравоохранение, отчисления в пенсионный фонд, обязательное медицинское страхование составляют социальную инфраструктуру.

Основным субъектом институциональной инфраструктуры является государство, но в экономической литературе также правомерно выделяют предприятия и организации. В инструментарий данного вида инфраструктуры входят законодательные, нормативные правовые акты, федеральные программы, региональные программы, правила, нормы.

Неразвитая и неадекватная современным потребностям инфраструктура предпринимательской среды тормозит количественный и качест-

венный рост хозяйствующих субъектов, что соответственно замедляет темпы экономического роста. При отсутствии необходимой поддержки извне любой вид предпринимательства не в состоянии в полной мере реализовать свои цели и имеющийся потенциал.

В этой связи актуально изучение инфраструктурных ограничений, препятствующих динамичному развитию предпринимательства, как одного из составляющих рыночной экономики.

Ограничения по своей природе представляют собой границы, правила, нормы или рамки, установленные законом или другими нормативными правовыми актами, в пределах которых должны осуществлять свою деятельность хозяйствующие субъекты.

Существующие ограничения можно разделить по группам:

1. Материально-техническое обеспечение (транспорт, хранение, жилищно-коммунальное хозяйство, связь). В этой группе ограничений имеют место отсутствие или несовершенство дорог, железнодорожных путей, морских и речных портов, завышенные тарифы транспортных компаний, недостаточное количество логистических фирм на рынке, баз для хранения, объектов жилищно-коммунальной инфраструктуры, неравномерное предоставление услуг связи. Следует отметить также невозможность приобретения малыми фирмами инновационных разработок в связи с высокой их стоимостью.

2. Труд. Важнейшей составляющей всех этапов предпринимательской деятельности является человеческий капитал. Ограничения представлены отсутствием квалифицированных, опытных, хорошо ориентирующихся в своей сфере сотрудников, соответственно, недостаточными знаниями, отсутствием возможности повышения квалификации, непрестижностью профессии, низкой мотивацией.

3. Финансы. Одна из самых сложных по структуре групп ограничивается в своем развитии высокими процентными ставками кредитных услуг банков, недостаточным количеством кредитных продуктов для бизнеса, требованиями банков к наличию гарантий, залогов, отсутствием рынков сбыта, торговых площадок, бирж, аукционов, ярмарок, фондов поддержки предпринимательства, коррупцией, недостаточной конкуренцией между кредитными организациями (существующие занимаются оформлением займов под высокий процент).

4. Институты. Здесь имеют место несовершенство законодательной базы, недостаточная прозрачность компаний, антимонопольная политика (крупные компании «давят» малые), сложно-

сти при вхождении в отрасль, а также открытии предпринимательского дела в связи с оформлением, лицензированием, недостаточные опыт и компетенция сотрудников в подготовке контрактов.

Так как центральным звеном в инфраструктурном обеспечении является государство, которое в силах как уменьшить масштабы инфраструктурных ограничений, так и увеличить их, на федеральном, региональном и местном уровне осуществляется комплекс мер по поддержке субъектов крупного, среднего и малого бизнеса.

Меры поддержки государством субъектов предпринимательства заключаются в основном в предоставлении субсидий начинающим предпринимателям, что позволяет открыть бизнес, однако, как отмечалось ранее, не все субъекты предпринимательства в состоянии выдержать конкурентную борьбу, справиться с возникающими трудностями и не потерпеть банкротство. Таким образом, среда предпринимательства должна представлять собой постоянно развивающуюся систему, элементы которой тесно взаимосвязаны друг с другом и являются взаимодополняющими структурными составляющими данной системы. При формировании подобной модели развития предпринимательства выявленные ограничения могут служить базой, на основе которой и должен строиться постепенный план развития, предполагающий сокращение самих ограничений или их масштабов. При минимизации влияния ограничений на развитие предпринимательства конечными целями принятых мер должны быть: развитие предпринимательства не только в количественном, но и в качественном плане; совершенствование предпринимательской среды (как для новых, так и для существующих субъектов предпринимательства); «сопровождающая» поддержка предпринимательства (консультирование, юридические услуги, льготы), а также отлаженная политика государства в части поддержки предпринимательского сообщества.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (пункт 1 статьи 2 части первой).
2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
3. Постановление Правительства РФ от 9 февраля 2013 г. № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

Оценка и сравнение государственной поддержки сельского хозяйства по методике ОЭСР

А. З. Ситдигов,

аспирант Башкирского государственного аграрного университета,
г. Уфа

E-mail: Azamatstd@mail.ru

Evaluation and Comparison of the State Support to Agriculture by OECD method

A. Z. Sitdikov

В статье анализируются меры государственной поддержки сельского хозяйства в аграрной политике России и Казахстана через сравнение с политикой, проводимой США и ЕС, что особенно актуально в условиях членства России во Всемирной торговой организации (ВТО).

Ключевые слова: глобализация, государственная поддержка, ВТО, аграрная политика, меры поддержки.

This article is an attempt to analyze the measures of the state support of agriculture in agricultural policy in Russia and Kazakhstan, by comparison with the policy pursued by the US and EU, which is especially important in terms of Russia's membership in the World Trade Organization.

Key words: globalization, state support, the WTO, agricultural policy, support measures.

Россия в конце 2012 г. вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО), что, несомненно, является одним из важнейших экономических событий в последние годы для России. Влияние ВТО на экономику страны очень многогранно, как и мнения авторов, изучающих данную проблему. Особое внимание следует обратить на отрасли сельского хозяйства. Каждая страна стремится защитить свое сельское хозяйство, что характеризует отрасль как одну из специфических, поэтому перспективы либерализации международной торговли в отношении агропродовольственных товаров нуждаются в углубленном изучении.

В странах Западной Европы и США мониторинг и учет параметров аграрной политики осуществляется с помощью методики совокупной поддержки, разработанной исследователями Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Данная методика позволяет систематизировать информацию в виде небольших сводных таблиц, что дает возможность анализировать и сравнивать структуру и тенденции в аграрных политиках различных стран.

Оценка поддержки сельского хозяйства по методике ОЭСР осуществляется с помощью ряда

индикаторов: оценка совокупной поддержки (TSE), оценка поддержки производителя (PSE), оценка поддержки потребителя (CSE), оценка поддержки общих услуг (GSSE). Источником поддержки согласно методике выступают: поддержка рыночной цены (MPS) и трансферты из бюджета (рисунок 1).

Совокупная поддержка сельского хозяйства (TSE) представляет собой сумму всех трансфертов, направленных на поддержку производителя, потребителя, а также на развитие сельскохозяйственной инфраструктуры. Трансферты не всегда предполагают затраты из федерального бюджета, в некоторых случаях средства могут непосредственно направляться из бюджета, а в других – могут быть представлены в виде поддержки рыночной цены. Поддержка рыночной цены предполагает собой методы ценового регулирования, при которых возникает ценовая разница между ценой на внутреннем и мировом рынке. В результате этой разницы возникают трансферты от производителей к потребителям, в том случае если внутренние цены ниже мировых, либо, наоборот, от потребителей к производителям, если мировые цены ниже внутренних.



Рисунок 1 – Схема показателей и источников поддержки по методике ОЭСР

Оценка совокупной поддержки (TSE) представляет собой сумму всех средств, затрачиваемых на поддержку производителей, потребителей и реализацию общих мер. Для России этот показатель в 2012 г. составил 16 млрд долл., тогда как в 2000 г. был на уровне 2 млрд долл. В Казахстане данный показатель составил 2,4 млрд долл. в 2012 г. и около 400 млн долл. в 2000 г. За 12 лет уровень совокупной поддержки аграриев в России и Казахстане вырос в восемь и шесть раз соответственно. В ЕС за тот же период совокупная поддержка выросла с 97 млрд долл. до 123 млрд долл., в США – с 92 млрд долл. до 156 млрд долл. Очевидно, что темпы роста в России и Казахстане намного превосходят значения развитых стран, но по абсолютным показателям разница существенна. Совокупный уровень поддержки в России в 8-10 раз меньше, чем в ЕС и США, а в Казахстане разница в уровне финансовой поддержки по сравнению с ЕС и США в 50-60 раз. Однако в целях чистоты анализа стоит учитывать объемы ВВП сельского хозяйства изучаемых стран. Объем ВВП сельского хозяйства за 2012 г. в США составил 396 млрд долл., т. е. поддержка составила около 39,4% от ВВП сельского хозяйства. В ЕС объем ВВП сельского хозяйства за 2012 г. составил 478 млрд долл., т. е. поддержка составила около 25,7% от ВВП сельского хозяйства. В Казахстане общий объем валового продукта сельского хозяйства за 2012 г. составил 13 млрд долл., а в России – 91 млрд долл. Соответственно доли поддержки составили в Казахстане – 18,5%, а в России – 17,5%. Хотя разница в объемах поддержки аграрного сектора все равно достаточно существенная, тем не менее, можно сделать вывод

о соразмерных объемах поддержки в Казахстане, России, США и ЕС.

Сравнив уровень совокупной поддержки сельского хозяйства с ВВП страны, можно определить, какая часть ВВП направляется на поддержку сельского хозяйства. В России за период с 2000 по 2012 гг. уровень совокупной поддержки варьировал от 0,3% до 1,8% от общего ВВП страны, составив в 2012 г. 0,8%. В Казахстане данный показатель в 2012 г. составил 1,24%. США и ЕС по этому показателю также имеют сопоставимые с Казахстаном и Россией уровни, которые в 2012 г. составили 1% и 0,73% соответственно. То есть мы видим, что нагрузка на экономику исследуемых стран по поддержке сельского хозяйства не превышает 0,8%-1,25% от ВВП.

Высокая доля поддержки в доходах производителей свидетельствует о специфичности отрасли сельского хозяйства. Поддержка составляет не менее 1/5 ВВП сельского хозяйства в Казахстане и России, в странах ЕС и США эта доля составляет почти треть ВВП сельского хозяйства этих стран. Таким образом, совокупная поддержка отрасли в развитых странах превосходит соответствующие показатели Казахстана и России. Однако надо иметь в виду, что не все эти средства направлены в отрасль за счет прямых трансфертов из бюджета стран. Для детального анализа источников средств необходимо рассмотреть структуру совокупной поддержки.

В соответствии с методикой ОЭСР поддержка может иметь различные направления и источники поддержки. Поддержка может быть направлена на потребителей, производителей или развитие общих мер.

Структура поддержки сельского хозяйства в России и Казахстане, в странах Евросоюза имеет общие черты: около 80% всех средств идут на поддержку производителей, остальная часть на развитие общих мер, поддержка потребителям почти не оказывается. В США ситуация обстоит несколько иначе: в 2012 г. более 52% средств шло на развитие общих мер поддержки, около 20% средств направлялись производителям, а оставшиеся 28% на поддержку потребителей.

Оценка поддержки производителя (PSE) представляет собой отношение трансфертов, направленных сельхозпроизводителям к их валовым доходам. Данный индикатор показывает долю поддержки в доходах производителя. В 2011 г. около 15% всех доходов производителей сельскохозяйственных товаров в России были сформированы за счет поддержки. Следует отметить, что с 2008 г. данный показатель впервые опустился ниже 20%. В Европе прослеживается четкая тенденция к снижению поддержки производителей, и в 2011 г. данный показатель составил 18%. В Казахстане данный показатель имеет разнонаправленный характер, но за всю историю не превышал 15%, в 2011 г. составил 11%. Среди всех исследуемых стран в США доля на поддержки в доходах производителя наименьшая, показатель PSE в 2011 г. составил 8%.

При оценке уровня поддержки производителя важно рассматривать не только количественный уровень, но также необходимо рассмотреть и качественные характеристики, т. е. способ поддержки.

Одним из способов поддержки производителя является поддержка рыночной цены (MPS). MPS представляет собой результат реализации ценового регулирования и регулирования торгового баланса правительством страны. Поддержка рыночной цены является механизмом государственного регулирования, а не поддержкой в виде прямых трансфертов из бюджета. Совокупность мер государственного регулирования способствует возникновению разницы между ценой на внутреннем рынке и ценой на мировом рынке, что приводит к одному из случаев:

1) если внутренняя закупочная цена на товар выше мировой, это способствует возникновению трансфертов от потребителей к производителям;

2) если внутренняя закупочная цена на товар ниже мировой, это способствует возникновению трансфертов от производителя к потребителю.

В России и в Казахстане поддержка формируется в основном за счет MPS и составляет около 65-70% всей поддержки производителей. Этот способ в мировой практике считается наиболее искажающим торговлю. Высокий уровень MPS в России и Казахстане говорит о высоком уровне влияния правительств на механизм ценообразования в сельском хозяйстве. Для развитых стран показатель MPS составляет не более 10-15%.

В поддержке производителей сельского хозяйства также очень важным источником поддержки являются трансферты из бюджета страны, которые направляются производителям двумя способами: либо на конкретный вид товара, либо на одну голову животных или один гектар сельскохозяйственных угодий.

Показателем, оценивающим долю поддержки на определенный вид продукта, является SCT. Он показывает долю средств, возникших за счет поддержки в стоимости конкретного продукта. Данный вид трансферта при превышении порогового значения относится к искажающим торговлю. По правилам ВТО, если уровень поддержки в конкретном продукте составляет более 5% его стоимости, то такой вид поддержки относится к «желтой корзине»¹. В том случае, если государство поддерживает производство определенных видов продукции, у фермеров возникает стимул производить именно эти виды, на производство которых государство распределяет субсидии. Вследствие чего фермер принимает решение, что производить и как на основе не рыночных, а искусственно созданных государством факторов. В России и Казахстане около 65-75% поддержки осуществляется данным способом. В 2010 г. практически все средства поддержки направлялись в три сектора: производство говядины, свинины и молока. Для сектора растениеводства в течение последних пяти лет характерна антиподдержка. Отрицательный показатель SCT свидетельствует о скрытых потерях в доходах производителей, в первую очередь из-за низких цен на внутреннем рынке. Подобная ситуация сложилась в секторе растениеводства Казахстана, поддержкой же пользуются производители яиц, свинины, мяса птицы и молока.

¹ Все виды господдержки для стран – членов ВТО, разнесены по трем группам или «корзинам», которые обозначаются цветами: голубым, зеленым и желтым. К «желтой корзине» относят те виды господдержки, которые считаются стимулирующими производство и, следовательно, искажающими торговлю. Это, например: регулирование рыночных цен, прямые платежи и субсидии, льготы на транспортировку и списание долгов, приобретение ГСМ со скидками и т. п. (Источник: Суханов, А. Какие виды поддержки бизнеса возможны в странах ВТО // Биржа. – 2013. – № 34. – URL: <http://www.birzha.ru>).

В США и ЕС показатель SCT находится на уровне 20-35%. Для развитых стран характерна равномерная поддержка практически всех отраслей сельского хозяйства, но в незначительных объемах от 0-5%. В 2011 г. в Европе наибольший объем финансирования в пределах 7-14% выделялся на производство говядины, баранины и риса. В США наибольший уровень поддержки был установлен для производителей сахара на уровне 27%, а также 7-9% – для баранины и пшеницы.

В развитых странах также распространены методы поддержки, не связанные напрямую с выпуском продукции, например, около 20-25% всех трансфертов производителям составляют выплаты на один гектар или одну голову животных. Такие меры признаны наиболее эффективными, т. к. являются обезличенными и дают определенную свободу фермерам, какой продукт производить. В России такие выплаты в 2011 г. составили 0,4%, в Казахстане эта доля составляет 7-8%.

Общие меры поддержки (GSSE) представляют собой средства, направленные на финансирование деятельности, связанной с общей выгодой для отрасли, например, научным и образовательным учреждениям, ветеринарным и фитосанитарным службам, на развитие складской и транспортной инфраструктуры, маркетинга и продвижения товаров.

В России и Казахстане доля такого рода поддержки незначительна, в 2011 г. GSSE составил 20-21%. В Казахстане большая часть этих средств направляется на развитие ветеринарных и фитосанитарных служб. В России распределение средств относительно равномерное, но меньше всего поддержки получает статья – развитие науки, и вообще не поддерживается – развитие складской инфраструктуры. В Европе доля средств, направленных на финансирование общих мер поддержки, составляет около 11% от всей поддержки с/х. Это меньше, чем в России и Казахстане, но по абсолютным показателям Европа превосходит Россию не менее чем в пять раз. В США около 50% всей поддержки сельского хозяйства приходится на данную меру, причем более 90% всех трансфертов расходуется по статье маркетинг и продвижение.

Следующая составляющая совокупной поддержки – поддержка потребителей (CSE), которая представляет собой трансферты, созданные за счет разницы между ценой на мировом и внутреннем рынке. Основным и главным источником поддержки потребителя является поддержка рыночной цены – MPS. Для России, Казахстана и ЕС показатель CSE носит отрицательный характер, соответственно -15%, -5% и -3%. Это свидетельствует о перераспределении средств от

потребителей в пользу производителей за счет завышенных цен на внутреннем рынке по сравнению с мировыми. В США данный показатель находится на уровне 10-15% со знаком плюс, т. е. в США благосостояние потребителей выше, чем в анализируемых странах, за счет более дешевого продовольствия. Следует отметить, что показатели оценки, разработанные специалистами ОЭСР, носят агрегированный характер. То есть показатель CSE показывает, что в среднем цены на продовольственные товары в России выше мировых, но при детальном анализе заметно, что цены на продукты растениеводства у нас ниже, а на товары мясомолочного характера выше мировых.

В итоге, анализ мер поддержки сельского хозяйства в России, Казахстане, ЕС и США свидетельствует о необходимости корректировки аграрной политики стран постсоветского пространства. Для России и Казахстана характерна поддержка сельского хозяйства методами, искажающими торговлю, которые не приемлемы в рамках ВТО. Об этом свидетельствует высокий уровень государственного регулирования ценообразования на агропродовольственном рынке, а также использование трансфертов на конкретный вид продукта. Такие механизмы аграрной политики по правилам ВТО входят в «желтую корзину» как методы, наиболее искажающие торговлю. Обязательства, взятые Россией перед ВТО, требуют сократить объем финансирования «желтой корзины» до 4,4 млрд долл. к 2018 г. Исходя из вышеизложенных фактов, можно говорить о специфичности отрасли сельского хозяйства, о чем говорит стремление всех исследуемых стран защитить отрасль. Объем финансирования развитых стран намного превосходит объемы поддержки в России и Казахстане. Таким образом, можно говорить, что для устойчивого развития сельского хозяйства поддержка отрасли является условием необходимым и обязательным, что подтверждает опыт развитых стран.

Исходя из проведенного анализа мер государственной поддержки сельского хозяйства, очевидно, что в структуре поддержки России и Казахстана со странами ЕС имеются некоторые сходные черты. В этих странах основным получателем поддержки являются производители. Это, пожалуй, единственная сходная характеристика России и Казахстана со странами ЕС. Остальные характеристики поддержки в ЕС отличны от России и Казахстана. Так, например, ЕС имеет огромный объем финансирования сельского хозяйства – 125 млрд долл., из которых 15% сформированы за счет поддержки рыночной цены, остальная часть представляет собой трансферты из бюджета. Если исходить из того, что 11% платежей

из бюджета направляются на развитие общих мер, а поддержка потребителям почти не оказывается, можно заметить, что поддержка производителей в ЕС наибольшая среди исследуемых стран. При этом также стоит обратить внимание на очень эффективное распределение средств. Большая часть прямых выплат производителям на конкретный продукт не превышает 5%, а также существенная часть выплат направлена на гектар земли и голову животных. Такие методы ведения аграрной политики позволяют странам ЕС умело маневрировать между национальными интересами и требованиями ВТО.

В странах постсоветского пространства ситуация обстоит несколько иначе: около 70% поддержки сельхоз товаропроизводителей в стране сформирована за счет разницы между экспортными и импортными ценами, иными словами, поддержка носит косвенный характер, и основная часть не связана с трансфертами из бюджета. Учитывая, что выплаты на развитие общих мер составляют 20-21% от дотаций бюджета, большая часть этих выплат направляется на поддержку производителей. На основании проведенного анализа и полученных данных, по показателю SCT, который находится на уровне 65-75%, можно говорить, что поддержка товаропроизводителей в Казахстане и России ведется неэффективно.

России и Казахстану для увеличения эффективности мер поддержки сельского хозяйства следует использовать опыт стран ЕС. В частности, провести ряд изменений в механизме оказания поддержки сельскохозяйственным производителям путем сокращения использования метода поддержки рыночной цены. Кроме того, на наш взгляд, целесообразно перераспределить часть средств, направляемых на поддержку конкретного товара, на более эффективные и менее искажающие торговлю способы поддержки, например, на выплату субсидий на одну голову животных и один гектар земли. Такие изменения в способах оказания поддержки, с одной стороны, позволят России разгрузить «желтую корзину», которая по требованиям ВТО должна быть не более 4,4 млрд долл. к 2018 г. С другой стороны, это увеличит восприимчивость фермеров к рыночным сигналам.

Опыт ведения аграрной политики в США также не менее интересен, структура поддержки сельского хозяйства в этой стране по сравнению со странами ЕС имеет некоторые отличительные черты. Для США характерна наибольшая совокупная поддержка аграриев по абсолютным показателям – 158 млрд долл. при ВВП сельского

хозяйства в 396 млрд долл. Заметим, что на мировом рынке сельхозпродукции такой объем поддержки, несомненно, один из самых высоких в мире, но при этом не рассматривается как дискриминация производителей из других стран. Суть парадокса состоит в структуре оказываемой поддержки. Часть поддержки имеет косвенный характер. Например, поддержка потребителям в США оказывается за счет более низких цен на продовольствие в стране, чем на мировом рынке. Более половины поддержки в отрасль направляется на развитие общих мер, направленных на улучшение общего благосостояния и производителей, и потребителей. Считается, что эти меры не оказывают искажающее влияние на торговлю на мировом рынке.

Основная часть средств, направленных на развитие общих мер в США, сосредоточена на финансировании маркетинга и стимулировании сбыта. Для России и Казахстана эта сфера новая, т. к. из-за плановой экономики маркетинга и продвижения продукции в СССР не существовало. Это та сфера, которая недостаточно развита в нашей стране, но на которую следует обратить внимание. Также в структуре поддержки США большие расходы приходятся на поддержку и развитие консультационных услуг, систем рыночной информации, научных разработок в области сельского хозяйства. Все это необходимо развивать и в России. Финансирование данных мер позволит получить выгоды не только конкретному производителю, но и отрасли в целом, что будет иметь позитивный, долгосрочный эффект.

Список литературы

1. Узун, В. Я. Особенности российской политики поддержки сельского хозяйства и необходимость ее кардинальной корректировки после вступления в ВТО / В. Я. Узун // Научный вестник ИЭП им. Е. Т. Гайдара. – 2012. – № 55.
2. Национальная экономика: обеспечение продовольственной безопасности в условиях интеграции и глобализации: монография / под ред. акад. Э. Н. Крылатых, проф. В. З. Мазлоева. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 240 с.
3. База данных Организации экономического сотрудничества и развития. – URL: <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=48184> (дата обращения: 12.04.2015).
4. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2013: OECD Countries and Emerging Economies, OECD Publishing, 2013.

История российского предпринимательства

Отраслевые съезды как особая форма взаимодействия государства и частного капитала в России на рубеже XIX-XX вв.

А. А. Бессолицын,

профессор кафедры истории экономики Института общественных наук РАНХиГС,
доктор экономических наук, профессор,
г. Москва
E-mail: A_Bessolitsyn@mail.ru

Branch Conferences as a Special Way of the Government and Business Cooperation in Russia at the turn of the 19-20th cc.

A. A. Bessolitsyn

Исследуется вопрос о происхождении специфического российского капитализма, в т. ч. создание профессиональных организаций крупной промышленности. Первые всероссийские съезды фабрикантов и заводчиков состоялись по инициативе правительства. Впоследствии съезды как форма представительной организации промышленников получили в России широкое развитие, прежде всего потому, что правительство активно поощряло именно такую форму объединения и делового общения власти и предпринимательского сообщества. Съезды, как правило, не выходили за рамки одной отрасли и на них не обсуждали политических вопросов. Правительство считало своим долгом спрашивать мнение представителей промышленности и торговли во всех случаях, затрагивающих их интересы, при этом право принимать окончательное решение оставляло, как правило, за собой. Съезды охватывали практически все отрасли промышленности и транспорта страны и в основном были адекватной формой представительства интересов российских предпринимателей на рубеже XIX-XX вв.

Ключевые слова: отраслевые съезды предпринимателей, советы съездов, торгово-промышленная программа правительства.

One investigates the subject of the specific Russian capitalism origin including creating of professional organizations of large industries. The first Russian conferences of manufacturers were organized upon an initiative of the government. Later the conferences as a form of a representative manufacturers' organization became very popular because the government supported that way of cooperation between the government and business. The conferences as a rule had one subject and politics was not discussed. The government considered its obligation to ask the manufacturers' opinion but made the final action independently. The conferences covered almost all branches of industry and transport of the country and in most cases they were a real form of presentation of the Russian businessmen's interests at the turn of the 19-20th cc.

Key words: branch conferences of businessmen, boards of conferences, a trade-industrial program of the government.

Исследуя вопрос о происхождении российского капитализма, известный экономист М. И. Туган-Барановский подчеркивал, что «наша экономическая политика, начиная с Петра I, ставит себе задачей развитие у нас крупной промышленности не потому, чтобы крупные промышленники пользовались у нас преобладающим политическим влиянием, а вследствие правильно понятого государственного интереса, требовавшего развития производительных сил страны, невозможного в

сфере промышленности ни в каких других рамках, кроме капитализма» [1].

При этом Туган-Барановский указывает на два важных отличия условий русского хозяйственного развития от западноевропейского.

Самым важным и основным из них, по его мнению, является отсутствие в России стадии городского хозяйства, т. е. класса свободных ремесленников, которому Запад обязан своей высокоразвитой докапиталистической промышленной культурой.

Другим коренным отличием исторических условий развития России сравнительно с Западом, по сути, непосредственно вытекавшим из первого, было, по его словам, длительное господство крепостного права, а именно «необычайная сила и устойчивость принудительного труда». В то время как в XVI-XVIII вв. на Западе крепостное право медленно отмирало, у нас оно «эволюционировало в противоположном направлении и, наконец, превратилось в чистое рабство» [2].

С этими отличиями Туган-Барановский связывает многие экономические, социальные и политические процессы, имевшие место в России на рубеже XIX-XX вв. Прежде всего это относится к специфике развития капитализма, своеобразию его форм. Отсутствие класса средней и мелкой промышленной буржуазии способствовало высокой концентрации производства на русских предприятиях. В России, по его наблюдению, «не было никакой другой промышленной культуры, кроме капиталистической, и нет зажиточного и многочисленного класса мелких предпринимателей», поэтому «капитализм, вопреки обычному мнению, играл у нас гораздо более положительную роль, чем на Западе, ему не приходилось разрушать высокую экономическую культуру иного типа; вот почему наш капитализм, не встречая никакого сопротивления, легко складывается в формы, еще не достигнутые странами, стоящими по своему хозяйственному развитию далеко впереди нас» [3].

В силу этой специфики крупная буржуазия в России занимает крайне своеобразное положение. Экономически, по мнению Туган-Барановского, это класс, безусловно господствующий, которому принадлежит в России не только будущее, но и настоящее. Достаточно указать, что, по официальной статистике, на наших фабриках, имеющих свыше тысячи рабочих, в 1904 г. было занято 34% всех фабричных рабочих, а в 1909 г. – уже 38% [1].

Однако этой огромной и растущей экономической мощи нашего крупного капитала совершенно не соответствует степень его политического и общественного влияния. Более того, по мнению Туган-Барановского, русская буржуазия никогда и не обнаруживала никакого стремления к расширению своего влияния. Он объясняет это тем, что наша буржуазия вовсе не нуждалась в политических организациях для того, чтобы подчинить своим хозяйственным интересам государство. Более того, государственная власть сама, во имя своих собственных нужд, обнаруживала постоянно чрезвычайную готовность идти навстречу буржуазии в охране ее интересов. Буржуазии не приходилось бороться с властью, т. к. эта послед-

няя только и стремилась к хозяйственному усилению буржуазии.

Более того, правительство само стремится создавать разнообразные профессиональные организации крупной промышленности, помимо инициативы самих заинтересованных лиц [1].

Однако первоначально такие организации, инициированные государством, не встречали по сути никакого интереса со стороны торгово-промышленных сфер. Первый всероссийский съезд фабрикантов и заводчиков, который состоялся в 1870 г. по инициативе правительства, состоял преимущественно из представителей технической интеллигенции, журналистов и чиновников и занимался поэтому вопросами, очень далекими от действительных запросов жизни. Так, съезд почему-то обратил особое внимание на артели и проявил к ним чрезвычайное сочувствие.

Второй съезд, состоявшийся через 12 лет в Москве в 1882 г., также, хотя и в меньшей степени, носил интеллигентский характер, благодаря чему в нем могла пройти резолюция, враждебная пошлинам на сельскохозяйственные машины.

Наконец, третий Всероссийский торгово-промышленный съезд, состоявшийся в 1896 г. в Нижнем Новгороде, представлял уже значительно иную картину, но, все же, промышленники не составляли в нем большинства, что и обнаружилось при обсуждении того же боевого вопроса о пошлинах. На съезде обсуждался вопрос о необходимости понижения пошлин на сельскохозяйственные машины, импортируемые из-за границы в интересах земледелия. По этому вопросу обозначились две позиции: одна, в поддержку сельскохозяйственных товаропроизводителей, была сформулирована профессором Л. В. Ходским, представлявшим на съезде Вольное экономическое общество, который отстаивал интересы сельхозпроизводителей и высказывался за снижение пошлин на импортное оборудование для сельского хозяйства, что, по его мнению, должно было стимулировать прогресс в этой отрасли экономики.

Профессор Д. И. Менделеев, автор второй точки зрения, ратовал за промышленное развитие и экономическую самостоятельность России и отстаивал интересы собственного машиностроения, а, следовательно, высокие пошлины на ввозимое иностранное оборудование. Менделеев предложил резолюцию, в которой отмечалось, что тяжелое положение в сельском хозяйстве зависит не от цен на сельхозмашины, а от чрезвычайного падения хлебных цен на всем рынке, поэтому нужно ходатайствовать перед правительством не об отмене, а о сохранении существующих пошлин на сельскохозяйственные машины и орудия и кредитовании средств на приобретение

сельхозмашин и развитие морского торгового флота с целью транспортировки промышленных товаров [4].

Тем не менее, аргументы Д. И. Менделеева не были услышаны и большинство делегатов съезда, отстаивавших интересы сельхозпроизводителей, высказалось за отмену пошлин, что и было зафиксировано в резолюции съезда. В ответ на это С. Ю. Витте, возглавлявший съезд, уже после окончания его работы, на обеде, данном в его честь председателем Нижегородского ярмарочного комитета С. Т. Морозовым, выразил мысль, что «о сложении пошлин нельзя и думать, что так высказываться могут не русские люди, а пришельцы из-за границы». При этом он подчеркнул, что «решение большинства съезда для правительства не имеет обязательной силы – правительство будет не считать, а взвешивать голоса» [5].

Третий торгово-промышленный съезд оказался последним, тем более что еще в 1893 г. правительство под влиянием С. Ю. Витте принимает программу реформ, нацеленных на масштабную индустриализацию, страны и в этих условиях начинают активно поддерживать профессиональные организации предпринимателей, построенные по отраслевому принципу.

Первыми к их созданию приступили предприниматели добывающих отраслей промышленности, формирующейся на юге страны. Все эти организации, как правило, возникали в форме «съездов». Съезды как форма представительной организации промышленников получили в России широкое развитие, прежде всего потому, что правительство активно поощряло именно такую форму объединения и делового общения власти и предпринимательского сообщества, тем более что съезды, как правило, не выходили за рамки одной отрасли, и на них не обсуждали политических вопросов.

Съезды собирались самими промышленниками, но под контролем отраслевых министерств, что с одной стороны, позволяло закрыть в них доступ посторонних лиц, не имеющих прямого отношения к отрасли, а с другой стороны – принимать активное участие в формировании повестки дня съездов и в работе самих съездов чиновникам разного ранга и руководителям ведомств, демонстрируя тем самым единение капитала и власти.

Представители организаций, особенно выбранные в постоянные органы съездов (бюро, комитеты, советы съездов и т. п.) неизменно приглашались в различные ведомственные и межведомственные совещания, правительственные органы, на которых обсуждались вопросы экономической политики. Правительство считало сво-

им долгом спрашивать мнение представителей промышленности и торговли во всех случаях, затрагивающих их интересы, при этом право принимать окончательное решение оставляло, как правило, за собой.

Все съезды можно условно разделить на четыре основные группы, представлявшие интересы различных отраслей промышленности и транспорта:

– добывающие отрасли промышленности (съезды горнопромышленников Юга России; съезды уральских горнопромышленников; съезды бакинских нефтепромышленников; съезды золотоплатинопромышленников и др.);

– тяжелая промышленность (съезды представителей металлообрабатывающей промышленности; съезды представителей паровозостроительных заводов и др.);

– легкая и пищевая промышленность (Всероссийские съезды мукомолов; съезды Каспийско-Волжских рыбопромышленников и др.);

– транспорт (Общие съезды представителей русских железных дорог; Съезды судовладельцев Волжского бассейна и др.).

Приоритет отраслевых съездов среди других представительных организаций предпринимателей в условиях экономической модернизации, проводимой С. Ю. Витте, вполне вписывался в торгово-промышленную программу правительства.

Подобная практика активно использовалась в Европе, в частности в Германии, где на рубеже XIX-XX вв. помимо отраслевых организаций существовало официальное представительство интересов торговли и промышленности в виде торговых палат и различных купеческих корпораций. Однако это не помешало широкому развитию предпринимательских союзов для защиты общих экономических интересов.

Более того, чисто промышленные союзы оказывали гораздо больше влияния на действия правительства в экономической области, чем упомянутые торговые палаты. К 1908 г. в Германии насчитывалось, только по официальным данным, более 900 подобных союзов [6].

В большинстве случаев деятельность этих союзов была направлена на защиту общих экономических интересов промышленности и торговли. Одним из весьма серьезных средств для защиты своих экономических интересов союзы признают различные способы воздействия на административные и законодательные органы путем подачи отзывов, пропаганды в печати и агитации среди членов Рейхстага.

Германские союзы возникли по мере назревавшей в них деятельной потребности. При этом

перевес оказался на стороне союзов, обнимающих представителей одной какой-либо отрасли промышленности.

Например, в области горной и горнозаводской промышленности насчитывалось восемь союзов. От них поступали отзывы и ходатайства, причем главным образом затрагивались вопросы, связанные со средствами сообщения, социальным законодательством, промысловым обложением и т. п.

Издаваемые этими союзами годовые отчеты содержали весьма ценные статистические и иные фактические материалы [6].

Первой организацией отраслевого типа в России стали съезды горнопромышленников юга России, учредительный съезд которых состоялся в июне 1874 г. в Таганроге. Однако только второй съезд, состоявшийся в 1877 г., принял решение о ежегодном созыве сессий и избрал исполнительный орган – совет уполномоченных «для поддержания ходатайств съездов и представительства их интересов в правительственных и общественных учреждениях» [7].

Начиная с 1880 г., все съезды этой организации проходили в Харькове. Всего до 1918 г. состоялось 42 очередных и несколько экстренных съездов [8].

Юг России являлся к концу XIX – началу XX вв. ведущим индустриальным районом России. Он занимал первое место по добыче каменного угля и производству чугуна. Применение машин в производстве и увеличение занятых рабочих шло на Юге значительно быстрее, чем на Урале. Если на Урале с 1877 по 1893 гг. число паровых машин увеличилось только в 2,5 раза, то на Юге за этот период оно возросло в шесть раз, а число занятых рабочих увеличилось за этот же период почти вчетверо, тогда как на Урале – менее чем в два раза [9].

Быстрое развитие производства и рост экономической силы промышленников Юга привели к тому, что именно здесь раньше всего зародилась идея создания представительной организации промышленного класса типа съездов. Поэтому съезд горнопромышленников Юга России стал типовым для других организаций, и большая часть аналогичных организаций принимала свои учредительные документы по его образцу. В частности, по образцу съездов горнопромышленников Юга России в 1880 г. в Екатеринбурге, по инициативе правительства, начинают регулярно созываться съезды уральских горнопромышленников (после 1907 г. – съезды горнопромышленников Урала). До 1896 г. эти съезды собирались от случая к случаю (так II съезд проходил в декабре 1882 г., а III съезд собрался только в декабре

1889 г., т. е. через семь лет), и лишь с 1896 г. съезды стали собираться практически ежегодно. Всего до 1916 г. состоялся 21 очередной и экстренный съезд. Положение о съездах было утверждено в 1898 г., и на основании его был образован исполнительный орган – Совет съездов, который до 1905 г. работал в Екатеринбурге, а позднее перебазировался в Петербург.

Также в 1880 г. возникли съезды горнопромышленников Подмосквовного района, а в 1883 г. – Царства Польского, которые сначала собирались в Варшаве, а с 1899 г. – в Домброве. Всего до 1910 г. состоялось семь съездов горнопромышленников царства Польского.

В 1880 г. Департамент железных дорог МПС созвал съезд представителей чугуноплавильных заводов для выяснения причин дефицита отечественного угля. Эта организация получила название – съезд железозаводчиков и в 1885 г. учредила постоянную совещательную контору железозаводчиков.

Еще одной старейшей отраслевой организацией являлись Съезды нефтепромышленников, которые начали собираться с 1884 г. в г. Баку.

Всего за время своей деятельности с 1884 г. по 1917 г. в Баку прошло 36 съездов нефтепромышленников. Последний 36 съезд состоялся в марте 1917 г. и был посвящен выработке стратегии действий отраслевой представительной организации в условиях правления Временного правительства. В ноябре 1917 г. декретом Бакинского совета рабочих и военных депутатов среди прочих «антинародных организаций буржуазии» Съезд бакинских нефтепромышленников был распущен.

Особое место среди отраслевых съездов занимали съезды золото- и платинопромышленников. Первый съезд золотопромышленников состоялся в 1885 г. в Чите. В нем приняли участие золотопромышленники Забайкальской и Амурской областей. Съезд собрался по инициативе Приамурского генерал-губернатора с целью выяснить нужды частной золотопромышленности и определить меры, которые могли быть приняты для улучшения ее положения. На первом съезде присутствовали всего семь золотопромышленников, а в основном чиновники от горного ведомства и представители местной администрации. Но важность этого съезда заключалась в том, что на нем впервые был поставлен вопрос о необходимости созыва периодических съездов золотопромышленников по примеру съездов горнопромышленников с целью информирования правительственных кругов о нуждах местной золотопромышленности.

Такое разрешение официально было получено в декабре 1895 г., когда Комитет министров

предоставил право Министру земледелия и государственных имуществ созывать, по соглашению с местными генерал-губернаторами, когда и где это будет удобно, общие и местные съезды промышленников под председательством лиц им назначенных. А 20 октября 1897 г. Горным департаментом было утверждено Положение о съездах золотопромышленников и постоянных их бюро. Именно с этого времени съезды начинают собираться официально и становятся периодическими. В каждом крупном районе, где добывали золото или платину, имелся свой местный съезд с постоянным руководящим органом в виде Совета Съезда или Бюро Съезда. Всего в начале XX в. в России в разных регионах сложилось 13 таких организаций золотопромышленников, из них два съезда собирались на Урале, а также в Пермской, Оренбургской и Уфимской губерниях [10].

Все 13 съездов золотопромышленников имели в Санкт-Петербурге общую представительную организацию: Постоянную Совещательную Контору золото- и платинопромышленников, которая была учреждена в 1902 г. Контора, помимо отстаивания интересов уральских и сибирских золотопромышленников в правительственных учреждениях, организовала и провела два Всероссийских съезда золото- и платинопромышленников в 1907 и 1915 гг. [10].

Пищевую промышленность представляли Всероссийские съезды мукомолов, которые объединяли владельцев и арендаторов мельниц. Первый съезд мукомолов состоялся в Москве в 1888 г. с разрешения Министерства государственных имуществ. Начиная с 1895 г. эти съезды стали собираться в Санкт-Петербурге (исключение составил 5-й съезд, который был созван в 1898 г. также в Москве). Всего до 1913 г. состоялось 11 Всероссийских съездов мукомолов. Кроме того, начиная с 1898 г., стали созываться областные и районные съезды мукомолов в Самаре, Саратове, Нижнем Новгороде и др. городах.

В других отраслях промышленности отраслевые съезды начали созываться с 1890-х гг., что было связано с деятельностью на посту министра финансов С. Ю. Витте, разработавшего программу социально-экономического развития России, составной частью которой являлось формирование совещательных учреждений предпринимателей.

К ним в первую очередь относится съезд марганцепромышленников в Кутаиси (1896 г.), съезд союза солепромышленников России (1898 г.).

С 1898 г. стал собираться съезд Терских нефтепромышленников в Грозном, а с 1911 г. – съезд Кубанских нефтепромышленников в Екатеринодаре, которые фактически являлись филиалами бакинского съезда нефтепромышленников.

Машиностроение и металлообработка были представлены съездами металлостроителей Северного и Прибалтийского районов (1902 г.).

Тяжелая промышленность была также представлена Съездом представителей паровозостроительных заводов и Съездом русских техников и заводчиков по цементному, бетонному и железобетонному делу.

Добывающая промышленность была представлена съездами Каспийско-Волжских рыбопромышленников, в сферу деятельности которых входили вылов и переработка рыбы и рыбопродуктов. Эта организация была учреждена и начала свою деятельность в Астрахани в 1902 г. Всего до 1913 г. состоялось восемь подобных съездов.

В легкой и пищевой промышленности помимо съездов мукомолов действовали также съезды кожевенных заводчиков Северо-Западного края, винокурных и стекольных заводчиков.

После революции 1905 г. начали возникать представительные организации владельцев транспорта. В 1908 г. открыл работу съезд судовладельцев Волжского бассейна. Всего до 1913 г. состоялось пять съездов. К началу Первой мировой войны появился Съезд судовладельцев Азово-Черноморского района.

Уже в годы Первой мировой войны был учрежден съезд представителей металлообрабатывающей промышленности (1916 г.) и т. д.

Всего на рубеже XIX-XX вв. работали с разной степенью интенсивности порядка 50 всероссийских, региональных и областных отраслевых съездов, которые, как правило, собирались ежегодно.

В период между съездами текущую работу проводили Советы съездов, а также Бюро и Комитеты. Практически все организации формировали свои постоянно действующие органы.

Исполнительные органы занимались организацией съездов, составляли ходатайства по различным вопросам и представляли их в правительственные органы. Для того чтобы контролировать прохождение ходатайств по инстанциям и оперативно реагировать на изменение ситуации, съезды открывали свои представительства в Санкт-Петербурге.

Эффективность работы съездов и их постоянно действующих органов во многом зависела от финансирования. Государство, инициировав созыв представительных организаций предпринимателей, уклонилось от их финансирования. Бюджеты отраслевых съездов формировались первоначально за счет добровольного обложения на нужды съездов. Однако эта форма финансирования оказалась малоэффективной и постепенно организации переходили на принудительные сборы с постоянных членов съездов. Эти сборы

устанавливались в зависимости от объемов произведенной продукции. Кто производил больше, тот и платил больше, но при этом получал пропорциональное количество голосов на съезде, что позволяло крупным предпринимателям навязывать свои решения мелким участникам

Такой подход был заложен, в частности, при формировании съездов Бакинских нефтепромышленников, которые для покрытия расходов и содержания своего Совета устанавливали особый денежный сбор, размер, раскладка и способ взимания которого определялись и изменялись постановлениями съезда.

Положение о съездах бакинских нефтепромышленников было окончательно утверждено Горным департаментом Министерства государственных имуществ 18 марта 1887 г. Ряд последующих изменений был внесен правительством 10 сентября 1903 г. В параграфе 32 Положения о съездах устанавливался следующий порядок распределения голосов между промышленниками:

- добыча 300 тыс. пудов нефти дает право на 1 голос;
- 900 тыс. – 2 голоса;
- 1800 тыс. – 3 голоса.

Далее число голосов увеличивается на один при удвоении предыдущей цифры добычи. Такой же порядок прироста голосов был установлен и для перекачки нефти и выработки керосина и масел.

Таким образом, суммирование всех видов деятельности фирмы (добыча сырой нефти, объемы ее перекачки и конечная выработка керосина и масел) давали предпринимателям соответствующее количество голосов на съезде. Этим достигался баланс интересов крупных и мелких производителей, их влияние на принятие тех или иных решений.

В результате только одна фирма «Товарищество Бр. Нобель» имела на съездах 24 голоса, а более 70 мелких фирм получили всего по одному голосу [11].

Подобный подход с определенными ограничениями применяли многие съезды. Так в феврале 1905 г. было утверждено Положение о съездах горнопромышленников Уральской горной области, на его основании был утвержден устав, в котором, в свою очередь, также закреплялось господство крупных горнопромышленников на съездах. В параграфах устава о представительстве устанавливалось, что в решении дел, связанных с «расходами и в производстве выборов должностных лиц», правом в один голос обладали те промышленные предприятия, которые добывали один миллион пудов каменного угля, 500 тыс. пудов руды, выплавляли 100 тыс. пудов чугуна,

80 тыс. пудов железа, 20 тыс. пудов меди. При увеличении этого количества в три раза промышленник имел два голоса, в девять раз – три голоса и т. д. Голоса исчислялись отдельно по производительности продукта и суммировались [12].

Данное положение фактически копировало тот принцип, который был заложен в Положении о съездах бакинских нефтепромышленников. Однако если в Положении бакинских нефтепромышленников количество голосов крупных предпринимателей зависело только от объемов производства и никак не ограничивалось, то в съездах уральских горнопромышленников один промышленник по производству суммы отдельного продукта все-таки не мог иметь более пяти голосов. Впоследствии в мае 1914 г. параграф устава, определяющий вес голосов, был несколько изменен. Согласно новому правилу каждое горнопромышленное предприятие Урала, платившее своим рабочим от 25 тыс. руб. до 175 тыс. руб. заработной платы, пользовалось на съезде одним голосом. Далее, по мере увеличения суммы заработной платы количество голосов увеличивалось пропорционально до семи голосов, если годовая заработная плата превышала 6375 тыс. руб. При этом предприятия, платившие менее 25 тыс. руб. заработной платы, могли соединяться для получения права голоса [12].

Результатом дифференцированного распределения голосов явилось то, что менее половины членов съездов уральских горнопромышленников имели 84% голосов на съезде [13].

Надо отметить, что в тех организациях, где право каждого голоса не ограничивалось никакими цензами, как было, например, в деятельности другой региональной отраслевой организации – съездов Каспийско-Волжских рыбо- и тюлепромышленников, который собирался в Астрахани, начиная с 1902 г., возникали многочисленные конфликты, не только мешавшие его работе, но и реально способствовавшие закрытию самой организации.

Анализируя многостороннюю деятельность предпринимательских съездов, можно сделать вывод, что они как регионально-отраслевые организации охватывали практически все отрасли промышленности и транспорта страны и в основном были адекватной формой представительства интересов российских предпринимателей на рубеже XIX–XX вв. Именно они осуществляли определенные функции посредника между государством и деловым сообществом и закладывали основы системы социального партнерства.

Однако это стало возможным не только потому, что работа отраслевых съездов была наиболее эффективной относительно других представительных объединений предпринимателей, но

и потому, что Программа правительства, разработанная С. Ю. Витте, во главу угла ставила развитие национальной промышленности и, следовательно, считала своей обязанностью оказывать ей всяческое содействие в конкурентной борьбе с иностранным капиталом.

Список литературы

1. Туган-Барановский, М. И. Съезды представителей промышленности и торговли // К лучшему будущему. – СПб., 1912. – С. 209-212.
2. Туган-Барановский, М. И. Основы политической экономии. – М.: РОССПЭН, 1998.
3. Туган-Барановский, М. И. Очерк развития мануфактурной промышленности в России // М. И. Туган-Барановский Избранное. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историческое развитие русской фабрики в XIX веке. – М.: Наука, 1997.
4. Гиндин, И. Ф. Д. И. Менделеев о развитии промышленности в России // Вопросы истории. – 1976. – № 9. – С. 211-215.
5. Витте, С. Ю. Собрание сочинений и документальных материалов: в 5 т. – М.: Наука, 2002-2007. – Т. 4. – Кн. 1.
6. Германские предпринимательские союзы для защиты общих экономических интересов // Промышленность и торговля. – 1908. – № 4. – С. 211-214.
7. Совет съезда горнопромышленников Юга России // Краткий отчет истории съездов горнопромышленников Юга России. Харьков, 1908.
8. Крутиков, В. В. Съезды южных горнопромышленников // История СССР. – 1981. – № 4. – С. 126-135.
9. Бондаренко, Е. Л. Съезды горнопромышленников Юга России – крупнейшая представительная организация монополистического капитала России // Вестник Московского университета. Серия VIII. – 1961. – № 1. – С. 55.
10. Рукосуев, Е. Ю. Съезды Уральских промышленников в конце XIX – начале XX в. как особая форма взаимодействия правительства и предпринимателей // Урал. Исторический вестник. – 2000. – № 5, 6. – С. 334-339.
11. Биржевые известия. – 1906. – № 5.
12. Буранов, Ю. А. Съезды уральских горнопромышленников в конце XIX – начале XX вв. // Вопросы истории капиталистической России. Проблемы многоукладности. – Свердловск, 1972. – С. 268-282.
13. Лившин, Я. И. «Представительные» организации крупной буржуазии в России в конце XIX – начале XX вв. // История СССР. – 1959. – № 2. – С. 95-117.

Научная жизнь

О международном научном colloquium
«Республика Саха (Якутия) и окружающий мир:
место региона в российском и мировом пространстве»
(16-17 июня 2015 г., г. Якутск)

А. А. Кугаевский,

директор Финансово-экономического института
Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова,
кандидат экономических наук, профессор,
г. Якутск
E-mail: rus@vsei.ru

Г. И. Рац,

заведующая кафедрой Международных экономических отношений
Финансово-экономического института
Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова,
доктор экономических наук, профессор,
г. Якутск
E-mail: galyna-ratz@mail.ru

To the Subject of the International Scientific Colloquium
«The Republic of Sakha (Yakutia)
and the Surrounding World:
the Position of the Region in Russia and the World»

A. A. Kugaevsky, G. I. Rats

В публикации кратко излагаются основные направления дискуссий, которые проходили во время международного научного colloquium, посвященного обсуждению социально-экономических процессов интеграции восточных регионов России в мировую экономику.

Ключевые слова: региональная экономика, российско-французское научно-исследовательское сотрудничество, интеграции регионов в мировую экономику.

The article gives some main directions of the discussion during the international scientific colloquium on the subject of socio-economic processes of the eastern parts of Russia into the world economy integration.

Key words: a regional economy, a Russian-French scientific and research cooperation, integration of a region into the world economy.

16-17 июня 2015 г. в г. Якутске состоялся международный научный colloquium «Республика Саха (Якутия) и окружающий мир: место региона в российском и мировом пространстве».

Основными организаторами и участниками colloquium выступили Финансово-экономический институт Северо-Восточного федерального

университета им. М. К. Аммосова, Университет Ниццы София Антиполис (Франция), Международная научная Ассоциация СЕМАФИ (Франция).

В работе colloquium также принимали участие представители Байкальского государственного университета экономики и права, Московского государственного университета им. М. В. Ломоно-

сова, Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Правительстве Российской Федерации, государственных органов власти, бизнеса, научно-исследовательских организаций региона.

Предыстория colloквиума такова. В 2007 г. между Северо-Восточным федеральным университетом им. М. К. Аммосова и Университетом Ниццы София Антиполис было подписано соглашение о сотрудничестве по двум направлениям:

- образовательная программа двойного дипломирования по экономике;
- совместная международная научная деятельность.

Главным инициатором совместного сотрудничества стал профессор Гишар из Университета Ниццы София Антиполис (УНСА).

Программа двойного дипломирования успешно развивается. Из года в год количество студентов, обучающихся по этой программе, увеличивается. Есть выпускники программы, обучающиеся в Ницце. Есть магистры, защитившиеся в УНСА.

В июле 2014 г. директор Финансово-экономического института, профессор А. А. Кугаевский, и преподаватели кафедры международных экономических отношений во время прохождения летней языковой стажировки в Ницце имели ряд встреч с руководителями УНСА и профессорами Гишаром и Бертомье. Предметом встреч стало обсуждение будущего совместного научного проекта, который должен стать следующим шагом в развитии партнерских отношений. Также была достигнута договоренность о совместном проведении международного научного colloквиума в г. Якутске на базе Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова, что и было реализовано в июне этого года.

Целью состоявшегося colloквиума было выявление и обсуждение социально-экономических процессов интеграции восточных регионов России в мировую экономику в формате дискуссионной площадки и определение основных направлений совместных российско-французских научно-исследовательских проектов по тематике colloквиума.

Участники colloквиума провели научные дискуссии, наметив главные направления интеграции экономики восточных регионов России в мировую экономику. Основными направлениями научных дискуссий были следующие:

- экономическая стратегия России в XXI в.: поворот на Восток;
- геополитическое окружение Республики Саха (Якутия);
- разработка моделей регионального развития на основе посткейсианской модели «stock/

flow» на примере инвестиционных программ балканских стран;

- Республика Саха (Якутия) как тип региональной ресурсной экономики в условиях глобализации;
- экологические проблемы Якутии, в т. ч. проблемы обеспечения экологической безопасности при освоении месторождений полезных ископаемых;
- роль миграции в демографическом развитии Республики Саха (Якутия); миграция молодежи Якутии; проблемы мигрантов в России;
- развитие арктического туризма.

Рабочими языками colloквиума были русский, французский, английский. В качестве синхронных переводчиков в работе colloквиума приняли участие студенты, выпускники программы двойного дипломирования российско-французского отделения кафедры международных экономических отношений Финансово-экономического института СВФУ им. М. К. Аммосова (С. И. Саввинова, А. А. Ефимова).

С большим интересом участниками colloквиума были заслушаны выступления приглашенных гостей. С французской стороны выступил Жан-Поль Гишар, доктор экономики, профессор Университета Ниццы София Антиполис (Франция), директор Центра по сотрудничеству с восточными странами, помощник руководителя «Учебного центра Жана Моне Университета Ниццы». Выступление профессора Гишара на тему: «Геополитическое окружение Республики Саха (Якутия)» положило начало научной дискуссии.

С российской стороны основным докладчиком и оппонентом профессору Гишару выступил известный российский экономист, автор учебников по проблемам мировой экономики Е. Ф. Авдокушин, руководитель Центра азиатских исследований экономического факультета Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова, доктор экономических наук, профессор. Его выступление на тему: «Поворот на Восток: Экономическая стратегия России в XXI веке» было с большим интересом прослушано присутствовавшими российскими и иностранными специалистами по региональной экономике. Выступление профессора Е. Ф. Авдокушина также явилось предметом оживленного обсуждения и породило массу вопросов.

Несомненный интерес вызвало выступление еще одного французского гостя Клода Бертомье, доктора экономики, профессора Университета Ниццы София Антиполис (Франция), президента Международной научной Ассоциации SEMAFI (Франция). Его доклад на тему: «Региональное развитие балканских стран: аргументы в пользу зна-

чительной программы инвестиций. Когерентные источники ее финансирования (от арродинского подхода к экономическому росту к посткейсианской модели «stock/flow»)» был особенно интересен региональным экономистам, поскольку в научно-исследовательской работе, проведенной профессором Бертомье и его коллективом, изложенной в докладе, были приведены практические методы исследования региональной экономики на примере балканских стран, в частности Сербии.

С российской стороны были заслушаны ряд выступлений хозяев коллоквиума и приглашенных лиц. Профессор А. А. Кугаевский выступил с докладом о стратегическом положении Республики Саха (Якутия) как ресурсного региона и ее значения в мировой транспортной системе, связывающей Восток и Запад. Доклад заместителя директора НИИ РЭС СВФУ П. В. Гуляева, кандидата экономических наук, доцента, был посвящен информационно-финансовому обеспечению систем управления ресурсной экономикой. Профессор ФЭИ СВФУ им. М. К. Аммосова, доктор экономических наук Г. И. Рац выступила о перспективах участия российских и французских ученых в международных научных конкурсах Российского гуманитарного научного фонда и Национального центра научных исследований (Франция).

Значительное количество выступлений участников коллоквиума были посвящены проблемам миграции. Первый заместитель директора НИИ РЭС СВФУ доктор экономических наук, профессор С. А. Сукнева дала оценку роли миграции в демографическом развитии Республики Саха (Якутия). Ведущий научный сотрудник ГБУ «Академия наук Республики Саха (Якутия)», кандидат экономических наук О. В. Попова выступила о миграции

молодежи Республики Саха (Якутия). Инспектор отдела иммиграционного контроля УФМС России по Республике Саха (Якутия), капитан внутренней службы М. З. Сайфетдияров выделил основные проблемы мигрантов. Эксперт ГАУ «Центра стратегических исследований Республики Саха (Якутия)» Е. С. Петров дал характеристику современных миграционных процессов в республике Саха (Якутия).

По проблемам экологии региона были заслушаны доклады старшего научного сотрудника НИИ ПЭС СВФУ им. М. К. Аммосова, кандидата биологических наук П. П. Данилова и доцента ИЭН СВФУ им. М. К. Аммосова, кандидата географических наук В. В. Лукина.

По развитию туризма в республике выступили директор ООО «Арктик Трэвел», действительный член Национальной Академии туризма

Г. П. Арбугаев и директор Якутского филиала Байкальского Государственного Университета экономики и права, доктор экономических наук Л. Н. Цой.

Проведя содержательные научные дискуссии, участники коллоквиума приняли следующую резолюцию:

1) разработать тему совместного российско-французского научно-исследовательского проекта по изучению социально-экономических процессов интеграции экономики восточных регионов России в мировую экономику;

2) опубликовать основные научные результаты коллоквиума в периодических российских изданиях, входящих в перечень ВАК;

3) по итогам коллоквиума выпустить электронное научное издание с полнотекстовым размещением в Научной электронной библиотеке (e.library) и включением в базу данных РИНЦ.

Международный научный коллоквиум

Использование зарубежного опыта развития культурного туризма (на примере Франции)

Г. И. Рац,

заведующая кафедрой Международных экономических отношений
Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова,
доктор экономических наук, профессор,
г. Якутск
E-mail: galyna-ratz@mail.ru

К. Д. Лунгу,

магистрант Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова,
г. Якутск
E-mail: lungu_karina@mail.ru

Use of Foreign Experience in the Development of Cultural Tourism (Case Study of France)

G. I. Rats, K. D. Lungu

В статье описываются региональные особенности развития туризма, в частности Франции и Якутии. Также рассматриваются пути совершенствования привлечения иностранных туристов в Республику Саха (Якутия). Разработан тур в Якутию для жителей центральной Европы (Франции). Актуальность статьи заключается в том, что якутская культура и туризм в республике Саха вызывают стойкий интерес у французских туристов. Развитие туризма в Якутии, ориентированное на европейского, французского туриста, укрепляет международную и межрегиональную организацию экономики, определяет более высокое качество системы менеджмента, обеспечивает стабильность, скоординированность и эффективность деятельности туроператоров и турагентов. Более того, последние события, связанные с организацией туристской отрасли в России, требуют изучения опыта тех стран, в которых сложилась устойчивая туристская инфраструктура. Опыт организации туризма во Франции может оказать положительное влияние на менеджмент в туристской отрасли в России.

Ключевые слова: государственное регулирование туристской деятельности, развитие туризма, организация туризма, современная инфраструктура туризма, доля туризма в ВВП, въездной туризм, Всемирная туристская организация, международный транспорт, торговля, общественное питание, туристская сфера, внутренний туризм, туристические услуги.

This article describes the regional circumstances of the development of tourism, in particular, of France and Yakutia. Also one discusses ways of improving the attraction of foreign tourists in the Republic of Sakha (Yakutia). A tour around Yakutia for the citizens of Central Europe (France) is developed. The relevance of this project is in the fact that the Yakut culture and tourism in the Republic of Sakha cause a strong interest among French tourists. Tourism development in Yakutia, focused on the European, French tourist, strengthens the international and inter-regional economic organization, defines higher quality management system, provides stability, coordination and performance of the tourism operators and travel agencies.

Key words: Government regulation of tourist activity, development of tourism, organization of tourism, modern tourism infrastructure, the proportion of tourism in GDP, entrance tourism, international tourism organization, international transport, trade, food service, tourism sector, GRP, domestic tourism, touristic services.

Особенности развития туризма во Франции

Система государственного регулирования туристской деятельности во Франции имеет сложную организационную структуру. Ее возглав-

ляет министр туризма, наделенный аудиторскими и контрольными полномочиями. Ему подчиняется Генеральная инспекция по туризму. Она выполняет представительские функции, контролирует ра-

боту иностранных туристских офисов во Франции и французских за границей, осуществляет надзор за деятельностью других туристских организаций, а также отслеживает ситуацию на французском и зарубежных туристских рынках.

При министре туризма образован Национальный совет по туризму в составе 200 человек. Этот консультативный орган объединяет представителей отрасли, играя важную консолидирующую роль. Он выполняет наблюдательную, совещательную и согласительную функции. Национальный совет участвует в разработке государственной политики, обсуждении проектов, законодательных актов и других вопросов в области туризма.

Для претворения в жизнь основных направлений развития туризма во Франции, определяемых министром туризма, создана национальная туристская администрация – Управление туризма и его подразделения на местах. Управление разрабатывает и проводит государственную политику в области туризма. Оно, в частности, регламентирует туристскую деятельность на основе специальных нормативных документов (положения о классификации туристских объектов и др.), осуществляет сбор, систематизацию и распространение статистической информации о туризме, реализует социальные программы по обеспечению отдыха населения, занятости в сфере туризма и подготовке кадров для туристской индустрии, координирует деятельность различных туристских организаций.

Среди организаций, вносящих большой вклад в развитие национального туризма, важное место занимает «Дом Франции». Он был создан в 1987 г. под началом министра туризма. Особая форма его организации – объединение с экономической целью – выбрана неслучайно. Государство, частные предприятия и ассоциации туристской индустрии и других отраслей руководствуются общим экономическим интересом в расширении внутренних и въездных туристских потоков и, как следствие, увеличении доходов от туризма. Для этого они сконцентрировали силы и средства в «Доме Франции» на принципах государственно-частного партнерства. «Дом Франции» имеет головной офис в Париже и 33 региональных бюро в 28 странах мира, в т. ч. в России. Они формируют привлекательный образ Франции и продвигают страну как туристское направление в мире.

Другая организация – ОДИТ Франс существует в форме «объединения с пользой для общества» и образована при министре туризма для проведения исследований в области туризма, мониторинга туристского рынка, предоставления консалтинговых услуг и проведения экспертизы туристских проектов.

В 2003 г. французское правительство приняло национальную стратегию устойчивого развития, составной частью которой является устойчивое развитие туризма. В этом контексте проблема качества в туризме приобретает более широкий смысл: получение социальных и экономических эффектов от туристской деятельности при рациональном использовании природных ресурсов и снижении ущерба окружающей среде. Работа в этом направлении началась еще в 2000 г., когда Франция председательствовала в Евросоюзе. Тогда на общеевропейском уровне было принято решение о более тесной кооперации 15 стран – членов ЕС в целях устойчивого развития туризма и реализации соответствующих пилотных проектов в городах, горных и приморских курортах, сельских местностях. Начиная с 2002 г., ежегодно проводится европейский форум по туризму, на котором обсуждаются инициативы и налаживается диалог между государственным и частным секторами в области устойчивого развития туризма.

Большое внимание во Франции уделяется организации туризма лиц с ограниченными физическими возможностями.

Туризм является одним из объектов региональной политики во Франции. Развитие туризма способствует сглаживанию территориальных различий в стране, укреплению ее целостности. В этой связи региональная политика в области туризма проводится не только в традиционных туристских районах Франции, где он выступает важным фактором экономического роста, но и в менее известных районах, где туристская индустрия создает дополнительные рабочие места.

Отношения между Центром и регионами строятся на договорной основе. Раз в пять лет регионы заключают договоры с Центром, в т. ч. в области туризма. В них определяются основные направления работы на предстоящий период и выделяемые суммы финансирования.

На локальном уровне государство всемерно поощряет местные инициативы и проекты туристского обустройства территорий, которые рассчитаны на привлечение внутренних и иностранных посетителей и базируются на принципе качества.

Важным направлением государственной политики в области туризма является создание положительного образа страны как туристского направления и его продвижение на мировом рынке путешествий. Во Франции эти задачи решаются посредством повышения качества туристских продуктов, с которым должен ассоциироваться образ этой страны.

Франция развивает международное сотрудничество в туристической сфере по нескольким

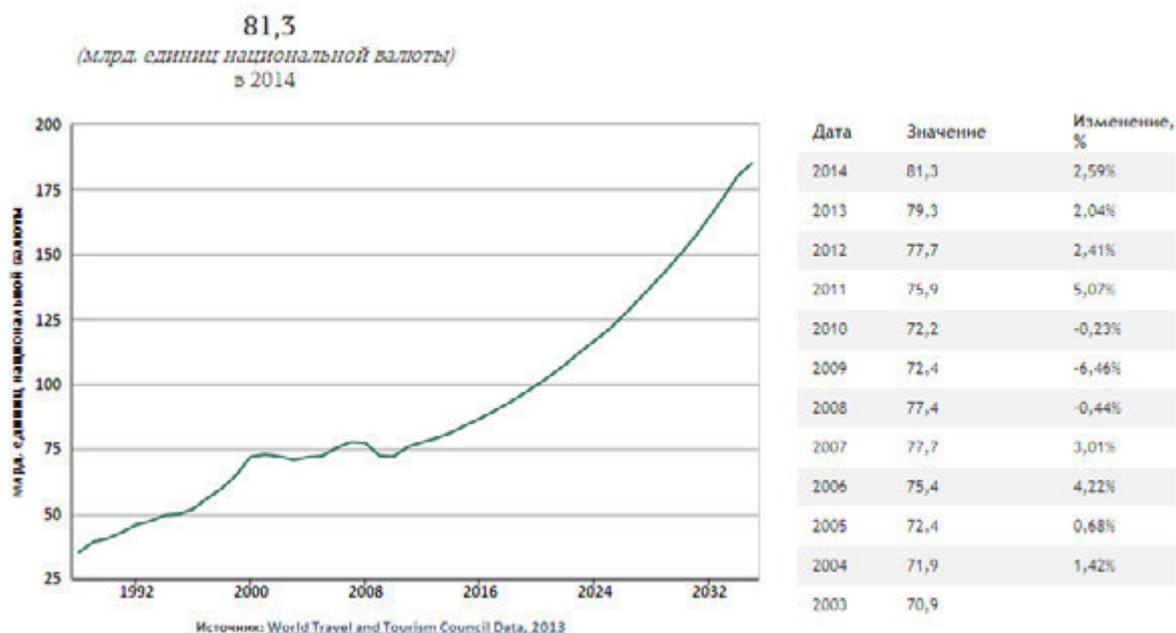


Рисунок 1 – Динамика доли туризма в ВВП Франции, €, %

направлениям: в области организации и регулирования туристской деятельности, в сфере профессионального туристского образования, в сфере экономики туризма, в области продвижения Франции на туристском рынке.

В стране создана современная инфраструктура туризма. Насчитывается около 197 тыс. предприятий туристского профиля, в т. ч. 39 тыс. отелей и иных средств коллективного размещения, 106 тыс. ресторанов, 47 тыс. кафе, 4 тыс. турагентств. В туристский сектор вкладываются значительные инвестиции, основная часть которых была направлена в гостинично-ресторанный комплекс.

Французы – это высокообеспеченная нация, которая входит в группу стран лидеров по выездному туризму. Однако великолепные внутренние рекреационные ресурсы позволяют сдерживать темпы развития выездного туризма. В настоящее время более 80% французов проводят свой отпуск внутри страны. Существуют четко выраженные пики отпускных периодов: производственные отпуска и школьные каникулы в июле-августе, короткие рождественские каникулы, каникулы в феврале и во время Пасхи. Французские туристы отдают предпочтение Испании, Италии, Великобритании, Германии. Из отдаленных регионов приоритеты французов ориентированы на США, бывшие французские колонии в Африке, французские заморские департаменты и территории (Гваделупа и Мартиника, Французская Полинезия и Новая Каледония, о. Реюньон). Выездной

туризм в последние 30 лет развивается значительно меньшими темпами, чем въездной.

Развитие внутреннего туризма во Франции сталкивается с двумя основными проблемами – сокращением продолжительности пребывания в местах назначения и сезонностью туристского спроса. Туристские поездки становятся менее длительными, но более частыми.

Франция – самая посещаемая страна Европы и мира. С 1950 по 2005 г. объем въездного туристского потока в эту страну возрос в 25 раз, с 3 млн чел. до 76 млн чел. Франция традиционно сильно вовлечена во внутрирегиональный туристский обмен. На страны этого региона, в основном соседние государства – члены ЕС, приходится 90% международных туристских прибытий. Больше всего туристов приезжает из Великобритании, Германии, Италии, Швейцарии, Испании и Нидерландов. Значительными источниками доходов являются также японский и американский рынки.

В 1990-е гг. наибольшей популярностью среди иностранных туристов пользовался отдых на Французской Ривьере, на втором месте посещение Парижа, затем занятия горными видами спорта в Альпах, а также купально-пляжный туризм на побережье Атлантики в Аквитании и Средиземного моря в районе Лангедок-Руссильон. В начале XXI в. отчетливо прослеживается тенденция к проникновению туристских потоков вглубь страны. Иностранцы едут не только на Лазурный Берег и горнолыжные курорты в Альпах, но посещают внутренние районы (прежде

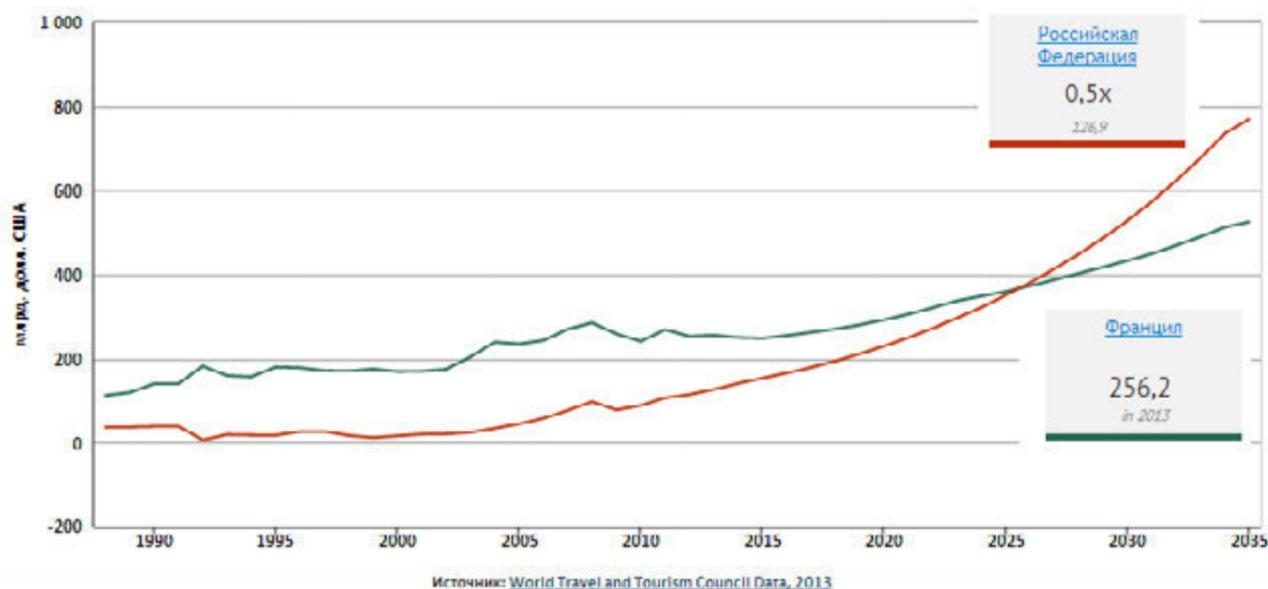


Рисунок 2 – Франция – Россия. Общий вклад туризма в ВВП с учетом прогноза (млрд долл. США)

всего Бургундию) и открывают для себя исконную Францию, восторгаясь великолепными замками и дворцами в долине Луары.

Дальнейшее развитие индустрии въездного туризма во Франции зависит от решения ряда проблем. Являясь мировым лидером по числу международных туристских прибытий, она занимает лишь третью позицию по объему поступлений от международного туризма, и положительное сальдо ее платежного баланса по статье «Туризм» постоянно уменьшается. Поездки в страну становятся все более короткими, а конкуренция со стороны новых туристских направлений усиливается.

В перспективе позиции Франции на мировом туристском рынке будут зависеть от того, сможет ли она привлечь новые категории клиентов, в частности, многочисленных транзитных туристов, следующих в Испанию, Португалию и Италию через ее территорию. В этом направлении Франция уже предприняла ряд шагов. Она определила перспективные туристские рынки (Южная Америка, Центрально-Восточная Европа и Россия, Азия (Китай, Индия, страны Юго-Восточной Азии), Ближний Восток, ЮАР) и приступила к их освоению, значительно расширила спектр предлагаемых туристских продуктов (деловой туризм, природоориентированный туризм, культурно-познавательный туризм, специальные виды туризма). Особое значение в плане укрепления позиций Франции как туристского направления имеет государственная поддержка отрасли и продвижение национального туристского продукта за рубежом.

Перспективы развития туристического потенциала в Якутии с учетом опыта Франции

В настоящее время туризм является одной из самых высокодоходных отраслей мировой экономики, деятельность которой направлена на удовлетворение специфических потребностей населения. Многообразие этих потребностей удовлетворяется не только туристскими предприятиями, но и предприятиями других отраслей, что обуславливает значение туризма как одного из факторов мультипликативного воздействия на развитие экономики.

По данным прогноза развития туризма до 2020 г., разработанного специалистами Всемирной туристской организации, к 2020 г. Россия станет одним из самых популярных туристских направлений.

В России развиваются такие виды туризма, как: экологический, спортивный, экстремальный, горнолыжный, познавательный, деловой, лечебно-оздоровительный, круизный, рыболовный и охотничий, этнографический, детский и молодежный отдых.

Обладая уникальными природными ресурсами и самобытной культурой, Якутия имеет огромный нереализованный потенциал для развития туризма на международном и региональном рынках.

В г. Якутске, столице республики, построен новый аэровокзальный комплекс международного класса. С приходом железной дороги в г. Якутск значительно улучшится транспортная доступность большей части территории республики, что создаст благоприятные условия для повышения до-

ступности отдаленных туристско-рекреационных зон республики и для роста туристского потока.

Согласно закону Республики Саха (Якутия) «О туристской деятельности в Республике Саха (Якутия)», принятому в 2009 г., основными целями развития туризма в регионе являются:

1. создание условий для удовлетворения потребностей туристов при совершении путешествий;

2. повышение уровня безопасности и качества предлагаемого туристского продукта;

3. увеличение доходов государственного бюджета Республики Саха (Якутия) от деятельности субъектов туристской индустрии на территории республики¹.

В итоге можно заметить, что в настоящее время имеют хорошее развитие основные отрасли прямого туристского влияния, а также международный и междугородный транспорт, розничная торговля и общественное питание. Остальные сопутствующие отрасли вносят менее 3,5% в общий туристский оборот. Таким образом, прямой вклад туризма республики от предприятий туристской сферы в 2013 г. составил 4,5%, тогда как с учетом смежных отраслей – 6,9% ВРП Якутии. На каждое рабочее место в туристском секторе в 2013 г. приходилось 13 путешествующих.

Таблица 1 – Доля туризма в макроэкономических показателях республики Саха (Якутия), %

Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
Прямой вклад туризма в ВРП	3,9	4,3	3,40	4,7	4,5
Вклад туризма с учетом смежных отраслей в ВРП	6,4	6,3	5,5	6,7	6,9
Доля занятых в туристической сфере	5,0	5,0	4,1	5,2	4,9
Количество въездных и внутренних туристов, обеспечивших одно рабочее место, чел.	10,4	9,8	16,5	11,1	13,2
Доля в региональных и местных налогах, сборах от туризма	5,1	5,7	4,6	6,7	7,1

Источник: составлено авторами на основании данных ГКС.

За последние годы в туристской отрасли республики произошли положительные изменения и значительные сдвиги в развитии внутреннего и въездного туризма.

По данным управления статистики, на территории Якутии туристской деятельностью занимается 51 предприятие. 24 туроператора вошли в Единый федеральный реестр туроператоров. Из них восемь туристических фирм наиболее активно работают на въездной и внутренней туризм (ОАО Национальная туристическая компания «Якутия», «АЛРОСА-Круизы», ООО «Арктика», ОАО «ГАВС», ООО «Турсервисцентр», ООО «Сахатур», ООО «Мега Тур», ООО «Путешествия по Якутии»). В туристической отрасли работают 180 человек.²

Таблица 2 – Некоторые статистические показатели республики Саха (Якутия) по туристическим услугам

Показатели	2008	2009	2010	2011
Число туристских фирм, работающих на территории Якутии всего, ед.	43	43	66	64
в т. ч. занимались:				
туроператорской деятельностью	8	8	13	2
туроператорской и турагентской деятельностью	-	-	-	15
турагентской деятельностью	28	26	30	25
иной туристской деятельностью	7	9	23	22
Средняя численность работников (включая внешних совместителей и работников не списочного состава), чел.	217	225	361	358

Источник: составлено авторами на основании данных ГКС.

Как видно из таблицы 2, с каждым годом число туристических фирм увеличивается с 43 предприятий в 2008 г. до 64 в 2011 г., что обеспечивается с одной стороны разрабатываемым потенциалом региона, а с другой стороны – ростом среднедушевого дохода населения. Если в 2008 г. среднедушевой доход населения составлял 18586 руб. в месяц, то в 2011 г. уже – 25617 руб. в месяц. Количество туроператоров сократилось в силу принятия закона о гарантийном фонде, однако спрос на рекреационные услуги в регионе стимулирует рост иных предприятий. Тем не менее, количество их по-прежнему остается недостаточным для активного привлечения туристов. Важно отметить и стабильность средней численности работников с некоторым ростом в 2008-2010 гг. вузы республики готовят

¹ Ринго (Тадевосян), Н. Р. Развитие въездного туризма в Республику Саха (Якутия) как фактор привлечения инвестиций. – URL: <http://www.uniyar.ac.ru/upload/iblock/454/2012-1.pdf> (дата обращения: 11.06.2015).

² Ринго (Тадевосян), Н. Р. Развитие въездного туризма в Республику Саха (Якутия) как фактор привлечения инвестиций. – URL: <http://www.uniyar.ac.ru/upload/iblock/454/2012-1.pdf> (дата обращения: 11.06.2015).

специалистов в области менеджмента и экономики туризма; в программу введены дисциплины, посвященные развитию туризма на Севере. Это выступает положительным фактором³.

Важно отметить, что создание благоприятных условий через предоставления налоговых льгот должно позитивно влиять на привлечение инвестиций в сферу услуг согласно закону Республики Саха (Якутия) «Об инвестиционной деятельности в Республике Саха (Якутия)».

Таким образом, принимая во внимание динамику факторов инвестиционной привлекательности, можно сделать ряд выводов:

- Якутию можно считать регионом с существенным потенциалом для дальнейшего развития туризма на основе имеющихся данных;

- республике следует активно работать над имиджем привлекательного для инвесторов региона;

- региону важно активно стимулировать создание средних и малых предприятий в сфере туризма.

Начиная с 1999 г., ежегодно в Якутии проводится выставка-ярмарка туристских маршрутов и услуг «Sakha-Travel». Выставка-ярмарка проводится в целях активизации внутреннего и въездного туризма в совокупности со смежными отраслями, а также для демонстрации потенциальных возможностей туристских предприятий.

В 2008 г. была создана Национальная туристическая компания «Якутия». Единственным учредителем компании является Правительство Республики Саха (Якутия). НТК «Якутия» занимается разработкой и реализацией туристского продукта на территории Республики Саха (Якутия), содействует развитию местных туристических фирм.

По последним данным вклад туристической отрасли в валовый региональный продукт (ВРП), произведенный на территории республики, в настоящее время невелик – 185 млрд рублей, т. е. менее 0,1%. Однако в расчете на одного работника производство ВРП составляет: в сфере туризма более 340 тыс. рублей, средний показатель по республике – 411 тыс. рублей. В среднем на каждого работника сферы туризма приходится 878 тыс. рублей выручки, что соответствует российским показателям.⁴

Современный уровень туризма в Якутии, состояние материальной базы сопутствующих и инфраструктурных отраслей, сферы услуг, призванных обеспечить поступательное развитие турист-

ской деятельности, не соответствуют мировому уровню и требованиям индустрии туризма.

Таблица 3 – Виды въездного туризма во Франции и Якутии

Виды туров во Францию	Вид туров в Якутию
– лечебно-оздоровительный;	– лечебно-оздоровительный;
– культурно-познавательный;	– культурно-познавательный;
– деловой;	– деловой;
– сельский;	– сельский;
– событийный туризм;	– событийный туризм (спортивные соревнования);
– гастрономический;	– гастрономический;
– круизный;	– научный;
– экологический;	– этнический;
– религиозный и паломнический;	– круизный;
– образовательный;	– экологический;
– экстремальный;	– образовательный;
– горнолыжный.	– экстремальный;
	– горнолыжный.

Источник: составлено авторами.

Таким образом, туристская отрасль в Республике Саха (Якутия) находится на начальной стадии развития. Однако следует отметить, что на территории Якутии огромное количество особо охраняемых природных территорий, заповедников, которые в будущем могут стать основой для разработки новых туристических маршрутов. Реализация в Якутии проектов и программ по развитию промышленности предполагает развитие инфраструктуры внутри республики, что будет способствовать созданию условий для развития внутреннего и въездного туризма, расширению географии и созданию новых туристических баз и комплексов. На сегодняшний день с точки зрения развития въездного туризма республика Саха (Якутия) рассматривается неоднозначно.

По состоянию на 1 января 2012 г. накопленный иностранный капитал в экономике Республики Саха (Якутия) составил 2 886,9 млн долл. США, что на 36% больше, чем годом ранее. За 2011 г. поступило инвестиций из-за рубежа в экономику республики 1403,5 млн долл. США, что выше поступлений 2010 г. на 5%. Из общего объема поступлений 96,9% вложено в добычу полезных ископаемых. В структуре накопленных иностранных инвестиций на 1 января 2012 г. доля прямых инвестиций составила 1,6%, доля прочих инвестиций, осуществляемых на возвратной основе (кредиты) – 97,8%. Среди стран-инвесторов по объему накопленного в республике капитала ли-

³ Ринго (Тадевосян), Н. Р. Факторы развития туризма в Якутии и привлечения инвестиций в республику. – URL: <http://grani2.kznscience.ru/participants/sekcija5/TadevosyanNR> (дата обращения: 11.06.2015).

⁴ Тадевосян, Н. Р. О влиянии транспортной инфраструктуры на инвестиционный климат Якутии в туристической отрасли. – URL: http://www.fa.ru/fil/barnaul/science/Documents/sbor_2013.pdf (дата обращения: 11.06.2015).

Таблица 4 – Этапы развития въездного туризма во Францию и Якутии и реализация опыта Франции

Этап	Характеристика этапа во Франции	Характеристика этапа в Якутии
Первый этап	Конец XIX в. – начало XX в. Осознание полезности природно-ресурсного потенциала с точки зрения туризма. Туристы приезжают в частном порядке в пансионы. Реклама отсутствует – приезжают по рекомендациям и отзывам знакомых. Начало становления организации сферы услуг.	Конец XX в. Осознание полезности природно-ресурсного потенциала с точки зрения туризма. Туристы приезжают в частном порядке. Реклама отсутствует – приезжают по рекомендациям и отзывам знакомых. Начало становления организации сферы услуг.
Второй этап	Начало XX в. – 1914 г. Создание мест рекреации, зон отдыха. Реализация познавательных, спортивных и этнографических туров.	2000-2005 гг. Создание материально-технической устойчивой базы для развития туризма в регионе. Продвижение познавательных, спортивных и этнографических туров.
Третий этап	1917-1941 гг. Расцвет ресторанного и гостиничного бизнеса, ориентированного на въездной туризм	2005-2010 гг. Развитие ресторанного и гостиничного бизнеса, ориентированного на национальный колорит. Развитие экстремального и этнографического туризма.
Четвертый этап	1945-1990 гг. Восстановление сферы туризма после Второй мировой войны. Укрепление туризма как устойчивого источника дохода бюджета. Появление комплексных охотничьих туров. Появление государственной поддержки, привлечение инвесторов.	2010-2013 гг. Укрепление туризма, активный пиар на международной арене, наращивание материально-технической базы для развития туризма, разработка и реализация туров.
Пятый этап	1990 г. – по настоящее время Укрепление туризма, диверсификация туристических услуг, активное продвижение региона как туристического.	2014 г. – по настоящее время Продолжение устойчивого развития. Усиление государственной поддержки. Поиск инвесторов.

Источник: составлено авторами.

дировали Люксембург (63,3%) и Великобритания (26,2%). По объему поступлений инвестиций из-за рубежа в регионы Дальневосточного Федерального округа в 2011 г. Республика Саха (Якутия) занимала второе место после Сахалинской области. Однако это обусловлено значительным интересом инвесторов к первичному сектору экономики, что нельзя считать положительным моментом.

На современном этапе развития экономики, в период после мирового кризиса, особо актуальным вопросом выступает диверсификация регионального хозяйства и хозяйства стран мира. Российская Федерация считается традиционно страной с доминирующим первичным сектором экономики, что обусловлено историческими и экономическими процессами. На данный момент взят курс на переориентацию и развитие сферы услуг и высоких технологий. Якутия, будучи самым крупным субъектом России, также с точки зрения инвестиционной привлекательности является регионом, который заинтересован в привлечении инвестиций из-за рубежа именно в нематериальное производство, прежде всего из стран АТР, с которыми сложились исторически тесные хозяйственные и культурные связи. Международные рейтинговые агентства присваивают Якутии средние рейтинги инвестиционной привлекательно-

сти со стабильным или позитивным прогнозом⁵. Однако, доминирующая часть привлеченного капитала приходится на сферу добычи и переработки полезных ископаемых. В связи с этим, региону необходимо переориентироваться на сферу услуг, поскольку диверсификация хозяйства – это то, что соответствует вызовам современности.

Якутия также может предложить экстремальный туризм, охоту, рыбалку, любование красотами природы. Однако приток инвестиций в сектор туризма Якутии пока остается низким.

Список литературы

1. Кабушкин, Н. И. Менеджмент туризма. – Мн., 2003.
2. Квартальнов, В. А. Стратегический менеджмент в туризме: Современный опыт управления. – М., 2000.
3. Жукова, М. А., Чудновский, А. Д. Менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве. – М., 2005.
4. Рац, Г. И. Туризм в Якутии: учебное пособие. – Якутск: ЯГУ, 2010. – 70 с.
5. Рац, Г. И., Гаврильева, С. А. Использование зарубежного опыта взаимодействия стран с ВТО в сфере туризма в Республике Саха (Якутия) // Вопросы новой экономики. – 2014. – № 1. – С. 83-89.

⁵ Рац, Г. И. Инвестиционная привлекательность Якутии и инновационная направленность диверсификации ее экономики // Вопросы новой экономики. – 2012. – № 2 (22). – С. 71-76.

Миграция молодежи Республики Саха (Якутия)

О. В. Попова,

ведущий научный сотрудник Центра социальных проблем труда

Академии наук Республики Саха (Якутия),

кандидат экономических наук,

г. Якутск

E-mail: popova_olya@mail.ru

Migration of Youth in the Republic of Sakha (Yakutia)

O. V. Popova

В статье анализируется структура, динамика и направления миграции молодежи Республики Саха (Якутия), оценивается вклад миграции молодежи в формирование численности населения региона. Определены факторы, влияющие на миграционную мобильность различных возрастных групп молодежи. Выявляются особенности миграции молодежи в регионе.

Ключевые слова: молодежь, миграция, миграционный отток, миграционная активность молодежи, причины выезда, Республика Саха (Якутия).

In the paper the structure, dynamics and directions of migration of young people of the Republic of Sakha (Yakutia) are analyzed, contribution of young people migration to the formation of the region's population is estimated. The factors influencing migration mobility of various age groups of young people are defined. Peculiarities of youth migration in the region are revealed.

Key words: youth, migration, migration outflow, migration activity of young people, reasons for departure, the Republic of Sakha (Yakutia).

Молодежь является наиболее подвижной в миграционном плане частью населения и характеризуется особой ролью в демографическом воспроизводстве. Миграция молодежи меняет не только численность и структуру населения, но и оказывает непосредственное влияние на социально-экономические процессы. Отличаясь энергичностью, инновационностью, профессиональной и образовательной мобильностью, молодежь служит драйвером экономического развития. Миграционный приток молодежи может сглаживать негативные демографические тенденции. Вместе с тем, миграционный отток молодежи является отражением различий в уровне и качестве жизни населения, ведет к ускоренному старению населения, замедлению темпов экономического роста, отрицательной селекции в районах выезда.

По определению, принятому в ООН, к молодежи относятся лица в возрасте от 15 до 24 лет. Органы государственной статистики Российской Федерации относят к молодежи лиц в возрасте 15-29 лет. Этот возрастной диапазон, в соответствии со стандартами ООН и рекомендациями

МОТ, разбивается на три возрастные категории: дети и подростки – 15-19 лет, из них к «детям» относят население в возрасте 15-17 лет; взрослая молодежь – 20-24 лет; молодые взрослые – 25-29 лет [1].

Как показывают итоги 2013 г., миграционные процессы играют значительную роль в формировании численности населения Республики Саха (Якутия). Миграционная убыль населения, которая складывается в результате превышения числа выбывших над числом прибывших, является основным фактором общего снижения численности населения республики. Якутия относится к числу 20 субъектов Российской Федерации, в которых население сокращается в результате превышения миграционного оттока над естественным приростом населения (таблица 1).

При этом значительный вклад в рост миграционного оттока населения республики вносит миграция молодежи, т. е. миграция населения в возрасте 15-29 лет. Численность молодых мигрантов возросла с 19 тыс. человек в 2005 г. до 38,5 тыс. человек в 2013 г., рост составил 19 тыс.

Таблица 1 – Группировка субъектов Российской Федерации по степени влияния показателей естественного движения и миграции на изменение численности населения в 2013 г. [2]

	Число субъектов	Субъекты Российской Федерации, входящие в группу
Число субъектов Российской Федерации, в которых население сократилось		
Всего в т. ч. за счет:	54	
естественной убыли и миграционного оттока населения	21	Республики Карелия и Мордовия; Алтайский и Приморский края; Архангельская (без Ненецкого автономного округа), Брянская, Владимирская, Волгоградская, Вологодская, Ивановская, Кемеровская, Кировская, Костромская, Курганская, Орловская, Пензенская, Ростовская, Сахалинская, Смоленская, Ульяновская и Еврейская автономная области
превышения естественной убыли над миграционным приростом	13	Воронежская, Калужская, Курская, Липецкая, Нижегородская, Новгородская, Псковская, Рязанская, Самарская, Саратовская, Тамбовская, Тверская и Тульская области
превышения миграционного оттока над естественным приростом	20	Республики Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Карачаево-Черкесская, Коми, Марий Эл, Саха (Якутия), Северная Осетия – Алания, Удмуртская и Чувашская; Забайкальский, Камчатский и Хабаровский края; Амурская, Иркутская, Магаданская, Мурманская, Омская и Оренбургская области; Чукотский и Ямало-Ненецкий автономные округа
Число субъектов Российской Федерации, в которых население увеличилось		
Всего в т. ч. за счет:	29	
естественного и миграционного прироста	15	Республики Башкортостан, Ингушетия и Татарстан; Краснодарский, Красноярский, Пермский и Ставропольский край; Астраханская, Новосибирская, Свердловская, Томская, Тюменская (без автономных округов) и Челябинская области; города федерального значения Москва и Санкт-Петербург
превышения естественного прироста над миграционным оттоком	8	Республики Алтай, Бурятия, Дагестан, Тыва, Хакасия и Чеченская; Ненецкий и Ханты-Мансийский – Югра автономные округа
превышения миграционного прироста над естественной убылью	6	Республика Адыгея; Белгородская, Калининградская, Ленинградская, Московская и Ярославская области

человек. В общем объеме миграции доля молодежи возросла с 44% в 2005 г. до 51% в 2013 г. (таблица 2) [3].

Одновременно вклад молодежи в миграционный отток населения возрос с 27,5% в 2005 г. до 39,6% в 2013 г.: так если в 2005 г. молодежь составляла 1400 из 5084 человек миграционного оттока в целом по республике, то в 2013 г. – уже 3620 из 9130 человек [3]. Рост миграционного оттока молодежи происходит по всем возрастным группам (рисунок 1).

В миграционном оттоке молодежи как в абсолютном, так и в относительном выражении, доминируют дети и подростки в возрасте 15-19 лет. Миграционная убыль детей и подростков возросла с 1109 человек в 2005 г. до 1758 человек в

2013 г., а удельный вес данной возрастной группы в миграционном оттоке молодежи в 2013 г. составил 48% против 79,2% в 2005 г. Вместе с тем, наибольший вклад в рост миграционного оттока молодежи в 2005-2013 гг. внесла группа взрослой молодежи в возрасте 20-24 лет. Их численность в миграционном оттоке молодежи возросла с 141 человека в 2005 г. до 1015 человек в 2013 г., а удельный вес увеличился с 10% в 2005 г. до 28% в 2013 г. Миграционный отток молодых взрослых в возрасте 25-29 лет возрос со 150 человек в 2005 г. до 847 человек в 2013 г., что составило 10,7% и 23,4% от общей миграционной убыли молодежи в 2005 и 2013 гг. соответственно [3].

Традиционно сельская местность вносит наибольший вклад в миграционный отток молодежи.

Таблица 2 – Общие итоги миграции населения Республики Саха (Якутия)

Год	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013
Объем миграции							
Всего	43310	56019	37001	36232	62589	74369	5214
в т. ч. молодежь	19338	29553	17479	15955	30724	35632	8504
Миграционный прирост							
Всего	-5084	-5483	-7023	-7126	-9809	-8359	-9130
в т. ч. молодежь	-1400	-1995	-3169	-2835	-4630	-3212	-3620

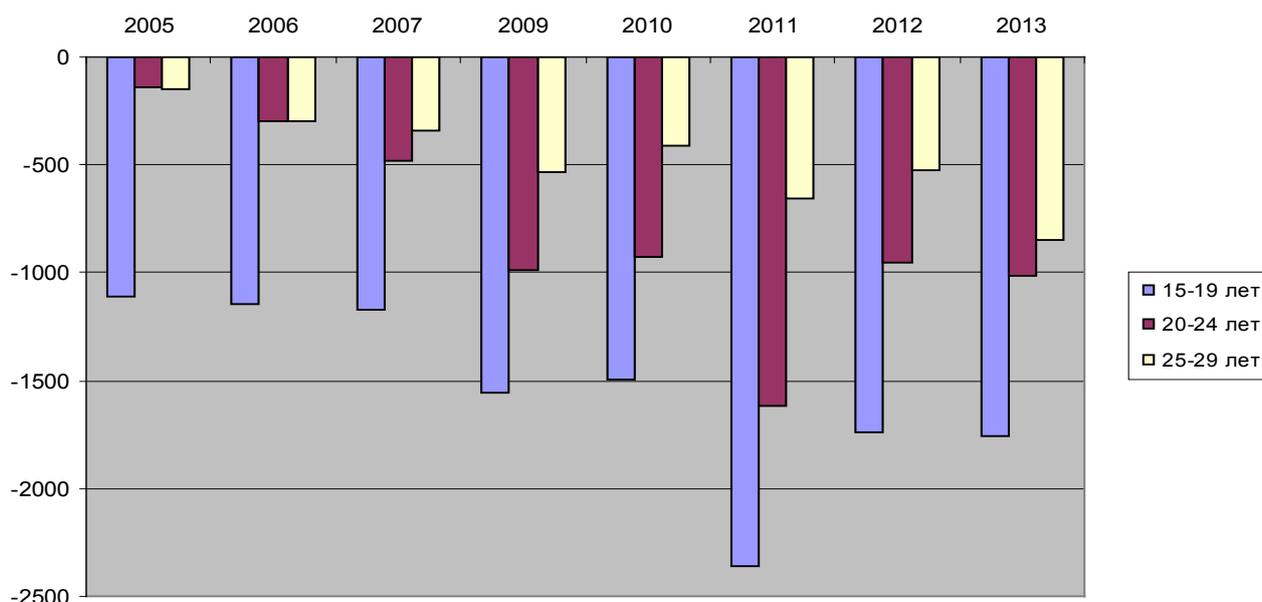


Рисунок 1 – Миграционный отток молодежи Республики Саха (Якутия) в 2005-2013 гг. по возрастным категориям

Так в 2013 г. 140% миграционной убыли молодежи республики обеспечивалось за счет сельской молодежи и – 40% – за счет городской. Удельный вес сельской молодежи в миграционном оттоке увеличился – в 2005 г. 90% миграционной убыли молодежи происходило за счет сельской местности. В 2005-2011 гг. сальдо миграции молодежи в сельской местности сохраняло отрицательное значение, в то время как в городе в 2006-2007 и 2013 гг. наблюдался миграционный прирост в размере 1452, 3616 и 1444 человек соответственно [3].

Безусловно, интенсивность миграции молодежи связана с социально-экономическим положением в сельской местности. Основными «выталкивающими факторами» являются отсутствие возможности обучения и перспективы работы, низкая заработная плата в сельской местности, низкое качество медицинских услуг, во многих районах – неудовлетворенность жилищно-коммунальными условиями.

«Притягивающими» факторами переезда в город для молодежи являются желание получить профессию и повысить профессиональную квалификацию, большие шансы найти рабочее место, более высокое качество сервиса и обслуживания в городе и желание повысить уровень материального положения. Повышенная миграционная активность молодежи связана, как правило, с изменением социального статуса и нередко предполагает смену места жительства как для получения образования, так и для трудоустройства в связи с завершением обучения.

С 2005 по 2013 гг. в общем объеме миграции молодежи произошли структурные изменения. Так, если в 2005 г. 44,4% молодых мигрантов составляла взрослая молодежь в возрасте 20-24 лет, то в 2013 г. их удельный вес снизился до 33,8%. Доля детей и подростков в общем объеме миграции возросла с 26,1% в 2005 г. до 38,6% в 2013 г. [3]. Таким образом, в 2013 г. наиболее мобильной частью населения Республики Саха (Якутия) являлась 15-24-летняя молодежь, на которую приходилось 37% от общего объема миграции населения республики и 72,3% от объема миграции молодежи.

На долю миграции в пределах Российской Федерации в 2013 г. приходится 98,8% общего объема миграции молодежи республики, из них 66% – внутриреспубликанская миграция молодежи и 33% – межрегиональная миграция [3].

Международная миграция составляет всего 1,2% от общего объема и не оказывает существенного влияния на миграцию молодежи РС (Я). При этом только по международной миграции наблюдается миграционный прирост, т. е. количество прибывших превышает количество выехавших по всем молодежным возрастным группам. В 2013 г. из 489 человек прироста международной миграции 39,5%, или 193 человека, составляла молодежь [3]. В основном это мигранты из стран ближнего зарубежья: Киргизии, Украины и Узбекистана.

Возрастной состав молодых мигрантов заметно меняется в зависимости от направления миграции. Доля старших возрастных категорий уве-

личивается по мере роста расстояния миграции:

- во внутрирегиональной миграции молодежи наибольший удельный вес принадлежал детям и подросткам в возрасте 15-19 лет – 43,2%;
- в межрегиональной миграции – взрослой молодежи в возрасте 20-24 года – 38,4%;
- в международной – молодым взрослым в возрасте 25-29 лет – 42,7% (рисунок 2).

Объемы миграции молодежи естественным образом резко увеличиваются по достижению возраста окончания школы – 17 лет (миграция 17-летних в 3,5 раза превышает миграционные потоки 16-летних как по прибытию, так и по выбытию) и достигает своего пика в возрасте 20-24 лет, а далее происходит поступательный спад [2].

Среди выбывших в возрасте 15-29 лет 88,6% имели образование не ниже неполного общего среднего, а среди прибывших в возрасте 15-29 лет 90% имели образование не ниже неполного общего среднего [3].

В структуре миграционной убыли молодежи в 2013 г. 41,9% имели среднее полное образова-

ние, 24% – высшее профессиональное образование и 9,6% – незаконченное высшее образование [3].

Образовательный уровень молодых мигрантов увеличивается от когорты к когорте. Так, основную массу миграционного оттока 15-19-летних молодых людей в 2013 г. составляли лица со средним общим (полным) образованием – 71% от миграционной убыли детей и подростков в 2013 г.; 58,2% миграционного оттока взрослой молодежи в возрасте 20-24 лет составляли лица с высшим и незаконченным высшим профессиональным образованием, а в миграционной убыли молодых взрослых в возрасте 25-29 лет лица с высшим и незаконченным высшим профессиональным образованием составляли уже 61%.

Среди причин выезда молодежи за пределы республики преобладает выезд в связи с учебой – эту причину указали 45% выехавших молодых людей; на втором месте находятся обстоятельства личного и семейного характера – 26,6%; на третьем – выезд в связи с работой – 16,2% (рисунок 3).



Рисунок 2 – Структура объема миграции молодежи в 2013 г. по возрастным группам

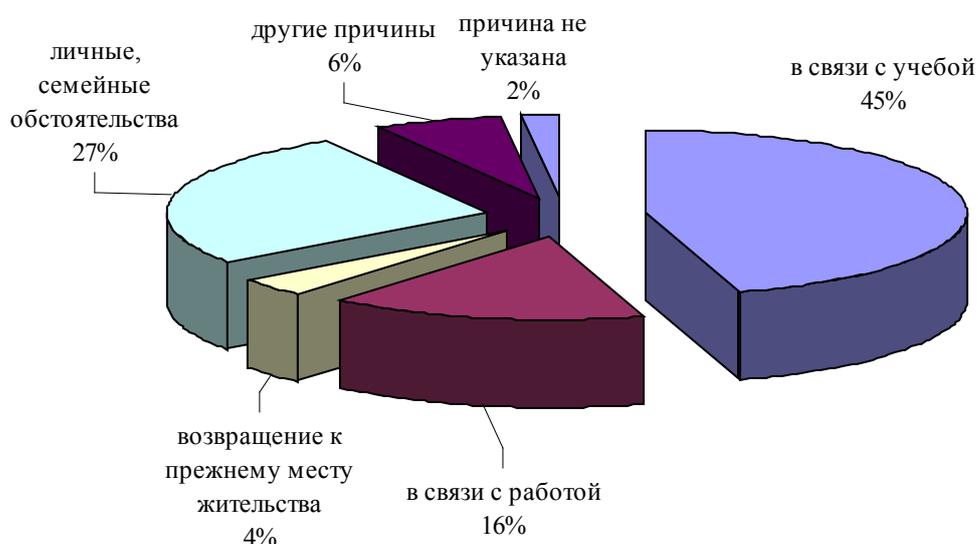


Рисунок 3 – Структура причин выезда молодежи за пределы республики в 2013 г.

Такие причины, как обострение межнациональных отношений и обострение криминогенной обстановки указали соответственно пять и один человек в возрасте 15-29 лет. Молодежь составила 55,6% от общего числа выехавших за пределы республики по причинам обострения межнациональных отношений и 33,3% выехавших по причине ухудшения криминогенной обстановки. Экологическое неблагополучие отметили 14 молодых людей, что составило 26,4% от общего числа выбывших по этой причине [3].

Причины выезда молодых людей за пределы республики существенно отличаются по возрастным группам. Учебные миграции являются основной формой территориальной мобильности детей и подростков республики. Так, выбытие 15-19-летних на 81% связано с учебными причинами. Среди взрослой молодежи в возрасте 20-24 лет выезд в связи с учебой отметили 36% выбывших, а среди молодых взрослых – всего 4%. Личные и семейные обстоятельства являются причиной миграции 32% взрослой молодежи в возрасте 20-24 лет и 41% молодых взрослых в возрасте 25-29 лет. Самый большой удельный вес выбытий в связи с работой наблюдается в группе молодых взрослых – 33% (рисунок 4).

По мере перехода от младших возрастных групп к старшим увеличивается доля выбытий в связи с возвращением к прежнему месту жительства: 1% среди детей и подростков, 4% среди взрослой молодежи и 7% среди молодых взрослых.

Миграционные потоки молодежи после окончания учебных заведений в меньшей степени ориентированы на сельскую местность, как и на малые и средние города, в основном молодые

мигранты стремятся в города и мегаполисы за пределами республики.

Миграция в города является ступенью восходящей вертикальной мобильности и наоборот – вертикальная мобильность выражается в изменении места жительства. Миграция в города является показателем успеха и результатом победы в социальной борьбе за пространственные прибыли. Результатом данной победы является повышение статуса молодых людей.

Основным центром притяжения мигрантов в республике является г. Якутск. Миграционный прирост населения г. Якутска практически полностью формируется за счет притока молодежи, и наибольший удельный вес в этом потоке принадлежит детям и подросткам в возрасте 15-19 лет.

В 2013 г. в г. Якутске объем миграции равнялся 20111 человек, из которых молодежь в возрасте 15-29 лет составляла 11420 человек (56,8%). Положительное сальдо миграционного прироста населения в г. Якутске составило в 2013 г. 4863 человек, из которых 4348 человек (89,4%), – молодежь, в т. ч. 2782 человека – дети и подростки [4]. Одновременно во всех административных районах республики наблюдалось отрицательное сальдо миграции молодежи.

Согласно данным доклада ЮНФПА по миграции молодежи, на долю молодых людей в возрасте 15-29 лет приходится половина потока мигрантов во всем мире и одна треть общего числа иммигрантов [5]. В Республике Саха (Якутия) в 2013 г. молодежь составляла 51% от общего потока мигрантов и 34,5% иммигрантов. Таким образом, миграционная активность молодежи Республики Саха (Якутия) соответствует общемировым тенденциям и не носит избыточный характер. Повышенная миграционная активность молодежи

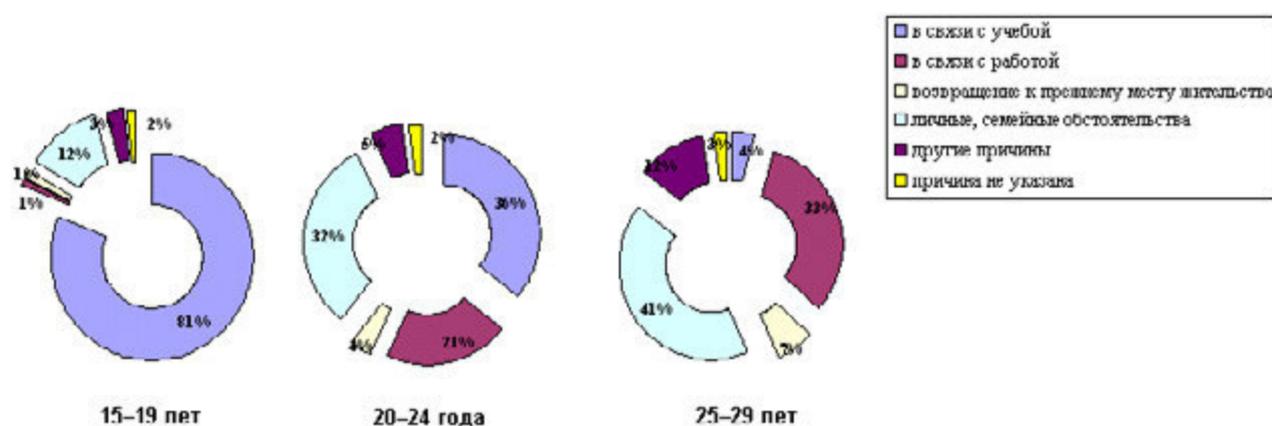


Рисунок 4 – Структура причин выезда молодежи за пределы республики в 2013 г. по возрастным группам

республики по сравнению с другими возрастными группами связана, как правило, с изменением места жительства для получения образования и для трудоустройства в связи с завершением обучения.

Вместе с тем, рост добровольного миграционного оттока молодежи из РС (Я) наглядно показывает, насколько условия жизни в регионе соответствуют требованиям молодежи. Молодежь является потенциалом будущего социально-экономического развития, и растущий отток этого потенциала является угрозой устойчивому развитию региона. Сложившаяся ситуация требует от региональных властей принятия эффективных мер по повышению привлекательности республики в качестве места жительства и работы молодежи.

Список литературы

1. Молодежь в России. 2010: Стат. сб. / ЮНИСЕФ, Росстат. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2010. – С. 8.
2. Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://gks.ru> (дата обращения: 10.06.2015).
3. Миграция населения Республики Саха (Якутия): Статистический сборник: в 2 т. – Т. 1. – Якутск, 2014.
4. Миграция населения Республики Саха (Якутия): Статистический сборник: в 2 т. – Т. 2. – Якутск, 2014.
5. Миграция молодежи – Народонаселение мира в 2006 г. – URL: <http://www.un.org> (дата обращения: 10.06.2015).

Система социального обслуживания граждан арктических территорий Республики Саха (Якутия): состояние, особенности, перспективы

М. А. Мординова,

старший преподаватель Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова,
г. Якутск

E-mail: marina.mordinova@mail.ru

Citizens' Social Service System of the Arctic Republic of Sakha (Yakutia): Status, Features, Prospects

M. A. Mordinova

Объявленные цели государственной политики по освоению ресурсов, реализации геоэкономических интересов России в Арктике, поддержанию заселенности арктических территорий ставят в повестку дня вопросы развития системы социального обслуживания граждан, как одного из элементов, обеспечивающих высокое качество жизни человека в экстремальных арктических условиях. Автором проведено исследование состава и основных социально-экономических показателей арктических территорий Республики Саха (Якутия), современного состояния системы социального обслуживания граждан арктических территорий региона. Определены перспективные направления развития в условиях действия нового закона «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации», вступившего в силу с 01 января 2015 г. На основе этого выявлены особенности и проблемы развития этого сектора. Определены перспективы в условиях действия нового закона.

Ключевые слова: социальное обслуживание граждан, социальные учреждения, социальные стандарты, получатели и поставщики социальных услуг, государственные программы, малый бизнес, арктические территории, Республика Саха (Якутия).

The declared aims of the state policy concerning development of resources, implementation of Russian geo-economic interests in the Arctic, maintaining the level of population of the Arctic territories put in the order of the day the items regarding the development of the social services system for citizens, this being one of the components providing the high living standards in the extreme conditions in Arctic. The author has undertaken a study of structure and main socio-economic indicators in the Arctic territories of the Republic of Sakha (Yakutia), the current state of the system of social services for citizens living in the Arctic territories of the region. The prospective lines of development in the context of operation of the new law «On fundamentals of social services to citizens of the Russian Federation» which has come into effect on January 1st 2015 were estimated in the article. Based on this, the particularities and problems of development of this sector were determined. The perspectives in the context of operation of the new law were estimated.

Key words: social services for citizens, social institutions, social standards, the recipients and providers of social services, government programs, small business, society-oriented non-profit organizations, the Arctic territory, the Republic of Sakha (Yakutia).

В последнее десятилетие на федеральном уровне был принят ряд стратегических документов, определяющих долгосрочные цели, механизмы и показатели социально-экономического развития российской Арктики. В 2013 г. утверждена «Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечение национальной безопасности на период до 2020 г.» [10]. Ее развитием и конкретизацией стала принятая в 2014 г. Правительством РФ государственная программа «Со-

циально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации до 2020 г.» [1].

Состав и основные социально-экономические показатели арктических территорий Якутии

К арктическим территориям Республики Саха (Якутия) (далее РС) в соответствии с официальной трактовкой отнесены пять муниципальных районов, расположенных непосредственно в ар-

ктической зоне на побережье моря Лаптевых и Восточно-Сибирского моря: Аллаиховский улус (район), Анабарский национальный (Долганов-эвенкийский) улус (район), Булунский улус (район), Нижнеколымский район, Усть-Янский улус (район). Общая площадь территории арктических районов республики составляет 593,9 тыс. кв. км (19,3% территории республики, 16,0% площади российской Арктической зоны, 4,3% площади арктических территорий в мире).

Численность населения арктических районов РС (Я) – 26,4 тыс. чел. (2,8% численности населения региона или 0,02% населения страны), из них 7,6 тыс. представителей коренных малочисленных народов Севера (КМНС) (таблица 1). С 1989 г. численность населения арктических районов РС (Я) сократилась в 2,7 раза за счет отрицательной миграции населения, особенно населения трудоспособного возраста, проживающего в поселках городского типа. Доля детей в возрасте до 17 лет составляет около 29,9% от общей численности населения. Доля людей пенсионного возраста выше 29%. В соответствии со шкалой демографического старения ООН население арктических районов находится на стадии «Старое население».

Доля людей с ограниченными возможностями (инвалидов) – 5,7%, что ниже аналогичного показателя по республике (5,9%) и России (8,8%). Но надо отметить то, что официальная статистика учитывает численность инвалидов, имеющих непросроченное свидетельство об инвалидности, в то время как к ним можно также отнести людей, подпадающих под определение инвалидности, но не знающих об этом или не оформивших со-

ответствующий статус. Этот фактор имеет значительное влияние в условиях расселения населения арктических районов, неразвитой транспортной инфраструктуры и низкого уровня информированности населения.

Современная система социального обслуживания граждан арктических территорий Якутии

С 1 января 2015 г. вступил в силу Федеральный закон РФ от 28 декабря 2013 г. N442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации». В течение 2014 г. на уровне субъектов проделана большая работа по приведению региональной базы в соответствие с новым федеральным законом. Так, в Якутии принят ряд нормативных правовых актов, регулирующих порядок предоставления и получения социальных услуг. В январе 2015 г. приняты законы «О социальном обслуживании граждан в Республике Саха (Якутия)», «Об установлении предельной величины среднедушевого дохода для предоставления социальных услуг бесплатно в Республике Саха (Якутия)», «Об утверждении Перечня социальных услуг, предоставляемых поставщиками социальных услуг в Республике Саха (Якутия)». Все это должно обеспечить реализацию новых подходов к организации и развитию социального обслуживания граждан арктических территорий Республики Саха (Якутия).

К настоящему времени в социальном обслуживании граждан республики произошли изменения, связанные с внедрением с 2012 г. программно-целевого метода бюджетного пла-

Таблица 1 – Основные показатели арктических районов Республики Саха (Якутия) в 2013 г., на конец года [3]

Показатели	Республика Саха (Якутия), всего	В т. ч. Арктические территории, всего	Аллаиховский улус	Анабарский улус	Булунский улус	Нижнеколымский район	Усть-Янский улус
Территория, тыс. кв. км	3083,5	593,9	107,3	55,6	223,6	87,1	120,3
Численность населения, тыс. чел.	955,6	26,4	2,8	3,4	8,5	4,4	7,4
Численность КМНС*, тыс. чел.	39,9	7,6	0,7	0,25	3,6	1,5	1,5
Естественный прирост (убыль), тыс. чел.	8,4	0,5	-0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Миграционный прирост (убыль), тыс. чел.	-9,1	-2,7	-0,6	-0,0	-0,5	-0,0	-0,2
Численность пенсионеров, тыс. чел.	257,4	7,9	0,9	0,8	2,0	1,5	2,7
Численность людей с ограниченными возможностями, тыс. чел.	56	1,5	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5
Численность детей в возрасте 0-17 лет, тыс. чел.	254,3	7,9	0,8	1,2	2,4	1,3	2,1

Примечание – * по данным Всероссийской переписи населения – 2010.

нирования; разработкой «дорожной карты» по повышению эффективности и качества услуг в сфере социального обслуживания граждан на 2013-2018 гг.; поэтапным повышением заработной платы работников отрасли; внедрением новых видов социального обслуживания; формированием независимой системы оценки качества работы учреждений социального обслуживания; мероприятиями по созданию рынка социальных услуг в республике; укреплении материально-технической базы учреждений социального обслуживания [8].

В пяти арктических улусах республики функционируют 12 государственных учреждений социального обслуживания граждан, находящихся в ведении субъекта федерации (таблица 2). Из них в каждом улусе функционируют управления социальной защиты населения (УСЗН), обеспечивающие социальные выплаты и оказание социальных услуг на дому людям пожилого возраста и инвалидам. Также функционируют один дом-интернат для престарелых и инвалидов (ДИПИ) в Усть-Янском улусе (п. Депутатский), один центр социально-бытового обслуживания населения (ЦСБОН) в Булунском улусе (п. Тикси), два социально-реабилитационных центра для несовершеннолетних (СРЦН) в п. Чокурдах и с. Саскылах, три центра социальной поддержки семей с детьми (ЦСПСД) в п. Тикси, п. Черский и в п. Депутатский.

Таблица 2 – Учреждения социального обслуживания граждан арктических территорий Республики Саха (Якутия)

Муниципальные образования	Количество учреждений
Всего учреждений на арктических территориях РС (Я)	12
В т. ч.:	
Аллаиховский улус	2
Анабарский улус	2
Булунский улус	3
Нижнеколымский район	2
Усть-Янский улус	3

Всего в пяти районах в социальных учреждениях 95 стационарных мест для престарелых и инвалидов: в центре социально-бытового обслуживания Булунского района (25 мест) и в доме-интернате для престарелых и инвалидов Усть-Янского района (75 мест). Или 0,08 мест на 1000 пожилых людей и инвалидов. В остальных трех районах граждане пожилого возраста, престарелые и инвалиды могут получать социальные услуги только на дому. В арктических улусах отсутствуют

социальные учреждения психоневрологического профиля, реабилитационные центры для инвалидов, а также негосударственные (коммерческие и некоммерческие) организации социального обслуживания и индивидуальные предприниматели, осуществляющие социальное обслуживание.

Численность штатных единиц работников во всех учреждениях около 170 ставок. В ходе исследований выявлено, что в 2011 г. уровень средней заработной платы в учреждениях социального обслуживания населения в Республике Саха (Якутия) составил 16,2 тыс. руб., что в два раза ниже средней заработной платы по республике и в 1,3 раза ниже среднемесячной заработной платы в здравоохранении и предоставлении социальных услуг. У 26% персонала заработная плата находилась на уровне прожиточного минимума, установленного в регионе, у 56% – на уровне двух прожиточных минимумов, у 15% – на уровне трех прожиточных минимумов, и лишь у 3% – заработная плата превышала три прожиточных минимума. В результате поэтапного увеличения фонда оплаты труда работников бюджетной сферы в 2013-2014 гг. среднемесячная заработная плата социального работника достигла 31,5 тыс. руб. (62% среднемесячной заработной платы по региону), педагогических работников социальных учреждений, оказывающих услуги детям сиротам и детям, оставшихся без попечения родителей – 46 тыс. руб. (90,4%).

Управления социальной защиты населения во всех пять районах находятся в арендованных зданиях. Два учреждения, оказывающие стационарные социальные услуги, Булунский центр ЦСБОН, построенный в 1961 г. и Усть-Янский ДИПИ, построенный в 1993 г., имеют относительно высокую степень благоустройства и соответствуют по жилой площади требованиям, существовавшим в России (7 кв. м. на одного проживающего человека). Новые нормативы жилой площади должны быть увеличены с учетом того, что в суровых условиях Арктики граждане большую часть года должны находиться в комфортных для физического и душевного здоровья помещениях.

Опрошенные в ходе социологических исследований пользователи социальных услуг отметили такие проблемы, как физический и моральный износ зданий социальных учреждений, низкую степень благоустройства учреждений в сельской местности, несоответствие жилых площадей численности проживающих, отсутствие пандусов, перил для людей с ограниченными возможностями в социальных учреждениях, отсутствие звукового сопровождения для слабовидящих и тактильных знаков для глухонемых. По мнению респондентов, получающих социальные услуги

на дому, необходимо увеличить количество штатных единиц социальных работников, омолодить их состав, разработать современные временные нормативы, соответствующие потребностям граждан в социальном обслуживании на дому. Также респонденты отметили малодоступность санаторно-курортного лечения, необходимость развития социально-медицинских услуг, предоставляемых дневными стационарами и на дому в ночное время. Респондентами сформулированы предложения по расширению предоставляемых услуг, например, услуги прачечных, ремонт меховых изделий, обучение людей с ограниченными возможностями, в т. ч. и с использованием возможностей интернета, развития сети так называемых школ третьего возраста [9].

Главными проблемами системы социального обслуживания граждан арктических территорий республики являются:

Во-первых, проблемы, связанные с малочисленностью населения и системой его расселения. Арктические территории Якутии в хозяйственном и логистическом отношении связаны с более южными районами, расположенными в бассейнах р. Лена, Анабар, Яна, Колыма, Индигирка, впадающих в Ледовитый океан. Между собой арктические улусы связаны в гораздо меньшей степени. До сих пор в РФ не существует однозначного решения, как подчеркивает С. Н. Леонов: «...Извечной дилеммы развития российской Арктики – заселять или осваивать эту территорию?» [4]. Мировой опыт сформулировал два подхода, так называемые скандинавский и американский. Скандинавский опыт опирается на то, что в Арктике должно быть постоянное население, обеспеченное высокими стандартами проживания, и занимающееся традиционными видами деятельности. В Америке выбран вахтовый метод, предполагающий создание временных поселков в местах освоения природных ресурсов, а аборигенное население проживает обособленно на выделенных территориях. В области социального обслуживания подобный двойственный подход проявляется в том, что для получателей социальных услуг, требующих специализированного подхода, приоритетом регионального правительства будет модернизация и строительство стационарных социальных учреждений в густонаселенных и имеющих более благоприятные климатические условия и развитую социальную инфраструктуру центральных, западных и южных районах республики. Завершается строительство психоневрологического диспансера и реконструкция реабилитационного центра в г. Олекминске, будут построены новые корпуса для Томмотского и Вилюйского психоневрологических диспансе-

ров. До конца 2016 г. в республике должна быть ликвидирована существующая очередь в стационарные учреждения, предоставляющие услуги для пожилых, престарелых и инвалидов, в учреждения, предоставляющие услуги психоневрологического профиля, а также услуги социального обслуживания на дому. В настоящее время численность пользователей, ожидающих получения социальных услуг в ДИПИ составляет 229 чел., в ПНДИ – 246 чел., социального обслуживания на дому – 800 чел. [2]. Одновременно, учитывая особенности хозяйствования малочисленных коренных народов Севера и неотделимость их от традиционных мест обитания, необходимо стремиться к тому, чтобы жители арктических территорий, были обеспечены социальными услугами в местах проживания. Должны быть проведены исследования предпочтительных мест проживания получателей услуг, возможностей сохранения взаимоотношений с родными и близкими в случае отъезда.

Во-вторых, часть проблем связана с растущей потребностью в социальных услугах, вызванных старением населения арктических территорий, и одновременно высокой долей детей, степенью семейного неблагополучия, ростом заболеваемости и инвалидизации граждан.

В-третьих, проблемы связанные с низким уровнем материально-технической базы, недостаточным кадровым обеспечением, узким спектром предоставляемых социальных услуг.

Перспективы развития системы социального обслуживания граждан арктических территорий Якутии

Новый закон открывает перспективы в решении вышеназванных проблем социального обслуживания арктических территорий республики. По словам

М. Е. Николаева: «...В Арктике сложилась цивилизация взаимопомощи, сострадания и совместной деятельности. Ибо на Севере невозможно выжить в одиночку» [5]. Эти слова могли бы стать лейтмотивом развития социального обслуживания граждан арктических территорий Якутии при реализации нового федерального закона. Сохранение привычных жизненных условий, традиционного уклада жизни должно стать основой развития системы социального обслуживания граждан, проживающих на арктических территориях.

По мнению автора, наиболее актуальными являются следующие направления:

- разработка схемы территориального планирования в системе социального обслуживания граждан Республики Саха (Якутия);

- повышение транспортной доступности арктических территорий;
- разработка стандартов социальных услуг с учетом условий проживания в экстремальных природных условиях Арктики;
- разработка индивидуальных программ получателей социальных услуг с учетом состояния здоровья, потребностей и среднедушевых доходов;
- развитие частно-государственного партнерства в социальном обслуживании граждан, форм социального обслуживания граждан с учетом условий проживания в экстремальных природных условиях Арктики, сохранения традиционного уклада жизни коренных малочисленных народов Севера;
- межведомственное взаимодействие при организации социального обслуживания граждан в Арктике;
- подготовка кадров, повышение квалификации, мотивация социальных работников арктических территорий.

На региональном уровне необходимо разработать требования к размещению учреждений социального обслуживания, которые должны учесть природно-климатические условия, наличие территорий проживания малочисленных народов Севера, плотность населения, поло-возрастную структуру населения, транспортную схему, размещение медицинских, образовательных учреждений с тем, чтобы обеспечить доступность социальных услуг для граждан, проживающих в Арктике. Разработка данных требований позволит перейти к оптимизированной схеме территориального размещения учреждений социального обслуживания граждан.

Приоритетными направлениями развития арктических территорий в соответствии с региональными программными документами являются развитие транспортной, энергетической и коммунальной инфраструктур, а именно обеспечение транспортной доступности населения на местных воздушных линиях путем субсидирования из государственного бюджета РС (Я) межулусных и внутриулусных пассажирских перевозок по социально значимым маршрутам, реконструкция аэропортов, ремонт авиаплощадок, обновление воздушных судов малой авиации, строительство и модернизация котельных, сетей теплоснабжения, подключение к централизованным системам теплоснабжения, строительство и реконструкция дизельных электростанций, линий электропередач, строительство и реконструкция объектов здравоохранения, дошкольного и школьного образования. Реализация данных мероприятий позволит улучшить условия предоставления соци-

альных услуг в арктических районах республики. Так, Комплексной программой социально-экономического развития арктических и северных районов республики на эти цели предусмотрено 54,9 млрд руб. Из них на развитие инфраструктуры жизнеобеспечения, включающей транспортную, энергетическую, коммунальную и информационную инфраструктуру – 29,4 млрд руб. (53,5% от общей суммы). Развитие производственной сферы, в т. ч. воспроизводство минерально-сырьевой базы, геологоразведка, производство строительных материалов, модернизация традиционных отраслей коренных народов – 13,1 млрд руб. (23,8%); повышение качества жизни населения, в т. ч. развитие человеческого потенциала – 12,5 млрд руб. (22,7%). В основном по данному направлению будут профинансированы строительство и модернизация объектов здравоохранения, общего и дошкольного образования.

Понятие стандарта социальной услуги является одним из главных новшеств закона, вводящим основные требования к объему, периодичности и качеству предоставления социальной услуги получателю социальной услуги, установленные по видам социальных услуг. Особенно важными для жителей арктических территорий, являются требования к срокам предоставления социальных услуг, подушевым нормативам их финансирования, показателям качества и оценки результатов предоставления социальной услуги, а также условиям доступности предоставления социальной услуги для инвалидов и других лиц с учетом ограничений их жизнедеятельности.

Одним из наиболее перспективных направлений развития системы социального обслуживания является привлечение частного бизнеса, предпринимательства в социальную сферу. Со стороны государства сделаны значительные шаги в данном направлении. В декабре 2014 г. Государственной Думой принят закон о создании специального режима налогообложения для всех организаций в сфере социального обслуживания граждан, устанавливающий нулевую ставку по налогу на прибыль с 01 января 2015 г. до 01 января 2020 г. [12]. Уточнено, что освобождаются от обложения НДС (п. 14.1 ст. 149 НК РФ) услуги по поддержке и социальному обслуживанию граждан пожилого возраста, инвалидов, безнадзорных детей и других лиц, признаваемых нуждающимися в социальном обслуживании, независимо от их нахождения в трудной жизненной ситуации (ранее это было условием для освобождения от НДС).

В Якутии уже есть примеры развития предпринимательства в сфере социального обслуживания, например, ООО «Байдам – Уус» в Хангаласском улусе, оказывающее услуги социального

обслуживания на дому, еще два предпринимателя в Якутске открыли пансионаты круглосуточного и дневного пребывания для пожилых людей, престарелых и инвалидов.

В арктических районах зарегистрировано около 1200 субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в основном в сфере торговли, предоставлении бытовых услуг, сельском хозяйстве. Для арктических территорий наиболее целесообразным представляется участие частного бизнеса в предоставлении услуг по социальному обслуживанию на дому. Возможно использование опыта других арктических регионов России. Например, в Мурманской области при комплексных центрах социального обслуживания граждан с января 2015 г. функционируют службы «Надомные сиделки» [6]. Базой для развития предпринимательства в сфере социального обслуживания граждан может стать ГКУ «Центр поддержки предпринимательства Республики Саха (Якутия)», подразделения которого функционируют и в арктических районах. Определенный потенциал в реализации проектов, направленных на предоставление социальных услуг гражданам, имеют социально ориентированные некоммерческие организации (СО НКО), например, общественные организации коренных малочисленных народов Севера, реализующие проекты в сфере образования, культуры, здравоохранения, спорта, социальной поддержки, патриотического воспитания, межнационального сотрудничества.

Для арктических территорий перспективным является использование тех возможностей, которые предоставляет новый закон, заменив понятие «трудная жизненная ситуация» понятием «обстоятельства, которые ухудшают или могут ухудшить условия жизнедеятельности гражданина» [11]. В соответствии с законом, список обстоятельств может быть расширен субъектами РФ, например, за счет включения в указанные обстоятельства проживание граждан в экстремальных арктических условиях.

В арктической зоне в связи с малочисленностью получателей социальных услуг особенно важным представляется использование положений нового закона о необходимости усиления межведомственного взаимодействия при организации социального обслуживания для исключения излишней формализации и дублирования условий, форм предоставления социальных услуг. Должна быть модернизированы так называемые «мобильные социальные бригады», осуществляющие свою деятельность во взаимодействии с органами и учреждениями образования, здравоохранения, опеки и попечительства, внутренних дел, отделениями Пенсионного фонда, админис-

трациями муниципальных образований, общественными и другими организациями.

Заключение

Подводя итоги, отметим, что развитие системы социального обслуживания граждан арктических территорий Республики Саха (Якутия) должно стать одним из приоритетных направлений федеральной и региональной стратегии освоения российской Арктики. В условиях современного экономического кризиса реализация многих проектов по освоению природных ресурсов Арктики может быть отодвинута до лучших времен. В то же время создание благоприятных условий для проживания людей в Арктике является главным фактором сохранения и развития ее главного богатства – человека. Необходима корреляция существующих и разрабатываемых федеральных целевых, региональных отраслевых программ, стратегических документов частного крупного, среднего и малого бизнеса по используемым временным, пространственным, финансовым, материальным и трудовым ресурсам для реализации принципов социального обслуживания, сформулированных в новом законе, включающих в себя приближенность поставщиков к месту жительства получателей социальных услуг, достаточность количества поставщиков и их ресурсов, а также, что особенно важно, стремление сохранить пребывание гражданина в привычной для него, благоприятной среде. Усилия должны быть направлены на концентрацию ресурсов на приоритетных направлениях развития и выполнении публичных обязательств, достижение положительных темпов роста и макроэкономической стабильности в среднесрочной перспективе [10].

Список литературы

1. Государственная программа Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации до 2020 г.». – URL: <http://www.rg.ru> (дата обращения: 11.05.2015).
2. Дружинин, А. Н. Начнем новый год по новым правилам... / А. Н. Дружинин // Якутия. – 2014. – № 234.
3. Комплексная программа Республики Саха (Якутия) «Социально-экономическое развитие арктических и северных районов Республики Саха (Якутия) на 2014-2017 гг. и на период до 2020 г.». – URL: <http://www.sakha.gov.ru> (дата обращения: 11.05.2015).
4. Леонов, С. Н. Особенности построения и проблемы реализации развития Арктики Даль-

него Востока России // Известия ИГЭА. – 2013. – № 5 (91). – С. 50-56.

5. Николаев, М. Е. Вызовы Арктики. – М.: Издание Совета Федерации РФ, 2009. – 303 с.

6. Приказ Министерства труда и социального развития Мурманской области от 29.09.2014 № 438 «Об утверждении тарифа на предоставление социальной услуги «Социальное обслуживание на дому службой «Надомные сиделки» отдельным категориям граждан в 2014 г.». – URL: www.consultant.ru/document (дата обращения: 11.05.2015).

7. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р «План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г.». – URL: <http://government.ru/media/files/7QoLbdOVNPc.pdf> (дата обращения: 11.05.2015).

8. Резолюция I Республиканского съезда социальных работников Республики Саха (Якутия) «Социальное государство сегодня и завтра на службе населения». – URL: <http://www.sakha.gov.ru/node/173052> (дата обращения: 11.05.2015).

9. Социологическое исследование в рамках независимой оценки качества работы учреждений социального обслуживания «Удовлетворенность качеством оказания социальных услуг клиентами учреждений социального обслуживания РС (Я)». – URL: <http://sakha.gov.ru/node/211740> (дата обращения: 11.05.2015).

10. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечение национальной безопасности на период до 2020 г. – URL: <http://www.government.ru> (дата обращения: 11.05.2015).

11. Федеральный закон Российской Федерации от 28.12.2013 г. N 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации». – URL: <http://www.consultant.ru/document> (дата обращения: 11.05.2015).

12. Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2014 г. № 464-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации. – URL: <http://www.pravo.gov.ru/laws/acts/2/5254524510601047.html> (дата обращения: 11.05.2015).

Интернационализация высшего образования в Республике Саха (Якутия) на примере Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова

Г. И. Рац,

заведующая кафедрой Международных экономических отношений
Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова,
доктор экономических наук, профессор,
г. Якутск
E-mail: galyna-ratz@mail.ru

Т. П. Бандерова,

магистрант Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова,
г. Якутск
E-mail: tatianabanderova@gmail.com

Internationalization of the High Education in the Republic of Sakha (Yakutia) on the Example of the North-Eastern Federal University

G. I. Rats, T. P. Banderova

Статья посвящена развитию процесса интернационализации высшего образования в Северо-Восточном федеральном университете им. М. К. Аммосова. Приведен анализ анкетирования иностранных студентов СВФУ и сделаны рекомендации по их адаптации.

Ключевые слова: интернационализация высшего образования, Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова.

This article describes the process of internationalization of the high education in the North-Eastern Federal University. One also discusses ways of improving the attraction of foreign students to the North-Eastern Federal University in the Republic of Sakha (Yakutia).

Key words: internationalization high education, the North-Eastern Federal University.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова» (СВФУ) создан путем объединения ряда государственных вузов, действовавших ранее на территории Республики Саха (Якутия) в один мощный федеральный университет, ориентированный на решение геополитических задач и удовлетворение кадровых потребностей важнейших межрегиональных инвестиционных проектов.

Главной стратегической целью СВФУ на период с 2010 по 2019 гг. является его признание на глобальном уровне как современного научно-образовательного и культурного центра Северо-Востока России, обеспечивающего качественную подготовку высококвалифицированных специалистов, способных провести комплексную модернизацию всех отраслей региональной экономики и социальной сферы.

В настоящее время вуз создает необходимые условия для получения статуса университета международного уровня. Одной из главных в

этом процессе является решение задачи интернационализации СВФУ.

Основными задачами интернационализации образовательной и научно-исследовательской деятельности университета являются: расширение академической мобильности, увеличение доли иностранных студентов и приглашенных зарубежных преподавателей, разработка совместных научно-образовательных проектов, проведение международных конференций, развитие тематических сетей в рамках Университета Арктики, продвижение русского языка среди вузов-партнеров в странах Азиатско-Тихоокеанского региона и другие.

Для решения задач интернационализации СВФУ проводит следующую работу:

1) Установление контактов с иностранными образовательными и научно-исследовательскими учреждениями.

На сегодняшний день СВФУ поддерживает партнерские отношения с более ста двадцати зарубежных вузов, научно-исследовательских центров и международных организаций. По состоянию на 20 апреля 2015 г. СВФУ было подписано 127 договоров и соглашений о сотрудничестве, а также меморандумов о взаимопонимании. Наиболее развито сотрудничество университета с образовательными и научными организациями таких стран, как Республика Корея, Китайская Народная Республика, Монголия, США, Франция и Япония (таблица 1).

Международные договоры СВФУ можно разделить по видам:

а) предусматривающие совместную образовательную деятельность (студенческая и преподавательская мобильность, летние/зимние школы, приглашение иностранных преподавателей, разработка образовательных программ и т. д.) – 23 договора;

б) предусматривающие совместную научно-исследовательскую деятельность (совместные научные проекты, организация международных мероприятий, обмен учебными, справочными и научными материалами и т. д.) – 29 договоров;

Анализ, проведенный авторами, показывает, что преимущественная часть договоров СВФУ с зарубежными партнерами предполагает как образовательную, так и научно-исследовательскую деятельность, – 75 договоров.

2) Сотрудничество с международными организациями и представительствами России в зарубежных странах.

Так, с 2013 г. СВФУ сотрудничает с Федеральным агентством по делам СНГ, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество).

Таблица 1 – Количество договоров о сотрудничестве СВФУ с зарубежными партнерами (по странам)

Общее количество международных договоров СВФУ по состоянию на 20.04.2015 г.	127
Республика Корея	21
КНР	15
Монголия	11
США	10
Франция	11
Япония	7
Германия	6
Индия	6
Чехия	4
Канада	3
Норвегия	3
Великобритания	3
Австрия	2
Финляндия	2
Венгрия	2
Латвия	2
Турция	2
Таджикистан	2
Узбекистан	2
Казахстан	2
Киргизия	1
Белоруссия	1
Швеция	1
Словакия	1
Сербия	1
Объединение стран	6

В рамках договоров о сотрудничестве с научно-образовательными организациями стран Европы и США ежегодно реализуется ряд программ. К примеру, сотрудничество с Новосадским университетом (Сербия) позволило установить обмен сотрудниками. В рамках соглашения с университетом города Потсдам (Германия) состоялись курсы повышения квалификации сотрудников СВФУ и т. д.

3) Участие в международных конференциях, семинарах и симпозиумах.

Так, в 2014 г. университет выступил в качестве организатора ряда международных научно-практических конференций, в работе которых приняли участие ученые и специалисты из более пятидесяти стран мира: «Языковое и культурное разнообразие в киберпространстве», «Русистика на северо-востоке России и в странах Азиатско-Тихоокеанского региона», «Адаптация общества и человека в Арктических регионах в условиях из-

менения климата и глобализации», научно-образовательный форум «Education, forward!» и др.

Кроме того, в 2014 г. СВФУ в очередной раз принял участие в X Ежегодной международной конференции-выставке лидеров высшего образования АТР «QS-APPLE», которая проходила в Тайване. Данная конференция служит отправной точкой для начала сотрудничества между университетами, во время которой вузы осуществляют переговоры по вопросам организации обменных программ, совместных исследований, привлечения иностранных студентов и преподавателей.

4) Разработка и реализация совместных образовательных программ (СОП) с зарубежными вузами-партнерами.

СВФУ на сегодняшний день реализуется шесть СОП:

1. СОП ИЗФИР СУФУ и Цзямусского университета (КНР) по направлению «Лингвистика. Лингвистическое обеспечение международной логистики»;

2. СОП ИЗФИР СВФУ и Европейского центра Арктических исследований Университета Версаль Сен-Кентен-ан-Ивелин (Франция) по направлению «Арктические исследования»;

3. СОП ИЗФИР и Университета Версаля Сен-Кантэн-ан-Ивлин (Франция) по направлению «Филологическое обеспечение культурной инженерии и туризма»;

4. СОП ФЭИ и Университета София-Антиполис (Франция) по направлению «Мировая экономика»;

5. СОП ИЯиКН СВ РФ с Бохайским университетом (КНР) по направлению «Туристический менеджмент»;

6. СОП ЮФ, Кафедры ЮНЕСКО с Университетом Саскачеван (Канада) по направлению «Северное управление и развитие Арктического права»).

Помимо успешно реализуемых СОП университет также ведет разработку новых совместных образовательных программ с зарубежными вузами:

1. СОП ИТИ и Технического университета Зволен (Словакия) по направлению «Технология деревообработки» (реализация запланирована на 2016 г.).

2. СОП ИЕН и Университета Экс Марсель (Франция) по направлению «Геоматика» (реализация запланирована на 2016 г.).

3. СОП ЮФ и Университета Версаля Сен-Кантэн-ан-Ивлин (Франция) по направлению «Туристическое право» (реализация запланирована на 2016 г.).

5) Членство СВФУ в Университете Арктики.

Университет Арктики представляет собой международную сеть образовательных и научно-

исследовательских организаций циркумполярного Севера. Главной целью Университета является создание устойчивого и стабильно развивающегося циркумполярного региона, посредством формирования благоприятных условий для жителей севера через образование и обмен знаниями. На данный момент членами Университета Арктики являются сто двадцать две образовательные организации в таких арктических странах, как Канада, США (шт. Аляска), Финляндия, Норвегия, Швеция, Исландия, Дания (о. Гренландия), а также Россия, представленная тридцатью двумя организациями.

В рамках Университета Арктики реализуется ряд образовательных программ, целью которых является повышение уровня образования и образовательных возможностей на Севере. Например, курс «Бакалавриат циркумполярного регионоведения», «Бакалавр северного исследования», популярная среди студентов программа академической мобильности «Север-Север» (North 2 North), в рамках которой студенты СВФУ имеют возможность пройти семестровое обучение в таких арктических университетах, как Университетский колледж Харстад, Саамский университетский колледж, Арктический университет Норвегии – Университет Тромсё, Университет Нордлэнд, Университет Осло. Иностранные студенты из вузов-членов Университета Арктики также проходят ежегодные стажировки в СВФУ в течение одного или двух семестров.

Также ежегодно студенты СВФУ принимают участие в программе академической мобильности «Высокоширотный Север» (High North) Правительства Норвегии, которая также позволяет пройти семестровую или годовую стажировку в Университете Тромсё.

6) Реализация совместных научных исследований.

Ученые СВФУ ведут активную работу по реализации фундаментальных и прикладных научных исследований совместно с зарубежными вузами-партнерами. Среди наиболее значимых научно-исследовательских проектов СВФУ можно выделить такие проекты, как:

1. Научно-исследовательский проект MAFSO («Французские археологические экспедиции в Восточной Сибири»), реализуемый Музеем археологии и этнографии СВФУ и ИЗФИР совместно с Университетом им. Поля Сабатье (Франция).

2. Проект «Возрождение мамонта и других ископаемых животных», запущенный в 2012 г. НИИ Прикладной экологии Севера СВФУ и Фондом биотехнологических исследований Soom (Республика Корея). Общим интересом стали исследования возможностей клонирования вымер-

ших животных мамонтовой фауны и проведение экспедиций, в результате которых ученым удалось обнаружить в вечной мерзлоте мягкие ткани мамонта.

3. Научный проект по разработке морозоустойчивого смазочного масла «Химическая технология наноматериалов и углеводородного сырья», успешно реализуемый ИЕН с Университетом Мёнджи (Республика Корея).

4. Проект по изучению данных лимнологических переменных с целью количественной реконструкции голоценовой истории озер Якутии, над которым совместно работают представители ИЕН и Института Морских и Полярных исследований им. Альфреда Вегенера (Германия).

5. Международный проект POLARIS-Call FP7-PEOPLE-2012-IRSES «Культурное и природное наследие в Арктическом и субантарктическом регионах с целью развития экотуризма и устойчивого развития», реализуемый СВФУ и Университетом Версаль (Франция) с 2012 г.

6. Проект «Язык, фольклор, культура северных якутов, тунгусо-маньчжурских, палеоазиатских народов Республики Саха (Якутия)», работа в рамках которого осуществляется ИЯиКН совместно с Ардаханским университетом (Турция).

7. Проект «Пути к улучшению здоровья на селе: продвижение технологий от образования к практике», созданный в 2010 г. и реализуемый МИ и Университетом Саскачевана (Канада).

Отдельным достижением СВФУ в области международной интеграции можно назвать открытие в 2013 г. Международной кафедры ЮНЕСКО «Адаптация общества и человека в арктических регионах в условиях изменения климата», которая входит во всемирную сеть Кафедр ЮНЕСКО в соответствии с Программой UNITWIN/UNESCO Chairs, основной целью которой является расширение межвузовского сотрудничества по различным направлениям образования, науки и культуры. Основной функцией кафедры является координация научных исследований по теме: «Адаптация общества и человека в арктических регионах в условиях изменения климата».

В 2014 г. в СВФУ состоялась крупная международная научно-практическая конференция, организованная кафедрой ЮНЕСКО, «Адаптация общества и человека в арктических регионах в условиях изменения климата и глобализации». Работа конференции осуществлялась в рамках семи секций, на которых исследователи из стран арктического региона обсуждали вопросы здоровья жителей Арктики, социально-экономического развития арктического региона, биологических ресурсов и промышленном освоении Севера.

Поскольку одним из основных видов интернационализации является привлечение иностранных студентов, СВФУ ежегодно организует краткосрочные международные летние школы, в которые принимают участия студенты разных уровней образования со всего мира.

Так, в 2014 г. были проведены три летние школы, ставшие традиционными и пользующиеся немалой популярностью среди иностранных студентов:

1. Международная летняя школа «Русский язык и культура в Сибири».

2. Летняя школа «Изменение климата: трансформация ландшафта и адаптация общества», организуемая при поддержке германской службы академических обменов DAAD.

3. II Саха-Корейский молодежный форум «Bridge to the future», проводимый совместно с Университетом иностранных языков Хангук (Республика Корея).

Помимо краткосрочных образовательных программ в СВФУ также реализуется проект Международной научной школы «NEFU-SIS», которая предоставляет студентам и аспирантам СВФУ возможности дополнительного междисциплинарного образования, а также развития навыков коммуникации на иностранном языке с использованием профессиональной терминологии, поскольку все лекции ведутся на английском языке.

Одним из приоритетных направлений международной деятельности СВФУ является академическая мобильность студентов и аспирантов. Необходимо отметить очевидную динамику количества студентов СВФУ, прошедших обучение и стажировки в зарубежных вузах в рамках программ мобильности за последние пять лет, что наглядно показано на рисунке 1.

В 2014 г. двести сорок три студента СВФУ прошли обучение в зарубежных вузах в рамках таких программ академической мобильности, как:

– Обменные программы с Университетом Нигата, Университетом Хоккайдо, Университетом Ямагата (Япония), Университетом иностранных языков Хангук, Международной школой бизнеса Solbridge, Университетом Мёнджи, Университетом Тэгу, Университетом Халлим (Республика Корея), Цицикарским университетом, Линьийским университетом (КНР), Университетом Инсбрук, Университетом Альпен-Адрия в Клагенфурте (Австрия), Европейским университетом Виадрина (ФРГ), Арктическим университетом Норвегии – Университетом Тромсё, Университетом Гавр, Университетом Версаль Сэн-Кэнтин-ан-Ивлин, Университетом Сержи Понтуаэ, Университетом Ниццы-София Антиполис (Франция) и другими;

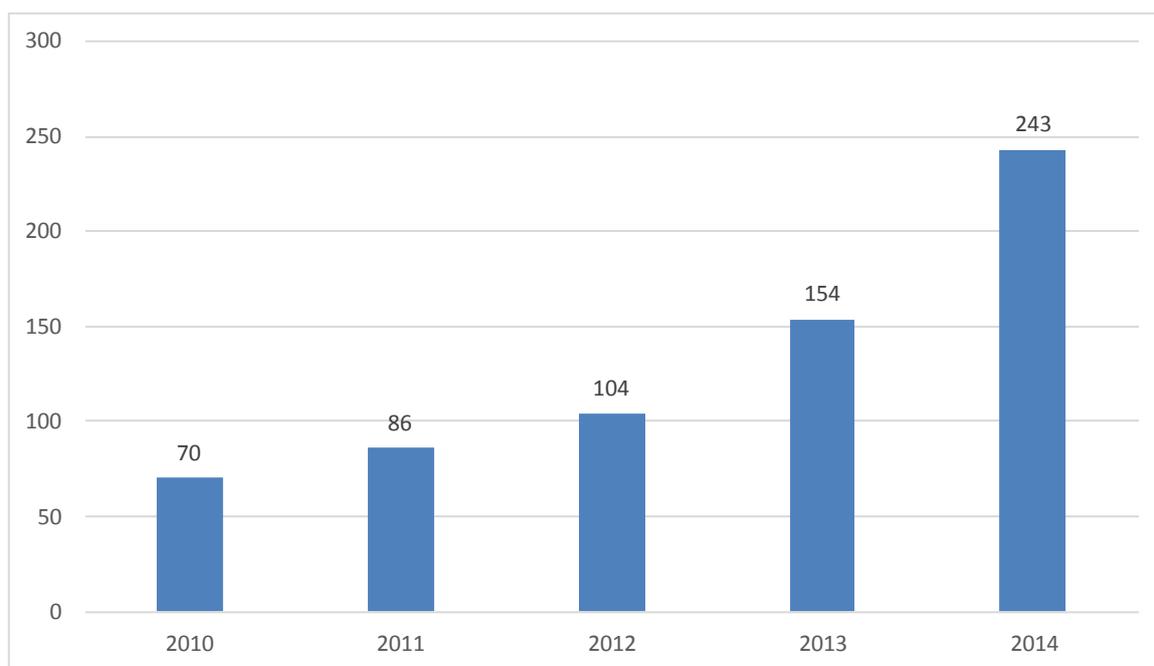


Рисунок 1 – Количество студентов СВФУ, участвовавших в программах мобильности с 2010 по 2014 гг.

– программы магистратуры в Харбинском инженерном университете, Харбинском политехническом университете (КНР) в рамках стипендии Правительства КНР;

– стипендиальные программы Посольства Франции в России;

– программы Erasmus Mundus Action II «IAMONET-RU» (Международная сеть академической мобильности с Россией), Erasmus Mundus Action II AURORA – Towards Modern and Innovative Higher Education II» (К современному и инновационному высшему образованию);

– программы «Север-Север» (North 2 North) и «Высокоширотный Север» (High North) Университета Арктики.

В качестве материальной поддержки академической мобильности студентов и аспирантов СВФУ ежегодно награждает талантливых студентов стипендиями для прохождения стажировок в

любом университете мира. Так, в 2014 г. на конкурсной основе были отобраны девятнадцать студентов, которые прошли семестровое обучение в вузах-партнерах, а также приняли участие в работе международных конференций и форумов.

Помимо академической мобильности студентов немаловажное значение для интернационализации университета имеет и академическая мобильность профессорско-преподавательского состава. Так, в 2014 г. по мероприятию Программы развития университета «Организация мобильности сотрудников, преподавателей, администрации СВФУ» более ста сотрудников университета было направлено в зарубежные командировки с целью повышения квалификации и прохождения курсов иностранных языков. Но, как можно видеть из таблицы 2, динамики увеличения количества зарубежных командировок за последние пять лет не наблюдается. По нашему мнению,

Таблица 2 – Количество зарубежных командировок сотрудников, преподавателей, администрации СВФУ с 2010 по 2014 гг.

Вид командировки	Общее количество командировок	2010	2011	2012	2013	2014
Участие в международных конференциях, семинарах, симпозиумах и т. д.	270	6	39	86	80	55
Прохождение стажировки, курсов повышения квалификации за рубежом	292	18	100	78	40	30
Установление сотрудничества с зарубежными вузами, организациями	95	3	30	19	24	11
Преподавание, проведение НИР, семинаров за рубежом	28	0	6	9	7	6
Всего	685	27	185	192	151	102

основной причиной тому служит недостаточное финансирование программ мобильности сотрудников университета.

Кроме направления собственных научно-педагогических кадров для стажировок и проведения научно-исследовательской работы за рубеж, СВФУ также реализует ряд учебных программ и проектов с привлечением ведущих зарубежных преподавателей, ученых и специалистов, приглашаемых в рамках срочных договоров, чтения лекций и проведения совместных научных работ.

Как видно на рисунке 2, с 2010 по 2014 гг. наблюдается положительная динамика в увеличении количества приглашенных в СВФУ иностранных преподавателей и исследователей.

Обучение в вузе иностранных студентов является ключевым показателем интернационализации. В 2014 г. СВФУ принял участие в нескольких мероприятиях по рекрутингу иностранных студентов:

1. XVI Международная образовательная выставка в г. Улан-Батор, которую посетили более двух тысяч школьников Монголии.

2. Северо-Восточная олимпиада школьников (СВОШ), проведенная представителями СВФУ на базе СОШ при РЭУ им. Г. В. Плеханова (филиал в г. Улан-Батор) и СОШ № 23 г. Улан-Батор. В олимпиаде приняли участие сто тринадцать учащихся одиннадцатых классов.

3. Образовательные выставки «Цзинь Цзиле», организованные в нескольких городах Китая (Харбин, Цицикар, Цзилинь, Чанчунь).

В результате участия в данных мероприятиях на обучение в СВФУ приехали студенты из Монго-

лии, были налажены контакты с университетами Китая, а также можно говорить о том, что университет стал более узнаваем среди участников международных образовательных выставок.

Ежегодно в СВФУ приезжают иностранные студенты с целью обучения по таким программам, как:

- 1) программы студенческого обмена;
- 2) программы индивидуальных курсов по русскому языку;
- 3) основные образовательные программы;
- 4) программа подготовительного года обучения;
- 5) краткосрочные программы и стажировки.

Продолжается активная работа по рекрутингу студентов посредством популярных социальных сетей на иностранных языках: facebook.com, twitter.com, linkedin.com, Tencent QQ, WeChat. Таким образом, повышается узнаваемость университета на международных рынках образовательных услуг.

Примером положительного опыта по созданию благоприятных условий для иностранных студентов в СВФУ является работа студенческого клуба интернационального общения «NEFU International», в рамках которого реализуется ряд успешных проектов («Языковой тандем», «Buddy» и др.) и культурных мероприятий («Презентация NEFU International», конкурсы национальных блюд, вечера национальных культур разных стран и др.), направленных на содействие в адаптации иностранных студентов к условиям жизни в г. Якутске и дающих им возможность познакомиться с культурой и традициями Якутии.

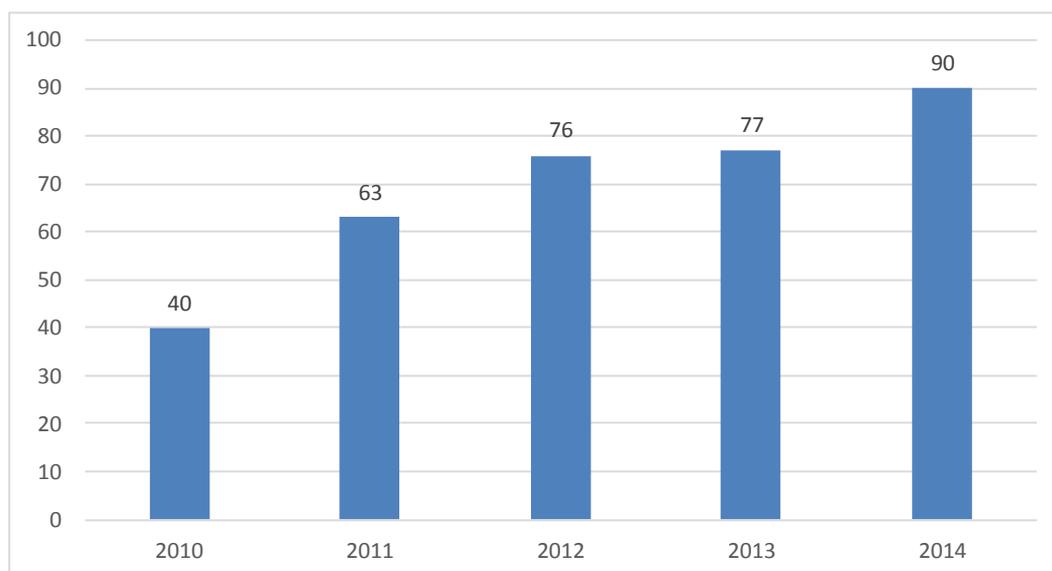


Рисунок 2 – Количество приглашенных в СВФУ иностранных преподавателей и исследователей с 2010 по 2014 гг.

Меры, предпринимаемые в СВФУ с целью расширения набора иностранных студентов, положительно сказываются на динамике количества иностранных обучающихся, как видно из таблицы 3.

Таблица 3 – Количество иностранных обучающихся в СВФУ с 2010 по 2014 гг.

Год	Подготовительный год	Основные образовательные программы	Семестровые стажировки (обменные программы и курсы русского языка)	Летние школы	Общее кол-во
2010	-	4	32	38	74
2011	-	14	41	48	101
2012	7	19	36	30	92
2013	27	38	39	37	120
2014	27	59	79	38	203

В апреле 2014 г. Международная ассоциация университетов провела исследование процессов интернационализации на примере 1336 вузов из ста тридцати одной страны. По итогам исследования выяснилось, что пятьдесят три процента вузов ведут целенаправленную политику интернационализации, двадцать два процента ответили, что стратегия находится в стадии разработки, шестнадцать процентов указали на то, что интернационализация является компонентом общей стратегии развития [1].

Авторами статьи также была составлена анкета и проведен опрос пятидесяти иностранных студентов СВФУ. Респонденты представляли такие страны, как Республика Корея, Китай, Вьетнам, Финляндия, Франция, Австрия, Сирия, Афганистан, Япония, Монголия, Таджикистан, Палестина, Польша. Результаты опроса показали, что:

1. 55% респондентов довольны организацией учебного процесса в университете, однако остальные 45% недовольны или частично удовлетворены. Основными причинами неудовлетворенности организацией учебного процесса оказались трудности в понимании предоставления учебного материала в связи с:

- незнанием преподавателем английского языка (30%);
- чрезмерно быстрой речью преподавателя во время лекций (30%).

2. 85% опрошенных иностранных студентов довольны отношением преподавателей к ним, но 15% респондентов оказались частично удовлетворены по причинам «недопонимания» и «недостаточного внимания со стороны преподавателя».

3. 80% респондентов устраивают условия проживания в общежитиях СВФУ, однако полови-

на опрошенных студентов указали в числе причин, снижающих уровень качества жизни в общежитиях, недостаточное материально-техническое оснащение (отсутствие стиральных машин, несвоевременное сантехническое обслуживание и другое). Кроме того, 20% респондентов выразили недовольство работой сотрудников общежитий (фамильярное обращение, грубость со стороны персонала).

4. 75% респондентов указали на высокий уровень обеспечения содействия в адаптации к условиям жизни в Якутске и обучения в СВФУ со стороны университета – 55% (преподаватели, сотрудники управления международных связей), со стороны местных студентов – 30%, а также со стороны представителей местного сообщества (диаспоры) – 15%.

Необходимо отметить, что абсолютное большинство респондентов (85%) оценили работу по содействию в адаптации иностранных студентов в университете на высоком уровне.

5. В качестве другого положительного показателя анкетирование выявило удовлетворенность организацией досуга иностранных студентов в СВФУ в 90% ответов респондентов.

6. Отношения иностранных студентов с однокурсниками в целом определены как «приятельские» (55%) и «нейтральные» (35%), однако в 10% ответов респондентов отношения в учебной группе определены как «напряженные» по причине расхождения во мнениях в 60% случаев.

7. Несмотря на то, что большинство респондентов указали в качестве своих дальнейших планов на будущее «продолжение обучения в другой стране» (35%) и «жизнь и работа в родной стране» (30%), 15% опрошенных изъявили желание продолжить обучение на следующем уровне в СВФУ.

Проведя анализ результатов анкетирования иностранных студентов СВФУ, мы выработали следующие рекомендации:

1. Необходимо повышать уровень владения английским языком преподавателями, работающими с иностранными студентами. При Институте зарубежной филологии и регионоведения СВФУ работает Языковой центр, на базе которого организуются курсы иностранных языков для всех желающих. Преподавателей, работающих с иностранными студентами, необходимо обязать посещать данные курсы. В качестве мотивации предлагаем включить в показатели рейтинга ППС наличие сертификата Языкового центра СВФУ о владении иностранным языком на базовом (и выше) уровне.

Особое внимание необходимо уделить обучению иностранным языкам преподавателей гуманитарных дисциплин, поскольку, согласно

результатам анкетирования, наиболее затруднительными для изучения предметами иностранные студенты указали гуманитарные дисциплины (40%).

2. Управлению международных связей СВФУ совместно с Центром психологической поддержки «Развитие», работающим на базе Института Психологии СВФУ, необходимо проводить регулярную работу с преподавателями, кураторами, а также сотрудниками студенческих общежитий в форме информационных семинаров по организации работы с иностранными студентами, психологических тренингов и индивидуальных консультаций, направленных на развитие навыков межкультурного общения и так далее.

Подобную работу необходимо проводить не только с сотрудниками университета, но и с местными студентами, обучающимися в группах с иностранными студентами. Крайне важно воспитывать в студентах лояльное отношение и толерантность к культурным, политическим, социальным особенностям зарубежных государств, поскольку после завершения своего обучения в СВФУ и возвращения на родину иностранные выпускники представляют собой определенный пласт людей, способных в будущем поддерживать экономические, политические, общественные связи с Россией, то есть являются проводниками политики налаживания партнерских отношений иностранных государств и Российской Федерации. Таким образом, человеческий фактор в обучении иностранных студентов играет важнейшую роль.

3. Большинство респондентов (65%) являлись студентами программ бакалавриата СВФУ. Однако всего 15% из них рассматривают в качестве своих дальнейших планов «продолжение обучения в СВФУ на следующем уровне». На наш взгляд, необходимо проводить планомерную работу, направленную на привлечение иностранных выпускников программ бакалавриата и специалитета к продолжению обучения в СВФУ по программам магистратуры и аспирантуры.

Для этого необходимо обеспечить мотивацию иностранных студентов. Поскольку 30% опрошенных указали в качестве основной причины выбора университета приемлемую стоимость обучения, можно сделать вывод о том, что многие из них испытывают некоторые финансовые ограничения.

В связи с этим предлагаем руководству университета рассмотреть возможность разработки и реализации программы материальной поддер-

жки выпускников бакалавриата, поступающих в магистратуру или аспирантуру СВФУ на конкурсной основе.

Выводы

Проведенный в рамках исследования анализ показал, что процесс интернационализации СВФУ является одним из главных аспектов деятельности университета, основными задачами которого являются: расширение академической мобильности, увеличение доли иностранных студентов и приглашенных зарубежных преподавателей, разработка совместных научно-образовательных проектов, проведение международных конференций, развитие тематических сетей в рамках Университета Арктики, продвижение русского языка среди вузов-партнеров в странах АТР и др.

В ходе анализа было установлено наличие положительной динамики по основным направлениям интернационализации университета: увеличение числа студентов СВФУ, участвовавших в программах мобильности с 2010 по 2014 гг., сотрудников университета, выезжавших в командировки за рубеж, приглашенных иностранных преподавателей и специалистов, а также иностранных обучающихся.

Несмотря на то, что университет реализует практически все виды интернационализации, необходимо и дальше работать над совершенствованием качества предоставляемых образовательных услуг посредством разработки и реализации совместных образовательных программ узкоспециализированной направленности, а также повышать уровень организации обучения и проживания в СВФУ иностранных студентов.

Список литературы

1. Education statistics digest 2014. – Singapore Ministry of Education. – URL: <http://www.moe.gov.sg/education/education-statisticsdigest/files/esd-2014.pdf> (дата обращения: 06.12.2014).

2. Винокуров, М. А. О визите Си Цзиньпина и «Восточном курсе» Владимира Путина // Россия и Китай. – 2013. – № 10. – С. 12-16.

3. Юзвович, Л. И. Особенности деятельности совместных предприятий в условиях интеграции инвестиционного капитала // Вестник Челябинского государственного университета. – 2011. – № 16 (231). – С. 9-16.

4. Рац, Г. И. Совместные предприятия. Региональный аспект: учебное пособие // Г. И. Рац. – Новосибирск: «Наука», 2000.

Макроэкономическое прогнозирование как инструмент государственного регулирования социально-экономического развития

А. А. Ларионов,

аспирант Северо-Восточного федерального университета им. М. К. Аммосова,
г. Якутск

E-mail: AisenLarionovAfan@mail.ru

Macroeconomic Forecasting as a Tool of State Regulation of Social and Economic Development

A. A. Larionov

В статье описываются особенности макроэкономического прогнозирования и использование прогнозирования для государственного регулирования социально-экономического развития. На современном этапе развития экономики, в силу неустойчивой обстановки в кризисном и политически нестабильном мире, следует уделять пристальное внимание прогнозам экономических тенденций и разработке мер по их прогнозированию.

Ключевые слова: прогнозирование, планирование, анализ, видение будущего, макроэкономическое прогнозирование, сценарный метод, методология прогнозирования, методика прогнозирования, мировая интеграция, национальная экономика, прогностические модели, прогнозная оценка.

This article describes the features of macroeconomic forecasting, and the use of forecasting for the state regulation of social and economic development. At the present stage of economic development, due to the unstable situation in the crisis, a special attention must be paid to the forecast of the economic trends and the development of measures for prediction.

Key words: forecasting, planning, analysis, vision, macroeconomic forecasting, scenario method, forecasting methodology, methods of forecasting, global integration, national economy, forecasting models, predictive assessment.

Для поступательного, адекватного и эффективного развития экономики государственные служащие, особенно руководители высших эшелонов власти, при принятии экономико-политических решений должны опираться на прогнозные представления о будущем макроэкономическом развитии.

Без проведения научных исследований в области методологии, методики и технологии составления научно-обоснованных макро- и микроэкономических прогнозов социально-экономического развития невозможно регулирование экономики. Данные прогноза необходимы для планирования деятельности любого социально-экономического объекта. Прогноз дает возможность предварительной оценки последствий принимаемых решений с целью их улучшения и оптимизации. Отсюда следует, что макроэкономическое прогнозирование выполняет важнейшую мониторинговую функцию.

Прогнозные значения социально-экономического развития часто расходятся с последующим реальным развитием экономики. Поэтому вопросы развития методологии и практического применения макроэкономического прогнозирования, а также анализа качества макроэкономических прогнозов и методов их корректировки сегодня являются чрезвычайно актуальными.

Прогнозирование является самостоятельным направлением науки и инструментом для решения важных задач во многих областях научных исследований. Также прогнозирование является научно обоснованным исследованием, дающим представление о будущем с точки зрения науки, поэтому оно может быть использовано государством в качестве ориентира для выработки плана или программ на будущее.

Не менее важную роль прогнозирование выполняет и в качестве инструмента в регулиро-

вании экономики. Существуют два мнения о государственном регулировании экономики. Одна сторона утверждает, что государство не должно вмешиваться в экономику, эту теорию поддерживают сторонники классической теории экономической науки. Сторонники кейнсианской теории, напротив, утверждают, что государство должно активно вмешиваться в экономику для корректировки осечек рыночной системы. Поскольку каждая сторона приводит веские аргументы в поддержку собственного мнения, можно предположить, что «золотая середина» данного спора состоит в том, что государственное вмешательство необходимо, если механизм саморегулирования не способен разрешить те или иные проблемы социально-экономического характера. Именно для уменьшения влияния государства и повышения эффективности его регулирования и используется прогнозирование.

Прогнозирование изучает процессы и факторы, не поддающиеся или трудно планируемые в будущей перспективе, но эти факторы существенно влияют на экономику в целом. К таким факторам относятся:

- 1) демографические (включая миграционные);
- 2) природно-климатические;
- 3) геологические;
- 4) научно-познавательные;
- 5) военно-политические;
- 6) торговые и конъюнктурные.

Макроэкономические прогнозы дают различные сценарии и представление о процессах, а также возможные варианты развития событий, которые служат источником информации для выработки решений. Прогноз представляет собой удобный инструмент для оценки долгосрочных социально-экономических последствий.

Методы прогнозирования – это система или упорядоченная совокупность способов, правил и приёмов исследования явлений, объектов и процессов, направленных на выявление тенденций их развития, упреждающее отображение или поиск наиболее вероятных путей достижения целей¹.

Методология прогнозирования и планирования определяет основные принципы, подходы и методы проведения прогнозных и плановых расчетов, раскрывает и характеризует логику формирования прогнозов, планов и их осуществление.

Теоретические стратегии изучения социальной реальности

Природа	Способ познания	Номинальный	Реальный
	Материальная	Эмпиризм	Субстанциализм
	Идеальная	Субъективизм	Рационализм

Четыре описанных стратегии дают исчерпывающую характеристику способов анализа в социальных науках. Но для выполнения конкретных исследований разрабатываются теоретические проекты.

Прогнозирование представляет собой сложный процесс, включающий множество действий. Для его производства необходимо применять различные методы прогнозов, которых насчитывается огромное множество, но на практике применяется всего 15-20. Также существует огромное различие между простыми методами прогнозирования и комплексными методами прогнозирования.

Важность прогнозирования подчеркивал Оскар Моргенштерн, американский экономист, один из авторов теории игр, он отмечал, что вся экономическая теория предназначена для построения прогнозов. В современной экономике особое внимание уделяется обеспечению прогнозирования для более детального прогноза. Он жизненно необходим для принятия решений и видения будущих перспектив. Поэтому в США, например, прогнозирование занимает одно из важных мест в изучении экономики. Для ее эффективного прогнозирования в США используются передовые методы экономической теории, математических теорий и достижения научно-технического прогресса.

В области прогнозирования работают сотни тысяч сотрудников. Прогнозные разработки выполняют государственные подразделения, исследовательские организации, коммерческие прогнозные фирмы и частные корпорации. Их цель – сделать прогнозы различного уровня: от прогноза показателей отдельных фирм до прогнозов мировой экономики в целом. Прогнозируются различные аспекты, такие как энергоресурсы, наличие рабочей силы, национальная безопасность и т. д. На сегодняшний день в США на государственном уровне прогнозированием занимаются три организации: Совет экономических консуль-

¹ Методы прогнозирования и исследования операций: учеб. пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько; под редакцией А. С. Будагова. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2012. – С. 106.

² Прогнозирование и планирование экономики: учебник / Г. А. Кандаурова. – Мн.: Современная школа, 2005. – С. 43.

тантов, Административно-бюджетное управление, Совет управляющих ФРС.

Разработка прогноза социально-экономического развития на федеральном уровне осуществляется в три стадии. На первой стадии обсуждаются вопросы будущей политики государства. Обсуждение осуществляется коллегиально руководителями трех вышеуказанных организаций: председатель Совета экономических консультантов, директор административно-бюджетного управления и министр финансов. На втором этапе обсуждение будущего прогноза ведут руководители отделов казенных организаций. На данной стадии решаются политические вопросы. На третьей стадии детальное обсуждение прогноза и его разработки ведут специалисты. Результатом их работы являются один или несколько сценариев возможного развития событий.

Основные методы, используемые в США при разработке прогнозов, – это методы экспертных оценок, методы экономических индикаторов, модели динамических рядов (методы экстраполяции), эконометрическое моделирование, модель «затраты – выпуск».

Сценарий – это модель будущего, в которой описывается возможный ход событий с указанием вероятностей их реализации. В сценарии определяются основные факторы, которые должны быть приняты во внимание, и указывается, каким образом эти факторы могут повлиять на предполагаемые события.

Одной из основных задач сценарного метода является выработка коллективом исследователей единого представления об объекте прогнозирования, закономерностях и возможных путях его развития на единой методологической и методической базе. Сценарный метод включает приемы и методы содержательного и формализованного описания объекта прогнозирования и конкретные методы, и алгоритмы построения и исследования сценариев его развития.

Сценарии являются эффективным средством преодоления традиционного мышления. Сценарий – это анализ быстро меняющегося настоящего и будущего, его подготовка заставляет заниматься деталями и процессами, которые могут быть упущены при изолированном использовании частных методов прогнозирования. Поэтому сценарий отличается от простого прогноза.

Использование сценарного прогнозирования в условиях рынка обеспечивает:

- 1) лучшее понимание ситуации, ее эволюции;
- 2) оценку потенциальных угроз;
- 3) выявление благоприятных возможностей;
- 4) выявление возможных и целесообразных направлений деятельности;

5) повышение уровня адаптации к изменениям внешней среды.

Для успешного социально-экономического развития общества, реализации долгосрочной стратегии развития России необходима качественно новая система управления, основанная на принципах стратегического планирования и прогнозирования. В этих условиях гибкое прогнозирование приобретает особое значение по сравнению со старыми подходами, в т. ч. директивным планированием, ввиду невозможности применения последнего в условиях рыночных отношений. Вполне правомерна постановка задачи о выделении особых принципов и методов прогнозирования, которые в большей мере учитывали бы особенности настоящего периода экономических преобразований. В условиях развивающегося рынка особенности прогнозирования экономического развития, форм и методов формирования комплексных планов должны базироваться на особом типе прогноза, сочетающем в себе принципы комплексного, системного и ситуационного подходов.

В настоящее время актуален вопрос о необходимости в общегосударственном масштабе наличия системы прогнозов развития и функционирования всех видов экономических систем при оптимальном соотношении государственного регулирования и саморегулирования субъектов рыночных отношений.

Как показывает практика развития мирового хозяйства, изоляция невозможна и не является наилучшим решением проблемы развития и роста экономики. Именно поэтому автор основывается на убеждении о необходимости использования факторов мировой интеграции, влияющих на определение прогнозируемых показателей развития национальной экономики.

Процесс управления на мезоуровне строится на основе научно обоснованных прогнозов. В первую очередь определяются цели и задачи развития социально-экономической системы. Для оценки путей их достижения вырабатывается комплекс мер, направленных на регулирование основных макроэкономических пропорций, которые в конечном итоге определяют эффективность функционирования рыночной экономики.

Совершенствование управления и регулирования социально-экономической системы в условиях формирования рынка на основе прогнозирования и комплексного анализа не может не учитывать богатый опыт, накопленный в других странах. Анализ соответствия прогностических моделей реальным процессам развития экономики в развитых странах позволяет сделать вы-

вод о достаточно правильной прогнозной оценке развития экономики. Это соответствие подтверждает вывод о необходимости применения накопленного опыта зарубежных стран для российской экономики.

Список литературы

1. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013.
2. Прогнозирование и планирование экономики: учебник / Г. А. Кандаурова. – Мн.: Современная школа, 2005.
3. Джонсон, Т., Дандеккер, К., Эшуорт, К. Теоретическая социология: условия фрагментации и единства // THESIS. – 1993. – Т. 1. – Вып. 1.
4. Методы прогнозирования и исследования операций: учеб. пособие / Э. В. Минько, А. Э. Минько; под редакцией А. С. Будагова. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2012.
5. Широ, А. А., Гусев, М. С. Разработка сценарных условий как ключевой этап подготовки экономического прогноза // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 1. – С. 17-29 .
6. Крюков, В., Константинов, В., Севастьянова, А. и др. Нефтегазовый сектор: институциональная система требует «перезагрузки»: под ред. Крюкова В. А. – М.: ИАЦ «Энергия», 2009. – 61 с.
7. Крюков, В., Токарев, А. Нефтегазовые ресурсы в трансформируемой экономике: о соотношении реализованной и потенциальной общественной ценности недр (теория, практика, анализ и оценка). – Новосибирск: «Наука», 2007. – 588 с.

УСЛОВИЯ ПУБЛИКАЦИИ В ЖУРНАЛЕ

1. Статью, авторскую справку и скан-копию рецензии высылайте на e-mail: rus@vsei.ru, в теме письма укажите «**Для публикации в журнале ВАК**». Вы получите ответ о том, что письмо получено редакцией (если не получите в течение 3 дней – звоните нам). Рассмотрение возможности публикации происходит в соответствии с Положением о порядке рецензирования.

2. Условием публикации является положительное решение рецензента. **Первоочередное право на публикацию** получают участники регулярных очных и заочных научных конференций по теме «Проблемы новой экономики».

3. Статьи аспирантов (без соавторов) публикуются бесплатно на конкурсной основе.

4. Статьи докторов наук (без соавторов, не имеющих ученой степени доктора наук) принимаются без ограничительных условий.

5. Номера журнала рассылаются заказными бандеролями с уведомлениями по адресу, указанному в заявке участника заочной конференции или авторской анкете.

6. Опубликованные в печатном варианте статьи также размещаются в электронном виде на сайте www.vsei.ru.

Если у Вас остались вопросы по условиям публикации, звоните по тел. (8332) 67-02-35, (8332) 37-51-61 и пишите на адрес электронной почты rus@vsei.ru (Мальцева Светлана Александровна).

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

1. Предоставляемый материал (статьи, дискуссионные материалы, рецензии, обзоры) должен являться оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях.

2. Рукопись представляется на русском языке, при этом прилагается название статьи, основные сведения об авторе (фамилия, инициалы, должность, место работы, ученая степень, город, адрес электронной почты), краткая аннотация, ключевые слова на русском и английском языках.

3. Объем текста для авторов, не имеющих ученой степени, – до 20 000 печатных знаков (0,5 авт. л.), для авторов, имеющих ученую степень, – до 40 000 печатных знаков (1 авт. л.).

4. Для выделения отдельных пунктов в тексте или графическом материале необходимо использовать только арабскую нумерацию.

5. В конце статьи приводится список литературы. Образец смотрите на www.vsei.ru.

6. Библиографические записи должны быть расположены в алфавитном порядке. При упоминании или цитировании в тексте приводится номер библиографической записи и страница источника в квадратных скобках, например: [25, с. 12].

7. Текст необходимо набирать в формате страницы А4, с межстрочным расстоянием «полуторный». Поля текста – по 2 см. Страницы должны быть пронумерованы. При наборе текста необходимо использовать шрифт «Times New Roman». Размер шрифта – 14.

8. Графический материал должен быть представлен в приложении к «Word», например, «Microsoft Graph».

9. Математические формулы оформляются через редактор формул «Microsoft Equation 2.0», а их нумерация проставляется с правой стороны.

РЕГУЛЯРНАЯ ЗАОЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

Уважаемые коллеги!

Вятский социально-экономический институт проводит серию заочных конференций по «новой экономике». Статьи участников заочных конференций публикуются в журнале «Вопросы новой экономики», **включенный в перечень ВАК**. Направления конференции соответствуют основным рубрикам журнала:

Теория и практика новой экономики

Мировая экономика

Процессы глобализации

Экономика знаний

Конкуренция в предпринимательстве

Биоэкономика

Финансовая экономика

Региональная экономика

Антикризисные стратегии России

Современный маркетинг и менеджмент

Логистика

Инноватика

Стратегическое управление

История российского предпринимательства

Актуальные вопросы образования

Научные дискуссии

Стоимость участия в заочной конференции – 8 тыс. руб.

Форму заявки участника конференции и реквизиты для оплаты смотрите на сайте www.vsei.ru.

ПОДПИСКА НА ЖУРНАЛ

Уважаемые читатели! Журнал распространяется по подписке и адресной рассылке в Российской Федерации и зарубежных странах. При оформлении подписки на журнал через агентство «Пресса России» подписной индекс **80935**.

Вы можете оформить **редакционную подписку** на 6 месяцев (2 номера) или 12 месяцев (4 номера). Стоимость редакционной подписки – 900 руб. за один номер + почтовые расходы.

Реквизиты для оплаты подписки через редакцию журнала

НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»

Р/счёт 40703810392000000012

Филиал ОАО Банк ВТБ в г. Кирове г. Киров

БИК 043304705

Кор/счёт 30101810200000000705

ИНН 4346034770

КПП 434501001

Журналы высылаются заказной бандеролью с уведомлением по указанному Вами почтовому адресу. Обязательно проверьте правильность почтового индекса.

Уважаемые коллеги!

Предлагаем вам размещение рекламы и рекламных статей в нашем журнале.

Дополнительную информацию вы можете получить на сервере www.vsei.ru
(раздел «Аспирантам» – «Научные публикации»)

Почта России

Ф СП-1

АБОНЕМЕНТ на журнал

80935
(индекс издания)

**ВОПРОСЫ
НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Количество
комплектов

на 2015 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда

--	--	--	--	--	--

(почтовый индекс)

(адрес)

Кому

ПВ	место	литер

**ДОСТАВОЧНАЯ
КАРТОЧКА**

80935

на журнал **ВОПРОСЫ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Стои-
мость

подписки
переадрес.

руб.
руб.

количество
комплектов

на 2015 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

						город
						село
						область
						район
						улица
дом	корпус	квартира				(фамилия, и.о.)

Главный редактор – *В. С. Сизов*
Главный научный редактор – *Е. Ф. Авдокушин*
Ответственный редактор – *С. А. Мальцева*
Дизайн обложки – *А. А. Сизова*

Учредитель:
НОУ ВПО «Вятский социально-экономический институт»

Адрес редакции: 610002, г. Киров, ул. Казанская, 91.
Тел./ф.: (833-2) 67-02-35, (833-2) 37-51-61.
E-mail: rus@vsei.ru, nauka@vsei.ru
www.vsei.ru

Адрес издателя: 610002, г. Киров, ул. Казанская, 91.
Тел./ факс: (833-2) 67-02-35, (833-2) 37-51-61.
E-mail: nauka@vsei.ru, rus@vsei.ru
www.vsei.ru

Подписано в печать 02.09.2015 г. Тираж 500 экз.
Формат 60x84/8. Объем 12,6 усл. печ. л. Заказ № 282.

Отпечатано в ООО «Издательство «Аверс».
610020, г. Киров, ул. Труда, 70.
Тел.: 8 (833-2) 47-42-77; e-mail: avers@kirovnet.net