

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
БАНКОВСКИЙ
ИНСТИТУТ**

PROCEEDINGS



**МЕЖДУНАРОДНЫЙ
БАНКОВСКИЙ
ИНСТИТУТ**



№ 14

**INTERNATIONAL
BANKING INSTITUTE**

2015

ББК 65
У91

Ученые записки Международного банковского института. Вып. № 14. Материалы Международной научно-практической конференции «Развитие молодежных международных научно-образовательных проектов» (в рамках XIII Международной научно-методической конференции «Управление качеством в современном вузе») / Под науч. ред. М.В. Сиговой. – СПб. : Изд-во МБИ, 2015. – 159 с.

ISSN 2413-3345

Выпуск содержит материалы Международной научно-практической конференции «Развитие молодежных международных научно-образовательных проектов» (в рамках XIII Международной научно-методической конференции «Управление качеством в современном вузе»), состоявшейся в Международном банковском институте 26 ноября 2015 г.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей и аспирантов вузов, а также специалистов-практиков, занимающихся проблемами экономики и образования.

International Banking Institute / Issue No 14. International scientific and practical conference "Youth international, scientific and educational projects development" (within the XIII International scientific and practical conference "Quality management in modern university") / Edited by M.V. Sigova. – St. Petersburg : IBI publishing, 2015. – 159 p.

ISSN: 2413-3345

The issue includes research papers of the International scientific and practical conference "Youth international, scientific and educational projects development" (within the XIII International scientific and practical conference "Quality management in modern university"), held in the International Banking Institute, November 26, 2015.

The issue is intended for research workers, teachers and postgraduates of higher education institutions, as well as for experts who are specialized in the problems of modern economy and education.

Главный редактор

Сигова М.В. – ректор МБИ, д-р экон. наук, проф.

Ответственный за выпуск

Круглова И.А. – проректор по научной работе МБИ, канд. экон. наук, канд. юрид. наук

ISSN 2413-3345

**Редакционная коллегия научного журнала
«Ученые записки
Международного банковского института»**

Главный редактор

Сигова Мария Викторовна, ректор Международного банковского института (МБИ), председатель редакционного совета по историческим, социологическим и экономическим наукам журнала «Научное мнение», член президиума редакционной коллегии журнала «Научное мнение», председатель Ученого совета МБИ, доктор экономических наук, профессор

Заместители главного редактора

Аксаков Анатолий Геннадьевич, председатель комитета Государственной думы РФ по экономической политике, инновационному развитию и предпринимательству, президент Ассоциации региональных банков России, кандидат экономических наук, доцент

Гриб Владислав Валерьевич, вице-президент Федеральной палаты адвокатов РФ, член Общественной палаты РФ, доктор юридических наук, профессор

Редакционная коллегия

Карпова Галина Алексеевна, декан Санкт-Петербургского государственного экономического университета, вице-президент Национальной академии туризма, лауреат премии Правительства РФ, доктор экономических наук, профессор

Клементс Спуренберг, председатель Европейской ассоциации обучения в области банковских и финансовых услуг (ЕВТН)

Круглова Инна Александровна, проректор по научной работе Международного банковского института, заместитель председателя Ученого совета МБИ, кандидат экономических наук, кандидат юридических наук, доцент (*ответственный редактор журнала*)

Никонова Ирина Александровна, заместитель директора департамента стратегического анализа и разработок Внешэкономбанка, доктор экономических наук, профессор

Плотников Владимир Александрович, профессор кафедры общей экономической теории Санкт-Петербургского государственного экономического университета, заместитель главного редактора научного журнала «Известия СПбГУЭФ», доктор экономических наук, профессор

Пыжикова Наталья Ивановна, ректор Красноярского государственного аграрного университета, доктор экономических наук, профессор

Романова Галина Максимовна, ректор Сочинского государственного университета, доктор экономических наук, профессор

Третьяк Виктория Викторовна, заведующая кафедрой мировой экономики и менеджмента Международного банковского института, доктор экономических наук

Фирова Ирина Павловна, заведующая кафедрой экономики и менеджмента Российского государственного гидрометеорологического университета, доктор экономических наук, профессор

**Учредитель: Автономная некоммерческая организация высшего образования
«Международный банковский институт»**

Дата и номер свидетельства о регистрации средства массовой информации
ПИ №ТУ78-01791 от «9» декабря 2015 г.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования
Адрес редакции: 191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60. Т.: (812) 571-65-55;
(812) 571-12-19 (факс)

Редактор русскоязычных текстов Е.П. Бугрий
Редактор англоязычных текстов Б.П. Петров

The editorial Board of the scientific journal Proceedings of the International banking Institute

Chief editor

Sigova Maria Viktorovna – the rector of the International banking Institute (IBI), the Chairman of the editorial Board of the historical, sociological and economic Sciences magazine «Scientific opinion», member of the editorial Board of the journal «Scientific consensus», the Chairman of the Academic Council of the MBI, doctor of economic Sciences, Professor

The Deputy editor

Aksakov Anatoly Gennadyevich, the Chairman of Committee of the State Duma on economic policy, innovative development and entrepreneurship, the President of Association of regional banks of Russia, candidate of economic Sciences, associate Professor

Grib Vladislav Valetyevich, Vice President of the Federal chamber of lawyers of the Russian Federation, member of the Public chamber of the Russian Federation, doctor of legal Sciences, Professor

Editorial Board

Karpova Galina Alekseevna, Dean, Saint Petersburg state University of Economics, Vice-President of the National Academy of tourism, laureate of the Government prize of the Russian Federation, doctor of economic Sciences, Professor

Clements Spoorenberg, President of the European Association of education in the field of banking and financial services (EBTN)

Kruglova Inna Aleksandrovna, Deputy rector on scientific work of the International banking Institute, Deputy Chairman of the Academic Council of the MBI, candidate of economic Sciences, candidate of juridical Sciences, Professor (editor of journal)

Nikonova Irina Aleksandrovna, Deputy Director of Department for strategic analysis and development of Vnesheconombank, doctor of economic Sciences, Professor

Plotnikov Vladimir Alexandrovich, Professor, Department of General economic theory, St. Petersburg state economic University, Deputy editor of the scientific journal «Proceedings of Economics», doctor of economic Sciences, Professor

Pijikova Natalia Ivanovna, rector of Krasnoyarsk state agrarian University, doctor of economic Sciences, Professor

Romanova Galina Maksimovna, rector of Sochi state University, doctor of economic Sciences, Professor

Tretiak Viktoriya Viktorovna, head of the Department of international Economics and management International banking Institute, doctor of economic Sciences

Firova Irina Pavlovna, head of the Department of Economics and management, Russian state hydrometeorological University, doctor of economic Sciences, Professor

Founder: Autonomous non-commercial organization of higher education «International banking institution»

Date and number of certificate of registration of mass media

PI NO. TU-01791 dated this 9th day of December 2015/

The journal is included in the Russian index of scientific citation

Address: 191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60. Vol.: (812) 571-65-55; (812) 571-12-19 (Fax)

The editor of the Russian texts E.P. Bugri

Editor, English edition B.P. Petrov

СОДЕРЖАНИЕ

Проблемы экономики

Третьяк В.В., Воробьева Н.В. Система стратегического управления инновационным развитием региона как фактор повышения его конкурентоспособности	7
Калинушкина В.А. Концепция промышленной политики в Российской Федерации на примере опыта стран Европейского союза.....	16
Круглова И.А. Формирование и функционирование в мировой экономике особых экономических зон: варианты национального развития	24
Амельченко Е.Н., Павлов Г.С. Национальный финансовый рычаг и его эффект в условиях глобальной неопределенности	34
Власова М.С. Выявление места налогового риска в экономической деятельности компании	43
Зайцева И.Г. Факторы развития розничных платежных услуг в современных условиях	51
Самойлова Я.В. IPO в России: современные реалии и перспективы.....	60
Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А. Экономическая оценка потенциала хозяйственной системы	68
Ханьков В.Ю., Кальварский Г.В., Кудряшов В.С. Использование модели «КЛАДО» как инструмента управления эффективностью деятельности организации	77

Высшее образование

Давыдова И.В. «Инфляция образования», или Кризис высшего образования?	88
Разумова И.А. Молодежные научно-образовательные проекты в сфере инноваций	96
Рустамова С.С. Взаимодействие предпринимательства и образования как эффективный способ управления квалификационно-образовательным капиталом ...	107
Логинова Н.А. Особенности формирования рейтинга современных образовательных организаций	117
Андреева Д.А. Бенчмаркинг в системе оценки освоения образовательных программ	129
Хоферихтер Н.А. Роль и место обучающихся в совершенствовании системы менеджмента качества в современном вузе	138
Павлова И.П. Экономическая теория для студентов: мотивация изучения и трудности	146

<i>Требования к научным статьям, представляемым для публикации в журнал «Ученые записки Международного банковского института»</i> ..	158
---	-----

CONTENTS

Problems of Economics

Tretjak V.V., Vorobyova N.V. The system of strategic management of innovation development of the region as a factor of increasing its competitiveness.....	7
Kalinushkina V.A. The concept of industrial policy in the Russian Federation on the example of the experience of the countries of the European Union	16
Kruglova I.A. The formation and functioning of the global economy in special economic zones: options for national development.....	24
Amelchenko E.N., Pavlov G.S. National financial leverage and its effect in conditions of global incertitude	34
Vlasova M.S. The identification of the place of tax risk in the economic activities of the company.....	43
Zaytseva I.G. Retail payments development factors in the modern context.....	51
Samoilova Y.V. IPO in Russia: current realities and perspectives	60
Pogostinskaia N.N., Pogostinsky Y.A. Economic evaluation of the potential of the Manufacturing system.....	68
Khankov V.Y., Kalvarsky G.V., Kudryashov V.S. The use of a «CLADO» as a tool for performance management organization	77

Higher education

Davydova I.V. «Educational inflation» or crisis of higher education?.....	88
Razumova I.A. The youth scientific and educational projects in the field of innovation	96
Rustamova S.S. Interaction of entrepreneurship and education as qualification efficient way to manage and educational capital	107
Loginova N.A. Features of formation rating of contemporary education organizations.....	117
Andreyeva D.A. Benchmarking in the evaluation system of the development of educational programs.....	129
Khoferikhter N.A. The role and place of students in the improvement of the quality management system in a modern university.....	138
Pavlova I.P. Economic theory for students: motivation for learning and challenges.....	146

<i>Requirements to the author's materials</i>	158
--	-----

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

Третьяк Виктория Викторовна

trtjakvic@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Профессор кафедры мировой экономики и менеджмента,

доктор экономических наук

Воробьева Наталья Викторовна

nvdranova@rambler.ru

Украина, Луганск

Луганский государственный университет им. В. Даля

91034, Луганск, кв. Молодежный, 20 а

Доцент кафедры менеджмента и экономической безопасности,

кандидат экономических наук

УДК 339.543.0 (075)

СИСТЕМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация

Предложенная система стратегического управления инновационным развитием региона базируется на комплексном подходе, в основу которого положена оценка инновационного потенциала региона, выявление и рационального использование его резервов.

Ключевые слова

Регион, инновации, инновационная модель, конкурентоспособность, потенциал, инновационная активность, доминанта.

Tretjak V.V.

trtjakvic@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor of chair world economy and management,

Doctor of economic Science

Vorobyova N.V.

Ukraine, Lugansk

nvdronova@rambler.ru

The Vladimir Dahl State University of Lugansk

91034, Lugansk, Molodejnii bl., 20 a

Associate Professor, Management and economic safety

Ph.D. Economics

THE ELABORATION OF A SYSTEM OF THE STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A REGION AS A FACTOR OF RAISING ITS COMPETITIVENESS

Abstract

The proposed system of strategic management of innovative development of region is grounded on the complex approach, which is based on the measurement of innovative potential of a region, identification and rational use of its reserves.

Keywords

Region, innovations, innovative model, competitiveness, potential, innovative activity, dominant.

Обеспечение высокого уровня развития экономики на долгосрочную перспективу должно происходить путем учета специфических особенностей региона, стратегических проблем и ориентиров его инновационного развития, своевременного реагирования на изменения внешней среды и основываться на современных подходах к управлению в условиях резкой дифференциации уровня инновационного развития регионов, что в совокупности составляет систему стратегического управления инновационным развитием региона (СУИРР).

Основной задачей системы СУИРР является поиск направлений и формирование эффективно функционирующего механизма реализации региональной инновационной политики. В основе системы СУИРР находится оценка инновационного потенциала региона, а также выявление и рациональное использование его резервов [1].

Реализации задач СУИРР способствуют определенные функции, которые оказывают влияние на инновационный процесс и определяют построение всей системы. Для определения направленности СУИРР особую важность имеют функции целеполагания, регулирования, координации, мотивации, стимулирования и контроля. Указанные функции стратегического управления находятся в центре инновационных процессов и характеризуются следующими особенностями:

– функция целеполагания обусловлена необходимостью планирования, прогнозирования и программирования инновационной деятельности региона. При этом главной целью выступает создание условий, обеспечивающих повышение качества жизни населения благодаря инновационному развитию; функция целеполагания реализуется посредством экономической и социальной трансформации общества и системного реформирования стратегического управления инновационным развитием региона;

– функция регулирования реализуется путем регулирования взаимодействия инновационных процессов СУИРР;

– функция координации заключается в согласовании стратегических решений и последовательной консолидации задач СУИРР;

– функция мотивации связана с разработкой мотивационной системы, побуждающей к достижению поставленной цели СУИРР;

– функция стимулирования осуществляется как система мер дифференцированного влияния стратегического управления на те или иные аспекты инновационного развития региона; суть функции стимулирования заключается в целенаправленном воздействии на инновационные процессы с целью реализации региональных интересов;

– функция контроля заключается в непрерывном наблюдении за процессом реализации стратегического управления и призвана заблаговременно определять опасности и выявлять отклонения от принятой стратегии региональной инновационной политики [2].

Согласно представленным функциям стратегического управления определяется концепция выбора доминант в региональной инновационной политике, на основе которой разрабатывается соответствующая стратегия.

Исходя из сущности понятия «система», можно выделить три определяющих аспекта системного подхода: функциональный, элементный и организационный.

Функциональный аспект предполагает необходимость изучения и определения функций, которые реализуются системой СУИРР. Как результат достигается формулирование логики функционирования системы. Четкое определение совокупности функций позволяет в перспективе создать структуру системы.

Элементный аспект направлен на исследование и построение объекта как системы, установление его элементного состава, что необходимо для обеспечения целостности системы СУИРР. Для реализации вышеобозначенных функций системы необходимо выделить следующие элементы: кадровое обеспечение – подготовка квалифицированных кадров по управлению инно-

вационным бизнесом; информационное обеспечение – создание единой информационной сети между участниками инновационного процесса; финансовое обеспечение – привлечение финансовых ресурсов для инновационного развития экономики региона; научно-техническое обеспечение – превращение инновационной идеи в новую технологию; правовое обеспечение – совершенствование нормативно-правовой базы регулирования инновационной деятельности.

Организационный аспект включает определение четкой структуры системы, объединяющей элементы в единое целое и формирующей правила и направленность их взаимодействия, что является необходимым условием существования и функционирования системы в целом.

Обеспечение взаимосвязи и единства трех аспектов – функционального, элементного и организационного – позволяет упорядочить и упростить организацию и управление, достичь целостности и приобретение системой качественно новых свойств.

Система СУИРР диктует также необходимость разработки соответствующего механизма, так как основное назначение совокупности его функциональных составляющих заключается в организации эффективной деятельности указанной системы.

СУИРР предполагает взаимодействие его основных элементов (рис. 1).

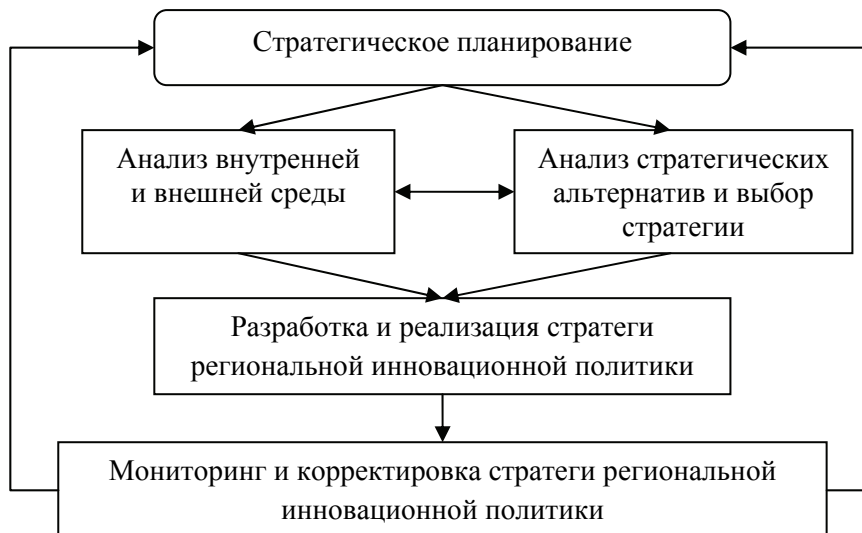


Рис. 1. Схема взаимодействия элементов СУИРР

В современных условиях СУИРР рассматривается как один из наиболее перспективных механизмов реализации долгосрочной региональной инновационной политики. Целесообразность его использования обусловлена

необходимостью поиска и выбора наиболее эффективных моделей регионального инновационного развития.

При определении миссии и цели в процессе реализации СУИРР именно стратегическое планирование должно учитывать текущие, среднесрочные и долгосрочные изменения в деятельности региона с последующим установлением приоритетных направлений его инновационного развития. Миссия и цели СУИРР должны иметь следующие характеристики:

- согласованность со всеми участниками инновационного процесса;
- обусловленность во времени;
- достижимость: цель должна быть достижимой, эффективнее ставить несколько поэтапных целей и постепенно повышать уровень инновационного развития;
- дополняемость: цели должны дополнять друг друга, а не конфликтовать между собой.

На основании выделенных характеристик формируется иерархия целей во временном измерении: тактическая цель становится мерой достижения оперативной цели, а цель оперативная формирует цель стратегическую. Для оценки и анализа внешней и внутренней среды особую важность приобретает учет и анализ внешних факторов, характеризующих состояние конкурентной среды и инновационное развитие региона, выявление возможностей и угроз, препятствующих его развитию. После того как будут сопоставлены угрозы и возможности, определены сильные и слабые стороны, определяется стратегия региональной инновационной политики. Проведение стратегического анализа внешней и внутренней среды региона с целью выбора стратегии региональной инновационной политики на основании имеющихся альтернатив является одним из важнейших этапов формирования системы СУИРР [3, с. 7].

Исходя из этого, СУИРР предполагает:

- формулирование основной цели инновационного развития региона и подцелей, отражающих процесс его адаптации к окружающей среде;
- оценку инновационного потенциала региона и возможностей его повышения в перспективе;
- организацию и стимулирование инновационной активности предприятий региона для достижения поставленных целей;
- основные направления, методы, инструменты достижения поставленных целей;
- обеспечение надежной реализации поставленных целей необходимыми ресурсами;
- контроль и анализ достижения поставленных целей и их оценку [4].

По своей сути стратегический подход к управлению инновационным развитием региона предусматривает поиск ответов на основные вопросы:

– какой должна быть система СУИРР в будущем и каково ее состояние в настоящее время;

– как перейти из состояния, в котором находится система на современном этапе, к тому состоянию, которое обеспечит достижение поставленных целей в будущем?

В этой связи следует выделить два основных направления стратегического анализа: анализ внешних и внутренних условий, предполагающий анализ инновационного потенциала региона. Проведение анализа инновационного потенциала региона направлено на выявление всех аспектов функционирования данной системы, определение наличия и степени эффективности использования ресурсов. Данный анализ позволяет сформулировать конкурентные преимущества региона, определить конкретные сферы деятельности, требующие немедленного вмешательства со стороны управляющей подсистемы для обеспечения устойчивости и возможности функционирования управляемой подсистемы.

В свою очередь, анализ внешних условий направлен на выявление основных направлений изменений системы стратегического управления. Главной задачей данного анализа является определение резервов развития, предупреждение негативных явлений в деятельности региона, рационализация управления регионом и прогнозирование тенденций его функционирования на основе получения достоверной системной информации, которая в дальнейшем послужит основой для выбора оптимального стратегического курса инновационного развития региона.

После проведения анализа внешней и внутренней среды региона должна быть определена стратегия региональной инновационной политики, которая учитывала бы особенности инновационного потенциала данного региона и могла бы повысить его конкурентоспособность по сравнению с другими регионами.

Анализируя существующий опыт СУИРР, следует отметить важность определения инновационных приоритетов развития на региональном уровне, способных выполнять роль встроенных в экономическую систему стимуляторов инновационных процессов и выступать важной предпосылкой реализации стратегии региональной инновационной политики. При этом стратегия региональной инновационной политики рассматривается как необходимая составляющая системы СУИРР. В этом контексте на первый план выходят задачи создания целостной концептуально-стратегической, политико-правовой и организационной инфраструктуры, с помощью которой могут быть реализованы установленные стратегические цели.

Процесс СУИРР можно представить в виде определенной последовательности этапов (рис. 2), прохождения которых обеспечивает рост и укрепление инновационных позиций региона в экономическом пространстве. На этапах разработки, согласования, выполнения, координации и корректировки происходит определение соответствия стратегии инновационным приоритетам развития региона.

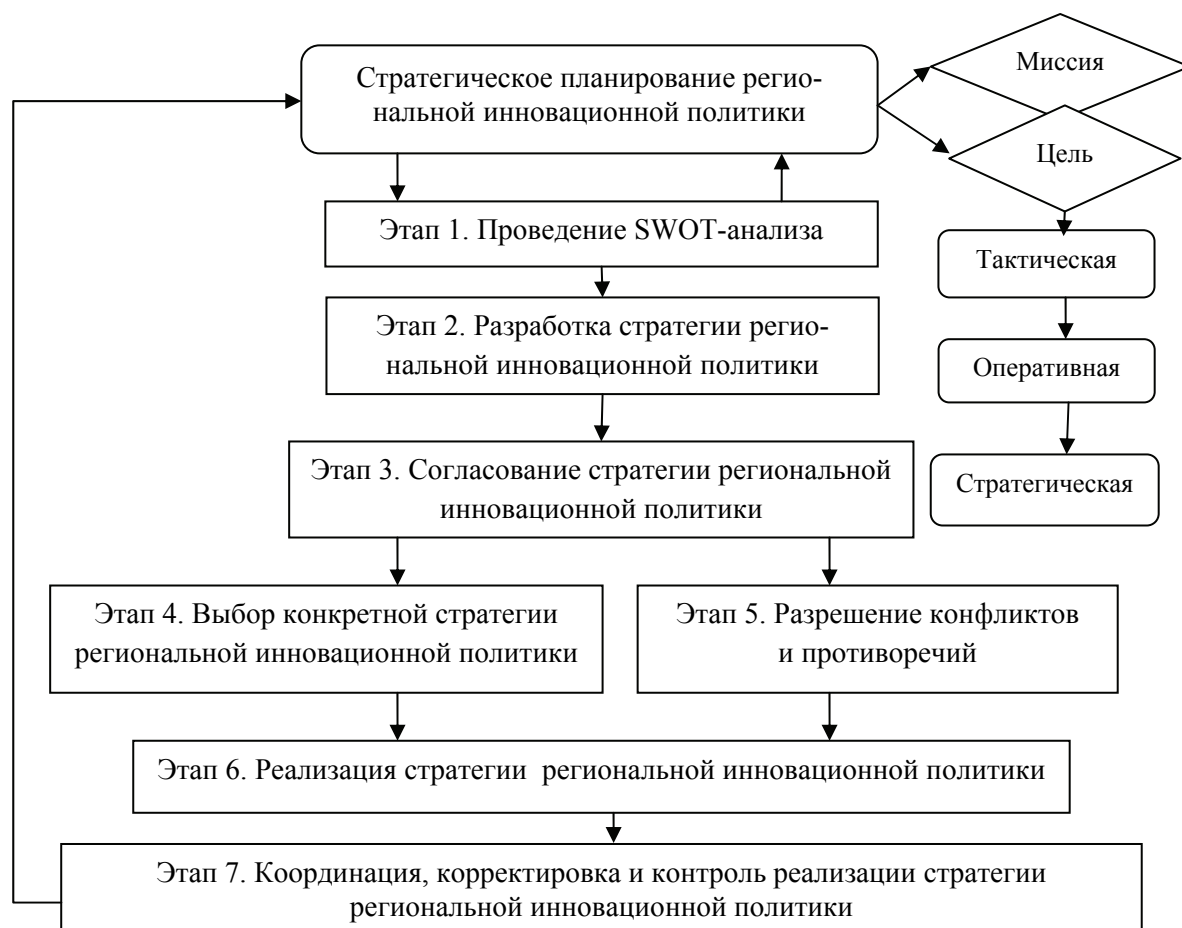


Рис. 2. Процесс реализации СУИРР

Все аспекты системного подхода по формированию и функционированию данной системы направлены на достижение главной цели СУИРР, которая заключается в повышении уровня инновационного развития путем разработки и внедрения экономико-организационных мероприятий для достижения конкурентоспособности региона.

СУИРР является непрерывным процессом, так как постоянно возникает необходимость внесения корректирующих уточнений, а контроль реализации стратегии региональной инновационной политики обеспечивает обратную связь в случае достижения целей управления. Таким образом, СУИРР охватывает широкий круг проблем, находящихся под влиянием неконтролируемых внешних факторов, решение которых ориентировано на достижение инновационных целей региона в перспективе [5, с. 255].

Устойчивое функционирование системы СУИРР должно иметь такой функциональный смысл и структурные особенности, которые позволяют достичь поставленных целей, решая проблему защищенности деятельности данной системы от негативного влияния параметров внешней среды и адаптации к современным условиям хозяйствования. При решении вышеуказанной проблемы одной из центральных задач является дальнейшее совершенствование принципов и организационно-методических подходов к СУИРР, что во многом определяет их успех в условиях рыночной экономики.

Таким образом, исследование процесса реализации СУИРР диктует необходимость применения системного подхода, фокусирует внимание не только на инновационном развитии региона, но и на окружающей его среде. Система СУИРР синтезирует цели, задачи, функции, принципы, определяет концепцию, стратегию и механизм реализации региональной инновационной политики, характеризующие ее социально-экономическую эффективность (рис. 3).

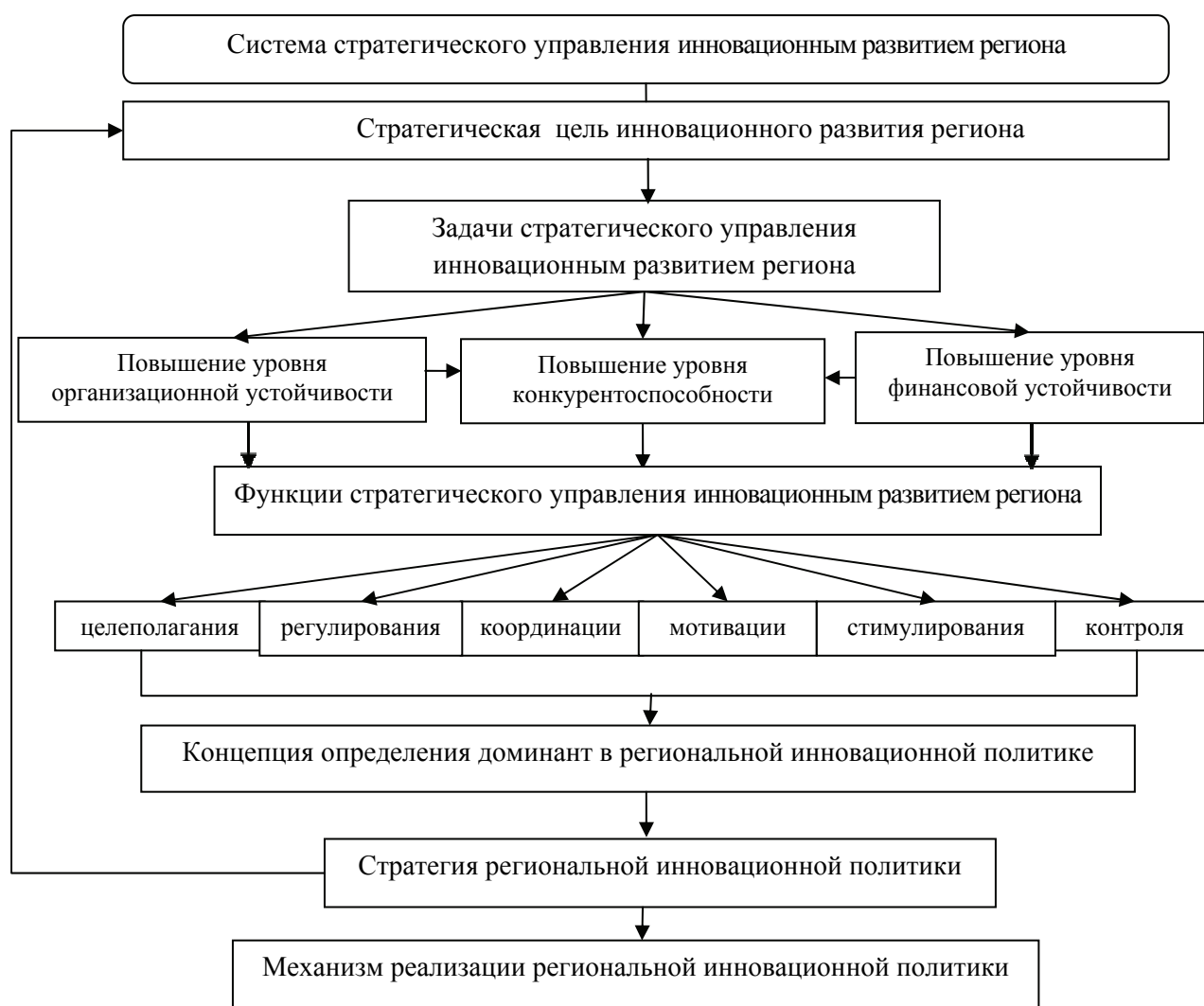


Рис. 3. Система СУИРР

Таким образом, система СУИРР позволит существенно повысить конкурентоспособность региона на основе новых стратегических подходов и альтернатив, которые будут способствовать повышению эффективности использования имеющегося инновационного потенциала и как следствие – повышению уровня инновационного развития региона в целом.

Литература

1. Рожков В.О. Удосконалення системи управління конкурентоспроможністю промислового підприємства / В.О. Рожков // Макроекономічне регулювання інвестиційних процесів та впровадження стратегії інноваційно-інноваційного розвитку в Україні: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 23-24 жовт. 2008 р.). – К.: РВПС України НАН України, 2008. – Ч. 3. – С. 20–21.
2. Хачатурян Х.В. Інноваційні зміни у функціях і стратегічних орієнтирах системи державного управління [Електронний ресурс] / Х.В. Хачатурян. – Режим доступу: <http://www.nbuiv.gov.ua/e-journals/DUTP/2005-2/txts/phil0/05xxvsdu.pdf> (дата обращения: 28.10.15).
3. Осовська Г.В. Проблеми соціально-економічного розвитку регіону: монографія / Г.В. Осовська, С.М. Рижук, А.І. Величку. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 342 с.
4. Николаев М.А. Механизм управления инвестиционной деятельностью в регионе: монография / М.А. Николаев, Д.П. Малышев. – Псков: Издательство ПсковГУ, 2012. – 316 с.
5. Ремеслова, О.Л. Основные направления развития стратегического управления в деятельности предприятий гостиничного хозяйства / О.Л. Ремеслова // Вісник Донецького університету. – 2007. – Вип. 1. – С. 248–255.

Калинушкина Валерия Андреевна

kalinushkina.v.a@ya.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,

кандидат экономических наук

УДК 336.61

КОНЦЕПЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОПЫТА СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Аннотация

Промышленная политика занимает одно из центральных мест в реформе экономики. В настоящее время к ней можно отнести систему государственной поддержки предприятий, протекционистские меры торговой политики и льготные режимы для инвестирования. Однако эти виды промышленной политики зачастую не связаны между собой, не подчинены целям устойчивого развития.

Ключевые слова

Промышленная политика, экономические риски, инвестиции, торговая политика, протекционистские меры

Kalinushkina V.A.

kalinushkina.v.a@ya.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

PhD, Associate Professor Department of Economics and Finance of enterprises and industries

THE CONCEPT OF INDUSTRIAL POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION ON THE EXAMPLE OF THE EXPERIENCE OF THE COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

Abstract

Industrial policy occupies a Central place in the reform of the economy. Currently this can include the system of state support of enterprises, protectionist trade policies and preferential treatment for investment. However, these types of industrial policies are often not linked, not subordinated to goals of sustainable development.

Keywords

Industrial policy, economic risks, investments, trade policy, protectionist measures.

Промышленная политика подразумевает ряд мер, направленных на поддержание и развитие производственного сектора экономики. Чаще всего, говоря о промышленной политике, подразумевают поддержку экспорта, привлечение прямых иностранных инвестиций и развитие новых отраслей экономики.

Теоретической основой существования промышленной политики являются внешние эффекты. Так называемые Маршалловы экстерналии (внешние эффекты, возрастающие вместе с увеличением размера отрасли) связаны со скрытыми конкурентными преимуществами, которые не всегда могут быть реализованы без государственного вмешательства. Эта идея обосновывает проведение промышленной политики, направленной на развитие отраслей, которые обладают скрытыми конкурентными преимуществами.

Более распространенной концепцией, объясняющей государственную поддержку новых отраслей, являются динамические конкурентные преимущества.

Согласно этой теории, конкурентные преимущества могут смещаться во времени от одних отраслей к другим (более наукоемким). В то же время существующие конкурентные преимущества влияют на инновации, которые будут определять преимущества в будущем. Сегодняшнее равновесие может идти вразрез с долгосрочными целями, и государственные интервенции согласно этой теории должны поддерживать ориентацию экономики на долгосрочное развитие. Поддержка новых отраслей и предприятий, которые будут способствовать росту конкурентоспособности экономики в будущем, является наиболее распространенным аргументом в пользу активной промышленной политики.

Развитие новых отраслей. Некоторые исследования, проведенные на примере конкретных отраслей, защищаемых государством, показали, что протекционизм ведет к более высокому росту в отрасли. Вместе с тем защита определенных отраслей приводит к потерям в чистом благосостоянии, которые возникают вследствие неэффективного распределения ресурсов. Другие исследования, базирующиеся на изучении динамики производительности, показывают, что протекционизм не только не ускоряет ее рост, но и может привести к потерям.

Одна из проблем исследований промышленной политики в отношении новых отраслей состоит в том, что они не учитывают мотивы, которые были положены в основу политики. Проведение интервенций не всегда можно объяснить наличием внешних эффектов: недавние работы на примере Индо-

незии показывают, что фирмы, имеющие политические связи, чаще получают защиту от государства. Если бы промышленная политика была меньше ориентирована на поиск ренты, оптимизацию налоговых поступлений и другие интересы, то она была бы сконцентрирована на отраслях, где внешние эффекты намного более значительны. В таком случае интервенции могут быть куда более результативными.

Имеет большое значение и специфика сектора. В недавних работах показано, что страны, защищающие наукоемкие отрасли, растут быстрее, чем страны, защищающие трудоинтенсивные производства.

Поддержка экспорта. Внимание экономистов также обращено на изучение внешнеторговой политики. Эмпирические исследования доказывают, что более открытая экономика и политика, поддерживающая торговлю, ассоциируется с более высоким экономическим ростом. То, с помощью каких механизмов открытость экономики влияет на рост, является перспективным направлением для исследований. Изучение этих механизмов является особенно важным с точки зрения политики. Внешнеторговая политика будет отличаться, если выгоды от открытости происходят из импорта капитальных товаров и технологий или если выгоды происходят из повышения уровня конкуренции за счет внешнего рынка и более эффективного распределения ресурсов.

Привлечение прямых иностранных инвестиций. Некоторые страны нацелены на привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) для повышения технологического уровня местных предприятий. Действительно, фирмы, которые получают ПИИ или были приобретены иностранными корпорациями, имеют более высокую производительность, чем другие местные компании той же отрасли. В такой ситуации существуют положительные вертикальные внешние эффекты: благодаря повышению производительности развиваются поставщики и покупатели, формируются кластеры. Тем не менее горизонтальные внешние эффекты (влияние на другие местные компании той же отрасли) являются нулевыми или даже негативными. Если целью политики поддержки прямых иностранных инвестиций является привлечение новых технологий, то такая цель едва ли может быть достигнута. Некоторые исследователи отмечают, что налоговые льготы и другие привилегии для иностранных инвесторов могут отрицательно сказываться на работе их местных конкурентов. С другой стороны, в иностранных предприятиях был отмечен более высокий уровень зарплаты. Остается вопросом, является ли более высокий уровень оплаты труда следствием лучшей квалификации персонала или других причин.

Как снизить риски провалов государства? Каковы принципы промышленной политики? Оценить, насколько эффективным окажется дизайн промышленной политики, до ее осуществления достаточно сложно. Тем не менее существует ряд общих принципов, благодаря которым политика может быть более успешной:

1. *Стимулирование только новых для экономики отраслей.* Основной целью промышленной политики является диверсификация экономики и создание новых конкурентных преимуществ.

2. *Должны существовать четкие критерии успеха и провала промышленной политики.* Эти критерии помогают отслеживать расходование средств и не позволяют продолжать получать поддержку в случае низких результатов.

3. *Необходим встроенный механизм прекращения реализации мер промышленной политики в случае их неэффективности.* Во избежание «замораживания» ресурсов на долгое время каждая мера поддержки должна иметь такой встроенный механизм и четкие временные рамки реализации.

4. *Поддержка должна быть направлена на виды деятельности, а не на отрасли.* Этот принцип облегчает структурирование поддержки и позволяет корректировать конкретные провалы рынка.

5. *Поддерживаемые виды деятельности должны иметь явный потенциал с точки зрения внешних и демонстрационных эффектов.* Нет смысла поддерживать вид деятельности, если эффект не распространится на других, особенно в виде инвестиций, информационных или технологических внешних эффектов.

6. *Ответственность за проведение промышленной политики должна быть возложена на органы с соответствующей компетенцией.*

7. *Органы с четкой ориентацией на результат и имеющие политическую власть на самом высоком уровне должны следить за деятельностью исполнителей промышленной политики.* Необходимая для исполнителей автономность не должна приводить к отсутствию подотчетности.

8. *Органы, ответственные за продвижение политики, должны поддерживать коммуникацию с частным сектором.* Контакты с предпринимателями и инвесторами формируют информационную базу, необходимую для дальнейшего принятия решений.

9. *Даже в оптимальном случае ошибки, ведущие к «выбору проигравших» (неперспективных проектов), будут случаться.* Задача не в том, чтобы минимизировать риск ошибки, а в том, чтобы *минимизировать издержки совершения ошибок.*

10. Мероприятия по продвижению должны иметь способность к обновлению, чтобы цикл открытия стал непрерывным. Потребности и условия производительного открытия меняются со временем, что подразумевает способность исполнителей промышленной политики перестраиваться и видоизменяться в соответствии с этими условиями и потребностями. Поскольку по мере реализации промышленной политики ее ключевые цели должны постепенно достигаться, на их место должны приходить новые.

Относительно недавно промышленная политика заняла важное место в повестке дня структурных реформ в Европейском союзе. В 2010 г. Европейская комиссия (ЕК) утвердила ключевую инициативу «Единая промышленная политика в эпоху глобализации» в рамках стратегии рационального, устойчивого и вовлекающего роста «Европа 2020». В этом документе она понимается в широком смысле и включает:

- те виды политики, которые влияют на издержки, цены и инновационную конкурентоспособность промышленности и промышленных секторов;
- все остальные меры, которые влияют на конкурентоспособность промышленности (политика в области транспорта, энергетики, охраны природы, социальной защиты, защиты прав потребителей, политика в области общего рынка и торговая политика) [1].

Хотя промышленной политике и отводится центральное место в стратегии «Европа 2020», она не является самодостаточной и ее цели подчинены общим целям указанной стратегии. В частности, ЕК отмечает, что «полная жизни и высококонкурентоспособная промышленность ЕС может обеспечить ресурсы и многие решения для социальных вызовов, стоящих перед ЕС» [2].

В 2012 г. ЕК представила мониторинг реализации промышленной политики, а в январе 2014 г. в сообщении «К промышленному возрождению Европы» – ее основные приоритеты. Упрощенно дизайн промышленной политики (основные направления – pillars) и их компоненты/приоритеты) представлен в таблице.

Кроме того, в указанных документах содержится перечень целевых показателей, инструментов мониторинга их достижения, а также конкретных мер каждого из направлений промышленной политики. Таким образом, европейский вариант промышленной политики сфокусирован на развитии инновационных технологий в промышленности и повышение ее конкурентоспособности через улучшение доступа к финансам, повышение качества человеческого капитала, а также реализацию мер по дополнительной защите мест-

ных производителей на общем рынке и поддержке их экспортной деятельности. Ее цели согласованы со средне- и долгосрочными целями развития ЕС и имеют более или менее четкое количественное выражение.

Направления и приоритеты промышленной политики ЕС

Направления	Приоритеты
Инвестиции в инновации	Продвинутое промышленные технологии для чистого производства; Ключевые передовые технологии; Продукты на основе биоматериалов; Сбалансированная политика в области промышленности, строительства и полезных ископаемых; Транспортные средства и суда с низким уровнем загрязнения; «Умные» электросети
Улучшение доступа на внутренний и внешний рынки	Улучшение на внутреннем рынке товаров; Стимулирование развития предпринимательства, относящегося к единому цифровому рынку; Защита и поддержка прав интеллектуальной собственности; Дальнейшая поддержка интернационализации европейских МСП; Улучшение доступа к полезным ископаемым
Доступ к финансам и капиталу	Усовершенствование заимствований в реальный сектор экономики через улучшение мобилизации и повышение адресности государственных средств; Высвобождение частных ресурсов через устранение существующих барьеров для венчурных фондов и поддержку трансграничных операций, осуществляемых малыми компаниями
Решающая роль человеческого капитала и навыков	Подготовка рабочей силы к трансформации промышленности через повышение точности ожиданий насчет потребностей в навыках и того, какие навыки окажутся излишними

В России Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». Принят Государственной думой 16 декабря 2014 года, одобрен Советом Федерации 25 декабря 2014 года [3].

Промышленная политика в нем понимается как «комплекс правовых, экономических, организационных и иных мер государственного воздействия на промышленную деятельность, направленных на развитие промышленного потенциала Российской Федерации, обеспечение производства конкурентоспособной качественной продукции, повышение производительности труда, сбалансированное и стабильное развитие промышленности в целях социально-экономического развития и обеспечения безопасности Российской Федерации».

В качестве целей промышленной политики явным образом выделены повышение конкурентоспособности национальной экономики и промышленной продукции, импортозамещение и «стабильное и инновационное развитие промышленности» во имя экономической и технологической безопасности России, то есть промышленная политика в таком понимании стоит обособленно от решения социальных и экологических проблем, хотя формально декларируется, что данный закон является одним из важнейших документов в рамках реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.

Документ также определяет задачи и принципы промышленной политики, однако принципы обособлены от задач и фактически затрагивают различные аспекты предоставления промышленным предприятиям государственной поддержки, в том числе через меры торговой политики. Вводится новый инструмент политики в области привлечения инвестиций – «специальный инвестиционный контракт» (аналог белорусского «инвестиционного соглашения»), позволяющий предоставлять инвесторам практически любые льготы на срок до 10 лет. Особое место в документе отводится промышленной политике в оборонно-промышленном комплексе (ОПК). Предполагается, что промышленная политика в ОПК сделает его «эффективным инновационным ресурсом», нацеленным, однако, исключительно на нужды вооруженных сил и самого ОПК.

Очевидно, что концепция промышленной политики в России находится в стадии становления, однако в нынешнем виде она представляет собой скорее набор патерналистских и протекционистских мер, цели которых не согласованы с общеэкономическими и социальными целями развития страны. Вероятно, реализация промышленной политики в предлагаемом виде может повысить эффективность ОПК и даже способствовать некоторому ускорению роста в промышленности, однако ценой значительных потерь в эффективности вследствие нерационального перераспределения ресурсов и внесения существенных искажений в работу рынков.

Литература

1. European Commission (2010). An Integrated Industrial Policy for the Globalisation Era. Putting Competitiveness and Sustainability at Centre Stage, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions COM (2010) 614 [Электронный ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/danmark/documents/alle_emner/konkurrence/101028_communication_on_industrial_policy_en.pdf (дата обращения 11.09.2015).
2. European Commission (2014). For a European Industrial Renaissance, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions COM (2014) 14 final [Электронный ресурс]. URL: <http://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2014/EN/1-2014-398-EN-F1-1.Pdf> (дата обращения 15.09.2015).
3. Федеральный закон Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». Российская газета от 12.01.15 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2015/01/12/promyshlennost-dok.html> (дата обращения 01.10.15).
4. Калинушкина В.А. Новый дизайн промышленной политики // Форсайт «Россия»: дизайн новой промышленной политики. Санкт-Петербургский международный экономический конгресс – СПЭК-2015: Сборник материалов / Институт нового индустриального развития (ИНИР) им. С.Ю. Витте. – СПб., 2015. – С. 367.
5. Калинушкина В.А. Промышленная политика: новый дизайн, концептуальные рамки / XI Международная научно-практическая конференция «Современные концепции научных исследований» // Евразийский союз ученых (ЕСУ). – 2015. – № 2 (11). – Ч. 1. – С. 67.

Круглова Инна Александровна

inna_kruglova@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург,

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,

кандидат экономических наук, кандидат юридических наук

УДК 339.9

**ФОРМИРОВАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ
В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН:
ВАРИАНТЫ НАЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ**

Аннотация

В статье рассматриваются экономические и социальные последствия для национальной экономики в различных регионах мира формирования и функционирования особых экономических зон.

Ключевые слова

Иностранные инвестиции, прямые иностранные инвестиции, зона свободной торговли, особая экономическая зона, промышленная зона.

Kruglova I.A.

inna_kruglova@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Associate Professor, candidate of economic Sciences,

candidate of legal Sciences

**THE FORMATION AND FUNCTIONING OF THE GLOBAL ECONOMY
IN SPECIAL ECONOMIC ZONES:
OPTIONS FOR NATIONAL DEVELOPMENT**

Abstract

The article examines the economic and social consequences of the formation and functioning of special economic zones for the national economy in various regions of the world.

Keywords

Foreign investments, foreign direct investment, free trade zone, special economic zone, industrial zone.

В условиях растущей мировой конкуренции и в результате поиска новых способов развития экономик создание особых экономических зон способствует формированию точек роста не только во внешнеторговой сфере, но и в организации промышленно-производственных комплексов и инновационных секторов развития экономики внутри страны.

За последние тридцать лет можно проследить процесс активизации образования особых экономических зон в качестве инструмента интенсификации развития экономики различных стран мира. Стоит отметить тот фактор, что в последние несколько лет в России идет активная работа по изучению теории и опыта использования принципов функционирования особых экономических зон, а также внедрения практических навыков по их использованию другими государствами. Государство при этом стало больше уделять внимание выделению средств на соответствующие программы и проекты.

Словосочетание *особая экономическая зона (ОЭЗ)* обычно используется как общий термин для обозначения любых современных экономических зон. ОЭЗ (иначе – свободная экономическая зона) называют географические регионы в пределах государства, на которые распространяются либеральные законы и экономическая политика для поощрения иностранного капитала в производстве товаров и услуг на экспорт. Они широко распространены во всем мире в рамках общей стратегии экономического развития различных стран.

В мире существует в настоящее время более 3500 свободных экономических зон в более чем 135 странах, на эти зоны приходится более 70 млн рабочих мест, а годовой оборот, по разным подсчетам, достигает 700 млрд долларов (рис.).

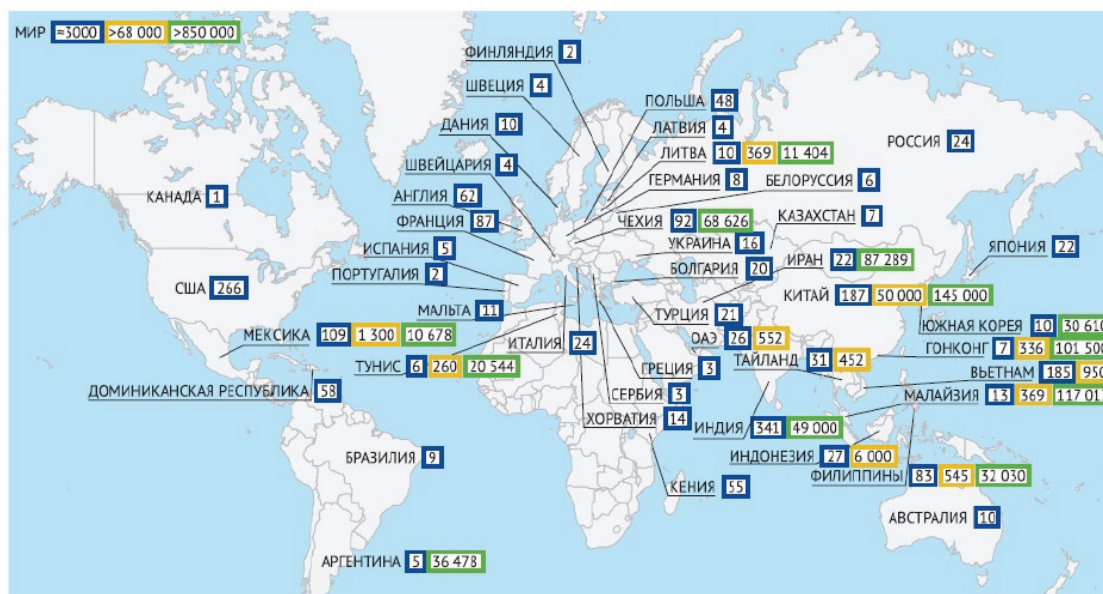


Схема расположения свободных экономических зон в мире [2]

В свободных экономических зонах, как правило, условия бизнеса и торговли отличаются от функционирующих в остальной части страны. Все ОЭЗ расположены в пределах государственных границ. Цели создания и функционирования особых экономических зон включают в себя: увеличение показателей торговли, рост объема инвестиций, создание новых рабочих мест, а также внедрение эффективного управления. Для поощрения и привлечения бизнеса в ОЭЗ создаются коммерческие условия с более благоприятными условиями ведения хозяйственно-экономической деятельности. Элементами, влияющими на инвестиции, как правило, являются льготные тарифы на налогообложение, благоприятные условия для торговли, различные квоты, более лояльное таможенное и трудовое законодательство. Кроме того, компаниям могут быть предложены налоговые каникулы.

Создание специальных экономических зон может быть мотивировано желанием привлечь прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Одним из преимуществ для компании, находящейся в особой экономической зоне, является то, что у нее может появиться возможность производить и продавать товар по глобально конкурентоспособной цене. Для каждой страны обоснование хозяйственной деятельности экономической зоны индивидуально.

Однако несмотря на достаточно обширный список положительных эффектов, которые получает экономика от функционирования ОЭЗ, нет четкого понимания, в какой степени ОЭЗ на практике стимулирует прямое иностранное инвестирование и как в результате этого влияет на местную экономику. Концепция ОЭЗ в значительной степени сформировалась впервые в Китае, где свободные экономические зоны способствовали прямому иностранному инвестированию (в настоящее время до 45% от общего объема ПИИ в Китае принимают ОЭЗ) [10]. Модель ОЭЗ была также успешно реализована в Польше и на Филиппинах, где почти 35% притока ПИИ приходилось на ОЭЗ [1]. В Китае главными особыми экономическими зонами являются Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь, города и провинции Хайнань. Также функционирует более чем 100 национальных зон экономического и технологического развития, 15 национальных областей, 14 зон приграничной торговли и сотрудничества в самом широком смысле [10].

При наличии в долгосрочной стратегии развития свободных экономических зон в течение нескольких лет была создана и начала реально функционировать система специальных региональных формирований ОЭЗ (1979), открытых городов со своими зонами технико-экономического развития (середина 1980-х гг.) и открытых регионов (1987). В результате в приморских

провинциях и основных городах Китая была сформирована благоприятная социально-экономическая и организационная среда [5].

Основной целью китайской стороны являлось увеличение за счет иностранных инвестиций стимулирования производства товаров народного потребления, повышение показателей экспорта товаров, создание высокотехнологических и наукоемких производств. Благодаря автономии местных властей наиболее выгодный льготный режим создавался в зонах в восточных и южных прибрежных частях страны. Они в свою очередь стали промышленными центрами экспортного и высокотехнологического производства.

Успешное создание и функционирование ОЭЗ превратило небольшие деревни и поселения в основные промышленно развитые центры Китая, создавая рабочие места для населения от 10 до 20 млн человек, обеспечивая экономический рост национальной экономики и получение инвесторами доходов, оказывая стимулирующий эффект на создание для населения социально ориентированных проектов. Тем не менее, практика функционирования ОЭЗ за последние 10 лет показала, что общее стремление к увеличению темпов роста экономического благосостояния привело к снижению эффективности экономической политики, использованию неоправданно больших ресурсов и экологическим издержкам.

В глобальном плане вклад ОЭЗ несколько меньше. Работа только некоторых из сотен существующих ОЭЗ способствовала значительному увеличению экспорта наряду с экономическими выгодами для национальных экономик или внедрением новых технологий и модернизацией производства.

При наличии экономически успешных ОЭЗ, например, таких как Шеннон (Ирландия) или Шэньчжэнь (Китай), можно привести примеры около десяти неудачных – в Филиппинах, Малайзии, Бразилии, Мексике, Колумбии, Шри-Ланке, Бангладеш, Индии [9]. Последствиями формирования и деятельности таких зон стали снижение норм охраны окружающей среды, норм и требований по охране и безопасности жизнедеятельности населения, отток населения с территории ОЭЗ. Тем не менее, в числе успешных зон целесообразно назвать Сингапур, Республику Корею, Иорданию, Маврикий [9].

Как хорошо известно, целями формирования и работы ОЭЗ, как правило, являются создание условий и активизация экономической деятельности в пределах ОЭЗ; стимулирование экспорта товаров и услуг; содействие притоку внутренних и внешних инвестиций; создание новых рабочих мест и улучшение условий трудоустройства; развитие объектов коммерческой и социальной инфраструктуры. Увеличение экспортных операций и объемов ПИИ

позволяет расширить количество проектов с участием государства (например, проекты государственно-частного партнерства), что в конечном итоге приводит к развитию инфраструктуры международного уровня, способствует экономическому росту, росту занятости, повышению уровня жизни и т. д.

Например, в Чехии государственная поддержка представляется в виде прямых грантов, субсидирования процентных ставок и предоставления безвозмездной финансовой помощи из государственного бюджета, а также в виде безвозмездной или льготной передачи государственных активов для поддержки развития промышленных зон. Данная программа направлена в первую очередь на повышение конкурентоспособности инвестиционного климата, особенно в экономически неблагополучных или структурно пострадавших регионах страны, и имеет целью создание новых рабочих мест [6].

Многие страны используют свои собственные варианты особых экономических зон и национальную терминологию для их названия и описания. Например, в Мексике такие зоны называются «сборочными» [10]; в Камеруне, Гане, Иордании – это «промышленные зоны»; на Филиппинах – «особые зоны экспортной переработки» [8]; в России – «свободные экономические зоны».

Несмотря на различия в определении, каждая ОЭЗ работает в целях увеличения объемов торговли, ориентированной на экспорт через применение стимулирующих механизмов, адресованных инвесторам и производителям.

При этом, несмотря на огромное количество ОЭЗ в мировой экономике, большинство из них сосредоточено всего в нескольких странах. Прежде всего, в Китае, который показал самый успешный и прибыльный опыт реализации ОЭЗ. Большинство свободных экономических зон Китая являются обширными по территории и специализируются в узком диапазоне продуктов и услуг – товары массового производства и потребления, требующие большого участия фактора труда. В России в настоящее время функционирует 28 ОЭЗ четырех различных типов, из которых 14 – туристско-рекреационные, 6 – промышленно-производственные, 5 – технико-внедренческие и 3 – портовые [4].

Регулирующие процедуры, первоначально применяемые в ОЭЗ, со временем претерпели изменения. Некоторые механизмы стимулирования, входившие в программы формирования ОЭЗ и включавшие предложения для коммерческой и производственной деятельности, позволяли разработчикам зоны поставлять все необходимое для зоны с акцентом на развитие частного сектора, при этом минимально учитывались требования трудового и экологического законодательства. Это были наилучшие условия для развития эффективных с финансовой точки зрения и выгодных ОЭЗ.

Многие страны сформировали собственные уникальные торговые зоны, чтобы сконцентрировать в них свои законы, обычаи, ресурсы и торговую практику. Некоторые из этих разработок были успешными, например, такие как ОЭЗ Шэньчжэнь в Китае. Другие попытки создания ОЭЗ, такие как в Намибии, были менее успешными: здесь не удалось создать эффективные ОЭЗ, так как социальные, экологические и политические издержки воспрепятствовали достижению финансового успеха.

Сложности, связанные с развитием и управлением свободных экономических зон, требуют, чтобы страна, создающая подобную зону, в полной мере оценила все риски и выгоды еще до начала реализации проекта. Мотивацией для создания ОЭЗ могут стать инвестиционные преимущества, которые предоставляются компаниям в виде налоговых льгот и новых технологий, однако некоторые из этих преимуществ рискуют сойти на нет, так как их вклад могут перевешивать экономические, социальные и экологические издержки создания ОЭЗ.

Для таких разных по уровню экономического развития стран, как Китай и Маврикий (ОЭЗ) мощным инструментом для привлечения иностранных инвестиций было содействие экспортно ориентированному росту и созданию новых рабочих мест [8]. Но для многих других экономик результаты создания ОЭЗ были менее обнадеживающими.

Хотя вопрос положительных и отрицательных последствий функционирования ОЭЗ для национальных экономик остается дискуссионным, понятно, что политиков все чаще и чаще привлекает вопрос создания ОЭЗ как инструмента развития торговли, инвестиций, промышленной политики, политики экономического развития регионов. С середины 1980-х гг. в мировой экономике наблюдается увеличение количества ОЭЗ практически во всех регионах мира, в том числе в развивающихся странах. Параллельно с этим ростом свободные экономические зоны претерпевают значительные, как по форме, так и в сфере деятельности, изменения, вызванные меняющимися условиями мировой торговли и инвестиций: происходит переход от традиционных зон экспортной переработки к более крупным и гибким моделям ОЭЗ. Этот новый контекст принесет дополнительные возможности для применения данных моделей ОЭЗ в развивающихся странах, но вместе с тем приведет и к возникновению новых проблем для их успешной разработки и реализации.

Начиная с 1990 г. популярность ОЭЗ в качестве инструмента политики сильно возросла. База данных Всемирного банка о специальных экономиче-

ских зонах информирует о 176 зонах в 47 странах в 1986 г., а к 2006 г. этот показатель вырос до 3500 зон в 130 странах. Согласно докладу Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в 2015 г., в мире насчитывается уже более 4500 свободных экономических зон [8].

Традиционные ОЭЗ были разработаны, чтобы привлечь инвестиции, позволяя странам лучше использовать ключевой источник сравнительных преимуществ: невысокую стоимость рабочей силы, который был мало используем из-за низкого уровня внутренних инвестиций и барьеров (например, нормативных, инфраструктурных), которые сдерживали приток ПИИ. Эти ОЭЗ действовали на основе простых принципов: разрешение инвесторам осуществлять импортные и экспортные операции без уплаты пошлин и выполнения определенных условий; упрощение лицензирования и других нормативных процедур (как правило, освобождение фирмы от обязательств по выплате корпоративных налогов, НДС или других местных налогов). На самом деле последние исследования показывают, что основная инфраструктура обеспечивает экономический успех создания экономической зоны, в то время как дополнительные стимулы не оказывают существенного измеримого эффекта.

Обращаясь к российскому опыту развития подобных зон, необходимо отметить, что в России налоговые и таможенные преференции, предоставляемые субъектам ведения бизнеса в ОЭЗ, являются третьим среди основных инструментов государственного регулирования ОЭЗ после государственной поддержки развития инфраструктуры территорий и упрощения административных формальностей [7]. Соответственно в дополнение к модернизации экономики приоритетными задачами являются привлечение иностранного капитала и получение передового управленческого опыта. Однако при формировании благоприятного инвестиционного климата не следует переоценивать вклад иностранных инвестиций в развитие экономики региона, поскольку международная практика показывает, что в развивающихся странах инвесторы предпочитают вкладывать средства в краткосрочные быстро окупаемые проекты, после чего они покидают ОЭЗ, и только незначительный капитал направляется на развитие инфраструктуры региона. Более того, опыт развивающихся стран также показывает, что эффективность российских ОЭЗ зависит от правильного территориального расположения таких зон. В России именно приграничные области, в которых существуют устоявшиеся экономические отношения с соседними государствами, имеют наиболее выгодные позиции.

На основе анализа примеров неудачного опыта создания и функционирования зон в различных регионах мира на сегодняшний день можно привести следующие рекомендации, которые следует учитывать при организации и развитии ОЭЗ в России.

Во-первых, крайне важно отделять в проектах создания зон политическую поддержку от политических целей. Проекты должны быть тщательно разработаны на основе четкого стратегического плана развития с коммерческой составляющей.

Во-вторых, успех ОЭЗ почти всегда связан с конкурентоспособностью национальной экономики и инвестиционным климатом в стране. В противном случае, независимо от процессов, протекающих внутри зоны, субъекты ОЭЗ сталкиваются при выходе за пределы зоны с проблемами взаимодействия с субъектами мирового рынка.

В-третьих, четкая и прозрачная правовая и нормативная база закрепляет стратегию проекта и устанавливает «правила игры» для всех заинтересованных сторон (де-юре). И равное значение имеет реализация проекта на практике, то есть де-факто. Во многих особых экономических зонах органы, ответственные за разработку и продвижение проекта, не осуществляют данные функции ввиду нехватки ресурсов, потенциала, полномочий.

Для успешной реализации проектов ОЭЗ в долгосрочной перспективе зоны, в свою очередь, должны вносить свой вклад в структурную трансформацию экономики страны, включая диверсификацию производства, экономическую модернизацию. Действительно, можно привести классический пример Китая в создании специальных экономических зон, когда зоны были использованы в качестве средства для проверки либеральных экономических реформ и постепенно распространялись все шире по мере развития экономики.

Одно из основных различий между проектами зон, которые были успешными и устойчивыми, и теми, которые стали либо убыточными, либо застойными, это степень их интегрированности в экономику страны в контексте национальной экономической политики.

Особые экономические зоны должны предлагать инвесторам лучшие условия для ведения бизнеса, индивидуальные решения проблем, с которыми сталкиваются предприятия, стремящиеся стать конкурентноспособными на мировом рынке.

Достижение успеха проектов создания зон в будущем потребует принятия более гибких подходов к использованию инструментов специальных экономических зон, чтобы превратить большую часть факторов производства

страны в сравнительные преимущества. Это потребует, прежде всего, изменения в мышлении, то есть перехода от традиционной ориентации на фискальные стимулы и стоимость фактора труда к сосредоточению на содействии в создании более эффективной бизнес-среды, в повышении конкурентоспособности на уровне компании, национальной экономической интеграции, к внедрению инноваций и обеспечению социально-экономической устойчивости.

Литература

1. Архипов А.Ю., Павлов П.В., Татарова А.В. Институты особой экономической зоны и приграничной торговли как структуры эффективного развития международной инвестиционной деятельности: Монография. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011. – URL: http://www.aup.ru/books/m1497/2_2.htm (дата обращения 17.12.15).
2. Годовой отчет открытого акционерного общества «Особые экономические зоны» за 2014 год. – URL: http://www.russez.ru/disclosure_information/oa_o_ez/ (дата обращения 30.11.15).
3. Костюнина Г.Н. Промышленно-производственные зоны в зарубежной практике (на примере Мексики) // Российский экономический вестник. – 2008. – № 9. – С. 17.
4. Ледовских А.А., Круглова И.А. Особенности особых экономических зон России. Основные перспективы развития // Ученые записки МБИ. – 2014. – № 10. – С. 56.
5. Функционирование и развитие особых экономических зон. Мировой опыт организации ОЭЗ в Китае на примере реализации свободной экономической зоны в провинции Гуандун. – URL: <http://mirznanii.com/info/rekomendatsii-po-ispolzovaniyu-opyta-kitaya-po-organizatsii-svobodnykh-ekonomicheskikh-zon-v-rossii-zaklyuchenie> (дата обращения 30.11.15).
6. Чехия. Регулирование свободных (особых) экономических зон. – URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/cz/about_cz/laws_ved_cz/special_area_cz (дата обращения 15.12.15).
7. Alekseeva L.V., Nikonova T.V., Yusupova L.M. Russia's Anti-Offshore Policy in the Global Economic System. Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2014. – С. 145–146 [Электронный ресурс]. – URL: <file:///C:/Users/Inna/Downloads/4952-19278-2-PB.pdf> (дата обращения 17.01.16).

8. Enhancing the Contribution of Export Processing Zones to the Sustainable Development Goals. P. 4 [Электронный ресурс]. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d5_en.pdf (дата обращения 17.01.16).
9. Thomas Farole, Gokhan Akinci. Special Economic Zones Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. The International Bank for Reconstruction and Development. – 2011. – С. 2–7, 25–45, 69–100, 101–125, 227–244 – [Электронный ресурс]. URL: <http://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/2341/638440PUB0Exto00Box0361527B0PUBLIC0.pdf> (дата обращения 17.01.16).
10. China's Special Economic Zones. World Bank – [Электронный ресурс]. URL: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/Event/Africa/Investing%20in%20Africa%20Forum/2015/investing-in-africa-forum-chinas-special-economic-zone.pdf> (дата обращения – 17.01.16).

Амельченко Елена Николаевна

knaugna@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

НГУ физической культуры, спорта и здоровья им. П.Ф. Лесгафта

190121, Санкт-Петербург, ул. Декабристов, 35

Доцент кафедры менеджмента, кандидат экономических наук

Павлов Глеб Стефанович

gspavlov@rambler.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,
кандидат экономических наук

УДК 336

**НАЦИОНАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫЧАГ И ЕГО ЭФФЕКТ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ****Аннотация**

В статье предлагается новый инструментарий для мониторинга глобальных долгов стран мира – национальный финансовый рычаг. Анализируется взаимосвязь роста глобальной задолженности с его эффектом.

Ключевые слова

Глобальная задолженность, государственный долг, национальный финансовый рычаг.

Amelchenko E.N.

knaugna@yandex.ru

Russia, St. Petersburg

National state University of physical culture, sport and health named
after P. F. Lesgaft

190121, St. Petersburg, Dekabristov street, 35

Associate Professor, Department of management,
candidate of economic Sciences**Pavlov G.S.**

gspavlov@rambler.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor of Economics and Finance enterprises and industries
candidate of economic Sciences

NATIONAL FINANTIONAL LEVERAGE AND ITS EFFECT IN CONDITIONS OF GLOBAL INCERTITUDE

Abstract

The paper proposes new tools to monitor global debt of the world – national financial leverage. The interrelation of growth of global debt with its effect.

Keywords

Global debt, Financial Leverage, National Financial Leverage.

После мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. и последовавшего за ним глубочайшего экономического спада многие ожидали, что мировая экономика будет сокращать объем заимствований. Однако вместо этого задолженность стран продолжает расти в абсолютном значении и по отношению к их ВВП. Согласно опубликованному в феврале 2015 г. отчету McKinsey Global Institute [1], с 2007 по 2014 г. глобальный долг мировой экономики вырос на 57 трлн американских долларов, а отношение долга к мировому валовому продукту повысилось на 17% (включая долги финансового сектора). На конец 2014 г. глобальный долг составил 199 трлн долларов в абсолютном значении и 286% мирового валового продукта. Долговое положение отдельных стран зачастую выглядит подчас просто удручающе, например, отношение общего долга Японии к его ВВП составляло 517%. В рейтинге должников Японию догоняют Испания (401%), Китай (282%) и США (269%).

В различных отраслях и географических регионах появляются тревожные для мировой экономики сигналы. Долг Китая стремительно растет, с 2007 г. он вырос в четыре раза. Сектор домашних хозяйств также увеличивает свои заимствования: приблизительно 80% всех стран имеют чрезвычайно высокий уровень общего долга домашних хозяйств, причем 74% его – это ипотечные долги. Непосредственно государственный долг 47 ведущих стран мира за период 2007–2014 гг. вырос на 25 трлн долларов, причем 75% его прироста «обеспечили» страны с развитой экономикой.

С учетом масштабов и темпов роста задолженности в главных странах-должниках, становится понятно, что текущие решения по уменьшению бюджетных дефицитов и по сокращению слабо обеспеченного ипотечного кредитования не являются достаточными. Необходимы новые подходы к мониторингу и управлению мировыми долгами. К таким подходам можно отнести:

- внедрение инноваций в ипотечных и других долговых контрактах для лучшего распределения рисков;
- более четкие правила реструктуризации долга;

- использование макропруденциальных мер для ослабления «кредитного бума» (в России это особенно актуально из-за существенного влияния банковского сектора на финансовое развитие страны).

Не стоит забывать, что долговой капитал по-прежнему остается важнейшим инструментом финансирования экономического роста. Однако процесс формирования и использования заемных средств, а также формы и методы контроля требуют кардинального улучшения.

Возникает ряд интересных вопросов, а именно:

- каковы будущие тренды объемного и структурного роста глобальной задолженности;
- каковы ключевые детерминанты, их определяющие;
- каковы ресурсы и интересы тех, кто дает в долг, и каковы временные предпочтения тех, кто берет в долг, насколько этот процесс рационален или определяется «иррациональным оптимизмом» [2] субъектов заимствования;
- каковы будут в ближайшей и отдаленной перспективе интересы и предпочтения кредиторов, заемщиков и инвесторов;
- как тенденции роста глобальной задолженности и задолженности различных стран отразятся на их социально-экономическом развитии и на развитии мировой экономики и мирового сообщества в целом.

Авторы исследования Awara Group [3] утверждают, что развитые страны утратили способность обеспечивать рост своих экономик и за счет массового наращивания долгов создают видимость экономического роста. Более того, за период 2009–2013 гг. массивные заимствования скрывают период отрицательного роста ВВП в ЕС и США. В своем исследовании авторы учитывали при расчете ВВП и его приростов не только темпы инфляции, но и относительный прирост национального суммарного долга.

Для того чтобы ответить на вопросы, кому выгодно, а кому невыгодно увеличивать заимствования и каковы ключевые детерминанты сложившейся устойчивой тенденции, можно попытаться рассчитать и сравнить эффект национального финансового рычага различных стран.

Как известно, в теории корпоративных финансов понятие финансового рычага используется при анализе и управлении структурой капитала корпораций, при этом под финансовым рычагом (FinancialLeverage – FL) понимается соотношение заемного капитала и собственного, которое формально можно представить следующим образом:

$$FL = D / E ,$$

где D (Debt) – величина заемного капитала,

E (Equity) – величина собственного (акционерного) капитала.

Финансовый рычаг является одним из важнейших элементов финансового механизма управления рентабельностью собственного капитала корпораций.

Под эффектом финансового рычага корпорации (Effect Financial Leverage – EFL) обычно понимается приращение (изменение с плюсом или минусом) рентабельности использования собственного капитала, получаемое за счет привлечения заемного. Этот эффект в простейшем случае может быть рассчитан следующим образом:

$$EFL = (R_a - r_d) * D/E,$$

где R_a – рентабельность активов компании (%),

r_d – средневзвешенная стоимость заимствований.

Выдвигаемая нами гипотеза заключается в том, что рост глобальной задолженности стран обусловлен (помимо сложной конфигурации интересов и прочих факторами) соотношением эффективности (производительности) использования активов страны, ее национальной экономики и суммарной стоимости внешних и внутренних ее заимствований. При этом величина национального финансового рычага является мультипликатором как положительного, так и отрицательного значения получаемого эффекта.

Для проверки этой гипотезы нами было введено понятие национального финансового рычага (National Financial Leverage – NFL) и были сделаны первые попытки рассчитать его эффект (Effect National Financial Leverage – ENFL) для различных стран-должников.

При попытках расчета эффекта национального финансового рычага сразу возник ряд проблем, а именно:

1. Что понимать под национальным долгом – только ли это чисто государственный (например, федеративный) долг, или это консолидированный долг федерации и всех ее субъектов, или это консолидированный государственный долг плюс суммарный корпоративный, или к последнему следует добавить еще и суммарный долг домашних хозяйств.
2. Что понимать под собственным капиталом стран.
3. Что такое национальные активы и рентабельность (эффективность) их использования.

4. Как определить стоимость (цену) заемного капитала, имеющего сложную структуру субъектно-временную структуру.

Так, например, расчет национального финансового рычага Канады и его эффекта дал следующие результаты (исходные данные в миллиардах американских долларов на 01.01.14):

Национальный финансовый рычаг Канады был рассчитан следующим образом:

$$NFL_{\text{Канада}} = (1\,117 + 1\,182) / 24\,099 = 0,095,$$

где 1 117 млрд амер. долларов – внешний долг Канады,

1 182 млрд амер. долларов – внутренний долг Канады,

24 099 млрд амер. долларов – совокупная стоимость активов страны, ее производственный капитал.

Полученный результат можно содержательно интерпретировать как очень маленький государственный финансовый рычаг, при котором на каждый доллар собственных активов Канада заимствовала лишь 9,5 центов. Это, с одной стороны, свидетельствует о стабильности ее финансового состояния, ее финансовой независимости и финансовой безопасности, а с другой – о невозможности получить дополнительный результат роста эффективности использования национальных активов с привлечением заемного капитала.

Рентабельность использования активов Канады была рассчитана следующим образом:

$$Ra_{\text{Канада}} = 6\,825 / 24\,099 * 100\% = 28,3\%,$$

где 6 825 млрд амер. долларов – чистый национальный продукт Канады.

Эффект национального финансового рычага Канады был рассчитан как:

$$ENFL_{\text{Канада}} = (28,3\% - 1\%) * 0,095 = 2,6\% ,$$

где 1% – минимальная ставка заимствования (ставка рефинансирования ЦБ) Канады.

Полученный положительный эффект национального финансового рычага Канады можно интерпретировать таким образом, что общий объем заимствования для него дает прирост рентабельности использования собственного капитала страны (эффективности национальный экономики) на 2,6%.

Были проведены подобные расчеты эффекта национального финансового рычага по развитым и развивающимся странам и предпринята попытка дать содержательную интерпретацию результатов.

На наш взгляд, эффект национального финансового рычага является одним из важнейших факторов, который толкает к росту задолженности как отдельные страны, так и мировую экономику в целом. Однако для стран с отрицательным эффектом национального финансового рычага любое увеличение заимствований – это путь к снижению эффективности национальной экономики, а подчас к ее рецессии и даже дефолту.

Процессы сбережения обычно рассматриваются как отложенное будущее потребление, а процессы заимствования – как потребление, опережающее наличие необходимых и непосредственных финансовых ресурсов потребителя. Глобальное нарастание долговых обязательств «народов мира» может свидетельствовать о всеобщем переходе к опережающему типу потребления, к обществу всеобщего потребления на основе глобальной задолженности.

Одной из животрепещущих глобальных проблем, тесно связанных с долговой зависимостью в современном обществе, является проблема социального паразитизма. По мнению ряда авторов [4], глобальный паразитизм может рассматриваться как способ существования международного социального субъекта (международной группы лиц, организаций, государств), пораженного идеологией наживы любой ценой, стяжательства и двойных моральных стандартов. Конкретный глобальный паразит стремится жить за счет других организаций и государств, захватывая ресурсы и перераспределяя их исходя из собственных интересов.

На наш взгляд, современный рост глобальной задолженности помимо прочего опосредован социальным паразитизмом в финансовой сфере. Многие проблемы, связанные с глобальной долговой зависимостью, могут быть успешно решены, если удастся существенно снизить его объем для стран, у которых разность между эффективностью (производительностью) использования национальных активов и стоимостью заимствования отрицательна. Однако также следует согласиться с упомянутыми авторами, что в основе современных экономических, финансовых и долговых кризисов лежит, прежде всего, нравственный кризис. Его основная черта – повсеместное господство социальных паразитов, безжалостно потребляющих общепланетарные ресурсы. Для них совсем не важно, какая политика проводится, каков вид государственного устройства и какова его идеология. Сегодня многие проблемы общественного самоуправления, государственного строительства и развития бизнеса могут быть успешно решены, если будет решена общая для этих институтов проблема глобального паразитизма.

Сегодня организованная преступность, международный терроризм и определенный финансовый капитал объединяются в глобального финансового паразита, который захватывает ресурсы и распоряжается ими на основе сговора – закрытых от общественности договоренностей. Актуальнейшая проблема – как обуздать глобальных паразитов и прежде всего паразитирующий финансовый капитал вкупе с организованной преступностью и международным терроризмом.

Как известно, любой долг характеризуется не только своей величиной, стоимостью (ценой) заимствования и сроком возврата, но и характером будущего денежного потока платежей по его обслуживанию и погашению. Важным временным аспектом любого денежного потока является характер распределения его элементов (поступлений и платежей) во времени.

При оценке глобальной задолженности стран мира, как правило, широко применяется соотношение величины суммарного долга отдельных стран к их валовому внутреннему продукту (ВВП) и даже суммарного мирового долга к мировому валовому продукту.

Так, в Маастрихтском договоре и Пакте о стабильности стран Еврозоны даже зафиксировано нормативное значение такого соотношения для стран, входящих в него, – не более 60%, которое, как это ни выглядит странным, фактически нарушается большинством стран ЕС, причем не только проблемными странами «периферии» (Испания, Италия, Греция, Португалия), но и такими крупнейшими странами – «локомотивами» ЕС, как Германия и Франция.

В соотношении долга страны к величине его ВВП есть два проблемных момента. Первый момент – это определенная некорректность, на наш взгляд, сопоставления суммарного долга за ряд будущих лет с ВВП за определенный год. Точнее было бы долговые обязательства текущего, определенного года соотносить с ВВП того же года, из которого текущие обязательства и погашаются. Но такое соотношение будет характеризовать лишь текущую долговую ситуацию страны. В традиционном подходе смазывается и затушевывается характер распределения долговых обязательств во времени и, более того, соотносятся величины разного порядка – ВВП как показателя вновь созданной стоимости товаров, работ и услуг на территории страны в течение определенного года, и суммы различных долговых обязательств, погашение которых неравномерно распределено во времени на интервале от нескольких месяцев до 30 лет.

Для адекватного отображения долговой картины как отдельной страны, так и мирового сообщества в целом, следовало бы соотносить не просто сум-

му долговых обязательств страны-заемщика, подсчитанную на определенную дату к ВВП определенного года, а сумму денежного потока будущих платежей по их погашению, распределенных во времени и как следствие требующих их приведения (дисконтирования) к одному определенному моменту времени, например, к определенной дате конкретного года. Такое соотношение дисконтированного суммарного долга и ВВП становится более корректным и информативным для принятия управленческих решений.

Не претендуя на окончательность своих суждений и выводов, авторы статьи попытались имплицировать элементы достаточно развитого инструментария корпоративных финансов для анализа глобальной проблемы роста задолженности в современном мире и, в частности, наметить путь совершенствования управления национальным долгом для «неблагополучных» стран, попавших в долговую спираль.

Умение жить в долг, по мнению авторов упомянутого выше доклада «McKinsey & Company», требует широкого обсуждения и реализации ряда мер, а именно:

- 1) поощрения новаторства в содержании и реализации ипотечных договоров. Более гибкие ипотечные контракты помогут избежать потери права выкупа и связанные с ним социальные и экономические издержки;
- 2) улучшения процессов урегулирования задолженности частного сектора;
- 3) использования макропруденциальных инструментов, чтобы ослабить кредитные циклы;
- 4) сокращения налоговых стимулов для долговых инструментов, которые стимулируют заимствования;
- 5) использования более широкого спектра инструментов для решения проблем суверенного долга;
- 6) улучшения сбора данных и мониторинга долговых обязательств;
- 7) создания здоровой смеси банковских и небанковских кредитных посредников;
- 8) углубления финансового рынка в развивающихся странах.

В ближайшие годы следует ожидать повышения уровня долга по отношению к ВВП, особенно в развивающихся странах, которые нуждаются в финансировании растущего бизнеса, инфраструктуры и жилья. Это должно сопровождаться введением широкого спектра финансовых продуктов и услуг, а также развитием долгового рынка, рынка акционерного капитала и укреплением положений по кредитованию.

Развитие представлений о финансовом рычаге страны и его эффекте, на наш взгляд, позволит углубить понимание одной из загадочных тенденций современного финансового мира – непрекращающегося роста глобального долга – и расширить арсенал инструментов повышения эффективности финансового менеджмента как отдельных стран, так и мирового сообщества в целом.

Литература

1. Debt and (not much) deleveraging. McKinsey Global Institute (MGI). McKinsey & Company. February, 2015.
2. Шиллер Роберт. Иррациональный оптимизм. Как безрассудное поведение управляет рынками. – М.: Изд-во Альпина Паблишер, 2013.
3. Хеллевиг Йон. Исследование Авара Групп о реальном росте ВВП за вычетом государственного долга. – Режим доступа: <http://www.awarablogs.com/ru/study-on-real-gdp-growth-net-of-debt/> (дата обращения: 16.09.15).
4. Юнацкевич П.И., Шибалова Т.А., Чигирёв В.А. Проблема глобального паразитизма / Серия книг: нравственный путь человечества. – СПб.: ОСБ МАС, 2013. – 35 с.

Власова Марина Сергеевна

vms68@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,
кандидат экономических наук

УДК 336.64

ВЫЯВЛЕНИЕ МЕСТА НАЛОГОВОГО РИСКА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация

Признаки налогового риска приводят к повышенному интересу к налогоплательщику со стороны налоговых органов. Автором выделен налоговый риск в следующих группах рисков: производственные, финансовые, инвестиционные.

Ключевые слова

Риск, налоговый риск, риск в сфере налогообложения.

Vlasova M.S.

vms68@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky pr., 60

Associate Professor, Department of Economics and Finance of enterprises
and industries

THE IDENTIFICATION OF THE PLACE OF TAX RISK IN THE ECONOMIC ACTIVITIES OF THE COMPANY

Abstract

Signs tax exposure lead to increased interest in the taxpayer with the tax authorities.
Authors of selected groups of risks: operational, financial, investment and tax.

Keyword

RIsk, taxrisk, risk in the field of taxation.

Основными направлениями налоговой политики Российской Федерации на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг. являются, с одной стороны, сохранение бюджетной устойчивости, получение необходимого объема бюджетных доходов, а с другой стороны, поддержка предпринимательской и инвестиционной активности компаний, обеспечивающей налоговую конку-

рентоспособность страны на мировой арене в качественно новых экономических условиях.

Несмотря на проводимые Правительством РФ реформы в области налоговых и бюджетных отношений, острота проблем с обеспечением федерального и региональных бюджетов доходами остается неизменной, особенно когда на региональные бюджеты падают расходы, связанные с предоставлением льгот по отдельным налогам. Выход кажется очевидным: если не предоставлять компаниям льготы и преференции, то это приведет к закономерным и ожидаемым последствиям – не только оттоку капиталов из таких регионов, но еще большему выводу капитала за рубеж.

Налоги, являясь, с одной стороны, государственными доходами, а с другой – расходами налогоплательщиков, становятся носителями рисков как для одних (государства, субъектов Федерации и муниципалитетов), так и других (юридических и физических лиц). Поэтому одной из задач налоговых органов является обеспечение своевременной и полной уплаты налогов всеми участниками налоговых отношений, а задачей налогоплательщиков – снижение в рамках правового поля налогов до минимально возможного уровня. В такой ситуации проблема выявления и нивелирования рисков является более чем актуальной.

В современных условиях ведения бизнеса в России существуют классические подходы к управлению, которые предполагают систематическое проведение анализа всех аспектов деятельности компании, включая диагностику рисков. Следует признать, что в экономической и научной литературе нет не только четко сложившейся системы классификации рисков, но и подходов к самой дефиниции понятия «риск», тем более когда речь идет о таком специфическом понятии, как налоговый риск. Надо признать, что интересующую нас проблематику поднимали такие видные ученые, как Л.И. Гончаренко, А.В. Грачев, Е.Н. Евстигнеев, М.Р. Пинская, Д.А. Мизгулин и другие, однако их исследования требуют научной завершенности и выработки общего подхода.

На сегодняшний день риски в налоговой сфере выделяют в двух плоскостях: фискальной (от англ. Fiscal – касающийся интересов казны) и налоговой (от англ. Tax – налоги).

Ранее в своей работе автор уже затрагивал вопросы трактовки и классификации рисков [2], поэтому целью данной статьи является выработка механизма идентификации дефиниции именно налогового риска и определение его места в уже существующих классификациях рисков.

Фискальные риски в широком смысле являются рисками, возникающими в бюджетно-налоговой сфере между государством и хозяйствующими

субъектами. В более узком смысле – это угроза (возможность) финансовых потерь, которые связаны с расходом и формированием централизованных фондов средств государства для налогоплательщиков.

Налоговый риск можно рассматривать в широком и узком смысле, такой подход предложил в своем исследовании Д.А. Мизгулин [4], и автор в целом поддерживает его.

В широком понимании необходимо определить роль налогового риска как самостоятельной экономической категории.

В существующих подходах к классификации рисков многие исследователи не выделяют налоговый риск в самостоятельную категорию, считая его частью других видов риска. Наиболее часто налоговые риски отождествляют с финансовыми рисками и потерями, так как налоги являются частью финансовой системы.

На наш взгляд, такой подход не отражает реалии современных взглядов к вопросу диагностики рисков. Ведь опосредованно налоговый риск практически присутствует в нормативно-правовой базе.

В частности, его наличие «признает» налоговое законодательство: так, ст. 64 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ) регламентирует следующие условия: пп. 3 п. 2 ст. 64 НК РФ: угроза возникновения признаков несостоятельности (банкротства) заинтересованного лица в случае единовременной уплаты им налога [1].

Кроме этого, в подзаконных актах о налогах и сборах есть понятие «финансово-хозяйственной деятельности с высокими налоговыми рисками».

Например, Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (далее – Концепция) рекомендует налогоплательщикам систематически проводить самостоятельную оценку налоговых рисков. В Концепции перечислены общедоступные критерии оценки, среди которых для нас наибольший интерес представляет п. 12 «Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высокими налоговым риском».

Письмо ФНС России от 28.12.12 № АС-4-2/22619@ «О способах ведения финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском» предусматривает получения необоснованной налоговой выгоды. Как мы видим, признаки налогового риска приводят к повышенному интересу со стороны налоговых органов к налогоплательщику. Однако само понятие налогового риска отсутствует. Поэтому возникает необходимость формирования института идентификации риска [3].

Компания должна быть готовой к тому, что в случае задержек платежей по произведенной продукции она может из имеющихся в ее распоряжении средств рассчитаться с государством по налогам и обязательным платежам.

В научной литературе понятие налогового риска появилось сравнительно недавно, но подходы к нему достаточно многообразны (табл. 1).

Таблица 1

Подходы ученых к дефиниции понятия «налоговый риск» [2]

Автор	Понятие
Н.А. Павленко	Денежная оценка нерациональных действий конкретного должностного лица, отвечающего за налоговые обязательства в организации
Д.Н. Тихонов, Л.Г. Липник	Возможность потерь, связанных с процессом уплаты и оптимизации налогов, выраженная в денежном эквиваленте
А.Г. Иванян А.Ю. Че	Опасность возникновения непредвиденного отчуждения денежных средств налогоплательщика из-за действий государственных органов и (или) органов местного самоуправления
Е.В. Бережная Т.А. Порохня С.И. Кукота	Возможность финансовых потерь в результате изменения налоговой политики, а также изменения величины налоговых ставок
В.Г. Пансков	Вероятность финансовых потерь для всех участников налоговых отношений
М.Р. Пинская [5]	Риски для налогоплательщика, которая, к примеру, может выражаться в виде опасности переквалификации налоговыми органами хозяйственных сделок
М.Р. Пинская [5]	Риск возрастания налоговой нагрузки в силу того, что налоговый орган может признать рассматриваемую сделку недействительной (притворной или мнимой), объявить незаконным начисление налогов, которое сам налогоплательщик рассматривал как законное
Е.В. Замула, И.А. Кузьмичева	Опасность для субъекта налоговых правоотношений нести финансовые потери, которые связаны с процессом налогообложения, следовательно, для налогоплательщика рост налоговых издержек заключается в снижении имущественного потенциала и снижении возможностей для решения задач, которые стоят в будущем
Д.А. Мизгулин	Неотъемлемое условие для осуществления действия или бездействия с вероятностными неблагоприятными последствиями, выражающееся в возможности получения отрицательного или нежелательного результата в сфере налогообложения
М.С. Власова Л.Ю. Ласкина	Возможные финансовые потери компании в результате изменения учетной политики для целей налогообложения и потери налоговой устойчивости

Налоговые риски как более узкое понятие – это налоговая составляющая в различных видах рисков.

Налоговые риски в текущей деятельности проявляются через действия должностных лиц, что приводит к росту затрат по элементу «прочие расходы» и как следствие к росту себестоимости и снижению прибыли; необоснованному занижению налоговой базы и как следствие к наложению финансовых санкций при проведении налоговых проверок.

Налоговый риск в области финансовой деятельности проявляется в связи с привлечением организацией кредитов и займов. Этот процесс регламентируется ст. 269 НК РФ, в соответствии с которой проценты, начисленные по долговым обязательствам, включаются во внереализационные расходы при формировании налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в пределах разрешенных норм.

При осуществлении инвестиционной деятельности *налоговые риски проявляются* при учете расходов на НИОКР и расходы на капитальные вложения в пределах норм, указанных в ст. 262 НК РФ и п. 9. ст. 258 НК РФ соответственно, а также при обращении в уполномоченный орган за получением инвестиционного налогового кредита, основные условия предоставления которого представлены в табл. 2.

Таблица 2

Условия предоставления инвестиционного налогового кредита

Характеристика	Инвестиционный налоговый кредит ¹
Основания для предоставления	1) осуществление НИОКР или технического перевооружения собственного производства и инвестиции в создание объектов, имеющих наивысший класс энергетической эффективности ² ; 2) внедренческая или инновационная деятельность ³ ; 3) выполнение задач по социально-экономическому развитию региона ³ 4) выполнение госзаказа ³ 5) резидентам зоны территориального развития ²
Срок предоставления	От 1 года до 5 лет До 10 лет по основаниям пп. 6 п. 1 ст. 67 НК РФ
Плата	Не менее 1/2 и не более 3/4 ставки рефинансирования
Обеспечение исполнения	Залог или поручительство
Налоги, по которым предоставляется	Налог на прибыль, региональные и местные

Примечания:

¹ суммы, на которые уменьшаются платежи по налогу, не должны превышать 50% размеров соответствующих платежей, исчисленных по общим правилам;

² сумма кредита составляет не более 100% от стоимости оборудования или капвложений на указанные цели.

³ суммы кредита, определяемые по соглашению между уполномоченным органом и заинтересованной организацией

Сложность и многообразие подходов к толкованию понятия «налоговый риск» связано, в том числе, с тем, что налоги – это не только экономическая, финансовая категория, но и юридическая, правовая. Взаимосвязь этих подходов представлена в табл. 3.

Таблица 3

Виды налоговых рисков

Вид	Толкование
Информационные риски	В законодательстве нет прямого указания, как действовать в той или иной ситуации
Риски процесса	Связаны с неправильными действиями компании, такими, как нарушение различных сроков предоставления информации
Риски окружения	Вызваны различной трактовкой законодательства хозяйствующими субъектами и налоговыми органами
Репутационные риски	Связаны с изменением интересов контрагентов, инвесторов и клиентов к компании из-за наличия претензий со стороны налоговых органов

И.А. Лисовская выделяет основные формы проявления налоговых рисков у налогоплательщика (табл. 4).

Таблица 4

Виды налоговых рисков с позиции налогоплательщика [6, с. 3]

Признак	Риски
По уровню вероятности реализации	Высокий налоговый риск Средний налоговый риск Низкий налоговый риск
В зависимости от участия человеческого фактора	Объективный налоговый риск, не связанный с действиями менеджмента Субъективный налоговый риск, связанный с действиями менеджмента
По носителям	Налоговые риски государства Налоговые риски налогоплательщика
По характеру последствий	Риски доначисления налогов Риски неэффективного налогообложения
По привлечению различных источников для управления рисками	Риски, управляемые за счет внутренних источников Риски, управляемые путем привлечения внешних источников Риски, управляемые комбинированным способом

Высокий налоговый риск возникает вследствие нарушения налогоплательщиком требований налогового законодательства, позицией налоговых органов, неблагоприятной для налогоплательщика, а также арбитражной практикой, сложившейся не в пользу налогоплательщика.

Средний риск обусловлен в основном тем, что остается неблагоприятная для налогоплательщика позиция налоговых органов, а арбитражная практика неоднозначна или отсутствует.

При низком налоговом риске соблюдаются требования налогового законодательства, арбитражная практика сложилась в пользу налогоплательщика, но позиция налоговых органов неблагоприятна.

Объективный и субъективный налоговые риски обусловлены действиями менеджмента организации-налогоплательщика, т. е. зависимы от человеческого фактора (табл. 5).

Таблица 5

**Факторы, определяющие объективные и субъективные
виды рисков**

Риск	Фактор
Объективные налоговые риски	<ul style="list-style-type: none"> – изменения законодательства о налогах и сборах; – неопределенность направленности последующих изменений; – нечеткость и неоднозначность в трактовке отдельных норм и положений НК РФ; – отставание налогового законодательства от практики внедрения новых финансовых операций; – несогласованность норм различных отраслей права и положений НК РФ и отраслевых нормативных документов; – некорректность позиций, высших судебных инстанций в отношении отдельных норм налогового законодательства
Субъективные налоговые риски	<ul style="list-style-type: none"> – незнание законодательства персоналом налогоплательщика; – различное толкование отдельных положений законодательства и различие в подходах к определению уровня налоговой нагрузки; – сознательное нарушение законодательства

Таким образом, на основе проведенных исследований выявлено, что во всех трех сферах деятельности – операционной, финансовой и инвестиционной – присутствует налоговый риск, поэтому автор статьи считает его самостоятельной категорией риска.

Таким образом, налоговый риск – понятие комплексное и многогранное, требующее современной диагностики, анализа и нивелирования, результатом которых является экономическая и финансовая безопасность экономического субъекта, вследствие чего необходимо выработать методики его оценки и разработать механизм его снижения в той или иной сфере деятельности.

Литература

1. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 и плановый период 2015 и 2016 гг. (одобрены 01.07.14 Правительством Российской Федерации). – URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 08.02.15).
2. Ласкина Л.Ю., Власова М.С. Налоговый риск как составная часть предпринимательского риска // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2015. – № 1. – С. 121–130.
3. Викторова Н.Г. Анализ налоговых рисков на макро- и микроуровне / Н.Г. Викторова; СПбТЭИ. – СПб.: ТЭИ, 2010. – 128 с.
4. Мизгулин Д.А. Методологические подходы к определению содержания рисков в сфере налогообложения и налоговых рисков // Известия СПбУЭФ. – 2011. – № 1. – С. 31–35.
3. Пинская М.Р. Управление налоговым риском как фактор противодействия уклонению от уплаты налогов / М.Р. Пинская // Налоги и финансовое право. – 2012. – № 9. – С. 204–209.
4. Лисовская И.А. Налоговые риски: понятие, факторы возникновения, методы управления // Новый университет. – 2011. – № 1. – С. 3–14.

Зайцева Ирина Геннадьевна

irina_555_bus@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий, кандидат экономических наук

УДК 336.719

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация

Рассматриваются основные факторы, определяющие развитие рынка розничных платежных услуг, вопросы внедрения в российскую практику национальных платежных инструментов и других электронных средств платежа; определяется роль центральных банков в розничных платежных системах.

Ключевые слова

Национальные платежные инструменты, факторы развития розничных платежных услуг.

Zaytseva I.G.

irina_555_bus@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Senior lecturer of the department of bank business and innovative financial technologies, Candidate of economic sciences

RETAIL PAYMENTS DEVELOPMENT FACTORS IN THE MODERN CONTEXT

Abstract

In the article the main factors that affect the retail payments market and national payment instruments and other electronic payment facilities implementation in Russia are considered. The role of central banks in retail payment systems is determined.

Keywords

National payment instruments, retail payments development factors.

Текущий этап в развитии рынка розничных платежных услуг в РФ характеризуется активным внедрением новых, более развитых в техническом и функциональном отношении платежных инструментов и совершенствова-

нием существующих. Во многом эта тенденция предопределяется современным техническим прогрессом и проникновением его достижений во все сферы человеческой жизни, в том числе и в сферу финансов. Одновременно новые инструменты и возможности появляются под действием норм федерального закона «О национальной платежной системе», который не просто сформировал законодательную основу для функционирования в стране национальной платежной системы, но внес существенные изменения в вопросы регулирования розничных платежных систем в РФ, заложил основу для формирования и развития национальной системы платежных карт.

Надо заметить, что розничные платежные инструменты традиционно в меньшей степени, чем инструменты оптовых платежей, выступают объектом регулирования, причем как на национальном, так и на международном уровнях. До определенного времени во всех странах им не уделялось должного внимания. Однако в последнее десятилетие розничные платежи и розничные платежные системы все больше притягивают к себе внимание регулирующих органов. Яркий тому пример – деятельность Комитета по платежным и расчетным системам Банка международных расчетов (КПРС), который в 2010 г. сформировал рабочую группу для изучения изменений в системе розничных платежей, в особенности связанных с инновациями. Отчет по результатам исследования был выпущен в 2012 г., а в 2014 г. его текст был опубликован Центральным банком РФ.

Изучив данные, представленные тридцатью центральными банками – участниками опроса и выделившими 122 инновации, КПРС определил пять групп инновационных продуктов, которые присутствуют на современном рынке розничных платежей. К таким инновационным продуктам были отнесены [1, с. 8]:

- инновации с использованием платежных карт;
- платежи посредством сети Интернет;
- платежи с использованием мобильного телефона;
- электронное выставление и оплата счетов;
- совершенствование инфраструктуры розничных платежей и вопросов безопасности проведения расчетов.

Анализ представленных групп позволяет сделать вывод, что все они в той или иной степени представлены на современном российском розничном рынке. Все они, с одной стороны, востребованы пользователями – физическими лицами, а с другой стороны, выступают предметом регулирования со стороны государственных органов. Стоит отметить, что российский Цен-

тральный банк в последние годы также проводит активную работу по мониторингу и оценке нововведений на розничном платежном рынке и доводит соответствующую информацию до заинтересованных лиц через свой официальный сайт. В качестве примера можно привести следующие документы [2]:

- Обзор о состоянии и перспективах внедрения платежных карт с микропроцессором стандарта EMV. 2013 г.;
- Обзор международных и российских подходов к противодействию несанкционированным операциям в сфере розничных платежных услуг. 2013 г.;
- Сравнение норм Федерального закона от 27.06.11 № 161–ФЗ «О национальной платежной системе» с международным опытом на примере законодательства США и норм Директивы 2007/64/ЕС, включая ее имплементацию на территории Великобритании.

Подобная исследовательская деятельность центральных банков сегодня приобретает особое значение. Значимость розничных платежных систем растет; количество лиц, пользующихся их услугами, превышает число пользователей услуг в оптовых системах; уровень финансовой грамотности и защищенности участников розничных платежных систем в среднем находится на относительно невысоком уровне, а возможные последствия недостаточного контроля над рисками со стороны центральных банков и операторов платежных систем – весьма негативны. Репутационные риски, с которыми могут столкнуться центральные банки, усиливаются, так как именно рынок розничных платежей выступает сегодня локомотивом инноваций, на нем постоянно появляются новинки, что требует от регулятора оперативного реагирования на изменения и совершенствования регулирующих норм. Все это может создавать угрозы финансовой стабильности и доверию к национальной валюте в целом.

Исследуя розничные платежные системы, КПРС выделил перечень внутренних и внешних факторов, которые способствуют внедрению инноваций на розничном рынке или ограничивают их развитие. Среди внешних факторов были названы технологические изменения, поведение пользователей услуг и вопросы регулирования. К внутренним факторам были отнесены сотрудничество, стандартизация, ценообразование, вопросы безопасности.

В рамках данной статьи мы считаем верным остановиться на первой группе факторов, так как именно факторы внешнего характера в настоящее время определяют приток на розничный платежный рынок перспективных идей и технических новинок, а уже затем подключается воздействие внутренних факторов. По крайней мере, в российской практике большинство тех-

нических и продуктовых нововведений появлялось и получало широкое распространение задолго до того, как Центральный банк или другие регулирующие органы обращали на них внимание. Так происходило и с электронными денежными средствами, и с электронными средствами платежа, с банковскими картами и устройствами для проведения электронных платежей.

Сегодня указанные внешние факторы – развитие системы регулирования, поведение пользователей услуг и технический прогресс – самым непосредственным образом влияют на развитие российского рынка розничных платежных инструментов.

Вступление в силу гл. 4.1 «Национальная система платежных карт» Федерального закона № 161–ФЗ «О национальной платежной системе», норм Федерального закона № 112–ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О национальной платежной системе" и отдельные законодательные акты Российской Федерации"», а также внесение изменений в Положение ЦБ РФ от 24 декабря 2004 г. № 266-П «Об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием», заложило основу для распространения на российском платежном рынке национальных платежных инструментов. Действующими документами к таковым в настоящее время отнесены платежные карты и иные электронные средства платежа, предоставляемые держателям – участниками национальной системы платежных карт в соответствии с установленными правилами.

Учитывая принятый сегодня повсеместно порядок распространения банковских карт, можно с уверенностью полагать, что достаточно скоро они получат широкое распространение. В частности, кредитные организации, которые выступают как индивидуальные участники национальной системы платежных карт, будут обязаны обеспечивать своих клиентов национальными платежными инструментами в целях получения ими различных выплат из средств бюджетов разных уровней бюджетной системы Российской Федерации, государственных внебюджетных фондов при переводе средств на банковские счета, операции по которым осуществляются с использованием электронного средства платежа [3]. Правительство также оставляет за собой право установить перечень иных выплат, осуществляемых на банковские счета, с соблюдением кредитными организациями указанных требований. Для системных участников национальной системы платежных карт требования еще более жесткие: оператор такой платежной системы должен обеспечить предоставление национальных платежных инструментов клиентам всеми участниками платежной системы.

Примерные количественные показатели по доле национальных платежных инструментов в российском платежном обороте определены в стратегии развития национальной системы платежных карт. К концу 2018 года планируется достижение следующих результатов:

- обеспечение существенной доли национальных платежных инструментов в общем объеме рынка внутри российских переводов денежных средств с использованием электронных средств платежа;

- охват национальными платежными инструментами клиентов банков, получающих за счет средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, государственных внебюджетных фондов заработной платы, пенсий, социальных пособий, стипендий и денежного довольствия военнослужащих, – не менее 85%.

Фактически приведенные нормы позволяют говорить о том, что значительное количество платежных карт, эмитированных в настоящее время в рамках зарплатных проектов, должны быть заменены на национальные платежные инструменты в виде карт Национальной системы платежных карт (НСПК) и других электронных средств платежа. Причем, учитывая, что в настоящее время в среднем на одного россиянина приходится 1,57 платежной карты, можно полагать, что объемы выпуска и распространения национальных платежных инструментов окажутся весьма существенными, а их роль на внутреннем рынке станет со временем ведущей.

В то же время следует отметить, что из общего объема выпущенных по состоянию на 1 квартал 2015 года 229 062 тыс. карт только 118 128 тыс. относятся к картам в использовании [4, с. 160]. Это соответствует 0,8 карты в расчете на одного жителя РФ. Соответственно возникает дополнительная перспектива, определяющая дальнейшее развитие применения банковских карт в РФ и связанная, с одной стороны, с расширением доли активных карт, с другой стороны, с увеличением доли операций, оплачиваемых безналичным путем с помощью карт. Этому, в свою очередь, должна способствовать деятельность рабочей группы Межведомственного совета по подготовке предложений по разработке мер, направленных на оптимизацию платежного оборота на территории Российской Федерации. Данная рабочая группа была образована специально для решения вопросов развития безналичных платежей в РФ и выработки законодательных инициатив стимулирующего характера, направленных на развитие рынка безналичных платежей.

Стимулировать распространение безналичных расчетов среди частных лиц должна еще одна норма, приведенная в Федеральном законе № 112–ФЗ

«О внесении изменений в Федеральный закон "О национальной платежной системе" и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 5 мая 2014 г., в соответствии с которой продавец (исполнитель) обязан обеспечить возможность оплаты товаров (работ, услуг) путем использования национальных платежных инструментов, а также наличных средств по выбору потребителя. Данная обязанность не распространяется лишь на небольшие предприятия, предельные значения выручки от реализации товаров за предшествующий календарный год без учета налога на добавленную стоимость, для которых не превышают установленных значений. Все остальные предприятия должны будут иметь технические устройства для приема платежей с помощью национальных платежных инструментов [5]. Соответственно и банки, и предприятия сферы услуг обязаны будут в ближайшем будущем – по мере появления национальных платежных инструментов – предоставить держателям возможность их беспрепятственного использования.

Для анализа действия второго фактора – поведения потребителей – воспользуемся результатами Аналитического отчета по результатам исследования, проведенного Банком России совместно с Национальным агентством финансовых исследований в 2014 году [6]. Приведенные в отчете данные позволяют сделать вывод о том, что важнейшим фактором, ограничивающим распространение инноваций и замедляющим решение более тривиального вопроса развития безналичных расчетов физических лиц, является психологический. Привычка использовать наличные деньги дополняется относительной неразвитостью технической инфраструктуры для проведения безналичных платежей в регионах РФ и недоверием к банкам и техническим инновациям, а зачастую – просто нежеланием пробовать что-то новое в такой достаточно консервативной сфере, как использование денежных средств. Не случайно наиболее высокая доля платежей, совершаемых с использованием безналичных денег, наблюдается при оплате услуг мобильной связи, то есть сферы, где пользователь изначально предрасположен к определенным инновациям.

Оценивая инфраструктуру приема безналичных инструментов, только 59% участников опроса посчитали, что она достаточно развита, и более трети участников указали на низкий уровень развития инфраструктуры. Количество магазинов и других предприятий, которые принимают карты к оплате, также недостаточно: только 58% респондентов высказали удовлетворенность по этому показателю. Причем при оценке привлекательности различных каналов банковского обслуживания клиенты отдают предпочтение традицион-

ным – офисным каналам; каналы самообслуживания и дистанционные каналы востребованы значительно меньше. В то же время данные опроса показывают, что в тех регионах, где плотность банковских отделений самая низкая и, соответственно, уровень удовлетворенности людей доступностью платежной инфраструктуры невысокий, степень распространения альтернативных каналов проведения платежей – например, через мобильные устройства – выше, чем в других регионах. Это свидетельствует о том, что при необходимости клиенты готовы рассматривать нетрадиционные способы проведения платежей, но не высказывают им доверия при наличии достаточного числа привычных каналов сбыта.

Технический прогресс и появляющиеся под его влиянием на рынке платежей инновации – третий фактор, который влияет на развитие розничного платежного инструментария. В настоящее время инновации подобного рода появляются на рынке розничных платежей регулярно. Перечень технических новинок, появившихся на рынке розничных платежных услуг за последние несколько лет, включает, например, следующие:

- мобильные приложения для р2р (person-to-person) платежей (Barclays и JP Morgan Chase, Сбербанк России);
- мини-терминал (m-Pos), позволяющий совершать покупки при помощи мобильных телефонов и платежных банковских карточек (PayPal);
- идентификация клиентов в банкоматах при помощи сканирования ладони (Япония) или ритма сердца человека (Тайвань);
- внедрение NFC в телефоны и другие устройства (Intel);
- доступ к мобильному кошельку через сканирование отпечатков пальцев;
- запуск национального платежного NFC-сервиса (Сингапур);
- интегрирование банковской карты в мобильный телефон;
- расширение функционала интернет-банкинга;
- доступ к полнофункциональному обслуживанию через специальные мобильные приложения;
- сотрудничество платежных систем и мобильных операторов (American Express и ведущий китайский мобильный провайдер Lianlian Group).

В то же время уровень восприятия значительного числа новинок остается низким. С одной стороны, всегда найдутся фанаты, которые готовы испробовать любые новинки, особенно если они связаны с расширением функ-

ционала мобильных телефонов. С другой стороны, они не формируют сколько-нибудь значимую долю населения страны. Полагаясь на данные, приведенные Центральным банком РФ, отметим, что 94% населения не пользуется даже такой простой новинкой, как бесконтактные способы оплаты по банковским картам [6, с. 63]. Другие более сложные нововведения оказываются практически невостребованными большей частью населения.

Одновременно стоит отметить, что технические новинки активно внедряются не только банками как поставщиками платежных услуг, но и другими участниками рынка – в первую очередь, платежными агентами, а также банковскими платежными агентами. Обеспечить крепкие конкурентные позиции они могут, лишь постоянно расширяя функционал и удобство своих терминалов и других электронных средств платежа и увеличивая список лиц, в пользу которых готовы принимать платежи. Соответственно, данный сектор рынка также постоянно следит за предоставляемыми техническим прогрессом возможностями и старается не упустить их. В то же время, учитывая широкие возможности по проведению розничных платежей, предоставляемые клиентам банками, ниша, занимаемая платежными агентами, всегда будет достаточно узкой. Лишь те части рынка и те клиентские сегменты, которые не охвачены в должной мере банковскими платежными услугами, будут доступны для обслуживания платежными агентами.

В заключение необходимо отметить, что распространение новинок на рынке розничных платежей – это во многом дело времени и развития знаний. Преодоление психологических барьеров и формирование положительного восприятия новых платежных инструментов и технологий – это главные направления, способные вызвать интерес к ним и способствовать их широкому применению. Данный факт поднимает вопрос о необходимости активизации разъяснительной работы среди населения и разработке системы мотивации к опробованию новых, более защищенных и перспективных способов оплаты. В настоящее время подобная работа если и ведется, то достаточно фрагментарно и не затрагивает всего рынка. Учитывая, как давно обычные безналичные расчеты на основе банковских карт в России находятся на крайне неразвитом уровне, любое мероприятие, способное обеспечить прорыв в данной сфере, может рассматриваться как инновация, и достойно пристального внимания. Что может стать источником такой инновации – технический прогресс, деятельность регулятора или сами пользователи – покажет лишь время.

Литература

1. Инновации в розничных платежах: изучение фактических данных // Платежные и расчетные системы. Международный опыт. Инновации в розничных платежах № 43: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cbr.ru/PSystem/?PrtId=analitics_p (дата обращения: 20.10.15).
2. Аналитические и статистические материалы // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.cbr.ru/PSystem/?PrtId=analitics_p (дата обращения: 14.10.15).
3. ФЗ «О национальной платежной системе» от 27.06.11 № 161ФЗ. ст 30.5 // Справочно-правовая система КонсультантПлюс: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115625/. (дата обращения: 19.10.15).
4. Рассчитано на основе данных: Отдельные показатели, характеризующие операции с использованием банковских карт // Статистический бюллетень Банка России. – 2015. – № 7: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1507r.pdf> (дата обращения: 25.10.15).
5. Письмо Департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина России от 20 апреля 2015 г. // Гарант.ру. Информационно-правовой портал: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70940170/>(дата обращения: 02.10.15).
6. Рынок розничных платежных услуг: поведение потребителей // Платежные и расчетные системы. Анализ и статистика. – 2014. – Вып. 42: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.cbr.ru/publ/Default.aspx?PrtID=prs&code=51> (дата обращения: 25.10.15).

Самойлова Яна Владимировна

yana.samoilova@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий МБИ, кандидат экономических наук

УДК 336.76

**IPO В РОССИИ: СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ
И ПЕРСПЕКТИВЫ****Аннотация**

Развитие финансового рынка создает возможности использования различных источников внешнего финансирования динамично развивающихся российских компаний для обновления основных средств, приобретения, внедрения новых технологий и т. д. Одним из таких способов является первичное публичное размещение акций компании – IPO (Initial Public Offering).

Ключевые слова

IPO (Initial Public Offering), внешние источники финансирования, финансовый рынок, публичность компании, наращивание капитализации.

Samoilova Y.V.

yana.samoilova@mail.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, Saint-Petersburg, Nevsky prospect, 60

Assistant professor of the Banking Business and Innovative Technologies

Department, Ph.D. In Economics

IPO IN RUSSIA: CURRENT REALITIES AND PERSPECTIVES**Abstract**

Development of the financial market provides dynamically developing Russian companies with opportunities for using various sources of external funding for renewal of property assets, acquisition and implementation of new technologies etc. One of such methods is initial public sale of company's shares – IPO (Initial Public Offering).

Keywords

IPO (Initial Public Offering), sources of external funding, financial market, company's publicity, capitalization growth.

Российский фондовый рынок относительно молод. Его современная история начинается с 1990-х гг. За это время произошли серьезные преобразования, инфраструктурные изменения. Динамичное развитие российских компаний требует дополнительных финансовых средств для поддержания устойчивого развития, для создания конкурентных преимуществ на рынке. Для обновления основных средств, приобретения и внедрения новых технологий компании, как правило, прибегают к заимствованиям на кредитном рынке. Но развитие финансового рынка создает возможности для использования других способов внешнего финансирования. Одной из альтернатив выступает первичное публичное размещение акций компании – IPO (Initial Public Offering). Используя данный механизм, компания не только увеличивает размер собственного капитала, но и поднимает свой престиж, генерирует интерес инвесторов.

IPO – это первичное публичное размещение акций компании на рынке. Актуальность вопросов IPO для эмитента сфокусирована в основном на проблеме выбора схемы IPO, определения фондовой площадки, на которой планируется проведение размещения, выбора финансового посредника, комплекса мер по реструктуризации компании и раскрытию информации. Решение о выходе компании на публичный рынок является ответственным шагом на пути становления и развития бизнеса на конкурентном рынке. К преимуществам данного инструмента привлечения финансовых ресурсов относятся (рис. 1):

- привлечение долгосрочного капитала;
- формирование справедливой, адекватной цены компании;
- появление дополнительного финансового источника для проведения слияний и поглощений;
- улучшение имиджа компании;
- повышение прозрачности;
- обеспечение гибкой структуры капитала;
- повышение уровня корпоративного управления.

Некоторые преимущества могут проявиться уже после проведения IPO, поскольку первичное публичное размещение – это работа и на будущее компании, в том числе:

- снижение стоимости привлечения финансовых ресурсов на долгом рынке;
- повышение стоимости компании;
- повышение ликвидности ценных бумаг.

Формы внешнего финансирования



Рис. 1. Формы внешнего финансирования [1]

У владельцев бизнеса появляются возможности для наращивания капитализации компании и диверсификации инвесторской базы. Повышается эффективность деятельности компании за счет улучшения корпоративного управления, возникают возможности для мотивации топ-менеджмента путем проведения опционных программ. Размещение акций компании через механизм IPO помогает вывести бизнес на качественно новый уровень и позволяет начать реализовывать стратегии приобретения привлекательных активов на рынке данной отрасли (рис. 2).

Объем торгов ценными бумагами российских эмитентов
(за 9 месяцев 2009 г.)

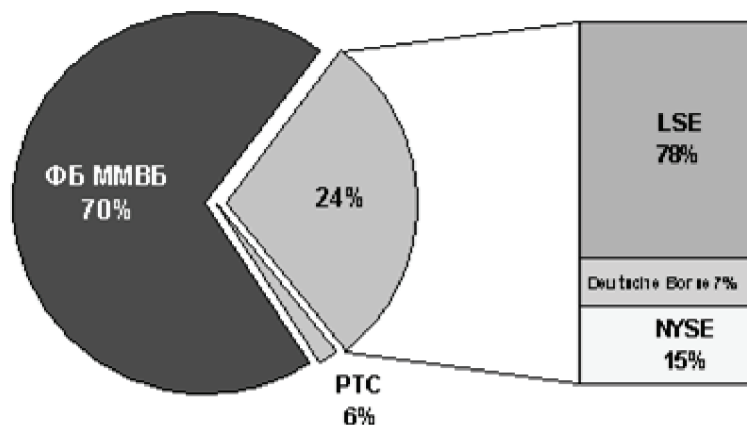


Рис. 2. Структура и объем торгов ценными бумагами российских эмитентов, % [2]

Безусловно, при реализации любого серьезного проекта, а IPO таковым и является, имеются определенные сложности и риски. В частности, необходимо отметить, что при осуществлении IPO-компания сталкивается со значительными финансовыми затратами и длительным временным интервалом подготовки к размещению. К эмитенту предъявляются более жесткие требования по отчетности и раскрытию информации. Само понятие «публичность» предполагает открытость компании, доступность к ее финансовой отчетности, поскольку инвестору крайне важно получать подобную информацию при принятии инвестиционного решения. Но этой информацией могут воспользоваться не только потенциальные инвесторы, но и конкуренты. Именно этот факт останавливает некоторых потенциальных эмитентов. «Публичность» компании помимо плюсов имеет и обратную сторону, так называемые «издержки» публичности: повышенный интерес со стороны средств массовой информации, к сожалению, не всегда объективный и адекватный.

Согласно мнению специалистов «Ernst&Young», 90% компаний в качестве площадки для основного листинга, как правило, выбирают национальные биржи. Это позволяет занять лидирующие позиции в своем сегменте и повысить узнаваемость на внутреннем рынке.

Подтверждением этому являются результаты размещений, проведенных в 2009 г.: 60% объемов размещений национальных компаний осуществлено исключительно на российских площадках. При этом в 2006 г. до 90% размещений пришлось на так называемые «двойные размещения» и размещения только на западных площадках (рис. 3).

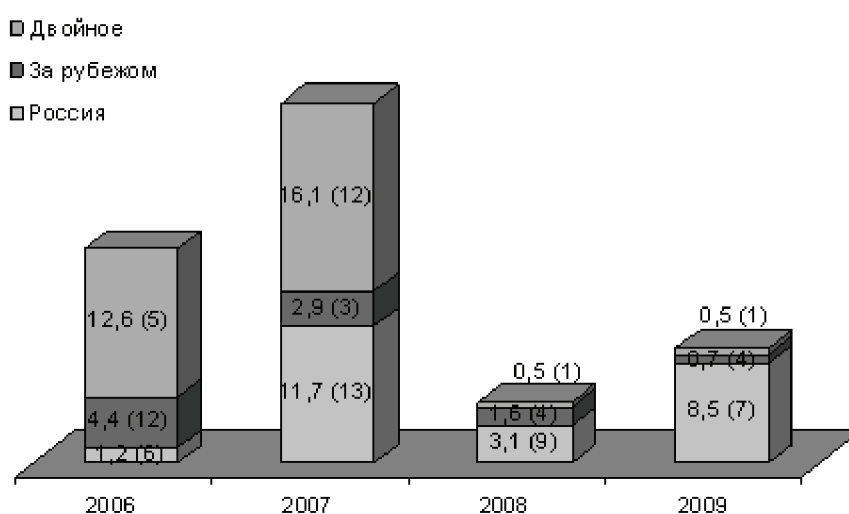


Рис. 3. Размещение акций российских эмитентов, млрд долл. (по оценкам ММВБ) [2]

При выборе биржевой площадки компании-эмитенту необходимо провести серьезную работу по определению степени заинтересованности инвестиционного сообщества, уровня издержек и т. д. При этом анализ публичных размещений российских компаний показывает, что в 2010 г. 7 IPO из 12 были проведены на московской бирже. Анализируя текущую ситуацию с IPO российских компаний, можно сделать заключение, что мнение западных аналитиков иногда расходится с текущей действительностью. Большинство отечественных компаний в последние годы предпочитают зарубежные биржевые площадки для проведения IPO. В 2011 г. все 9 IPO российских компаний были проведены на зарубежных фондовых биржах. 2012 г. ознаменовался лишь 1 IPO на отечественной бирже из 7 проведенных (табл. 1).

Таблица 1

**Статистика IPO российских компаний
за период с 2005 г. по 2015 г.**

Год	Количество IPO	Объем привлеченных средств, млн долл.
2015	2	388
2014	1	952
2013	5	3000
2012	7	3000
2011	9	11360
2010	12	3000
2009	3	9700
2008	6	4000
2007	32	28000
2006	28	18000
2005	14	17000

Анализируя статистику IPO российских эмитентов, можно сделать следующие выводы. До 2008 г. наблюдался значительный рост как количества размещений, так и объемов привлечения финансовых средств. Ситуация кардинально изменилась в кризисный 2008 г., когда эти показатели резко снизились. В дальнейшем замечен незначительный рост этих показателей. Прошедший 2014 г. стал крайне сложным для российского фондового рынка и национальных компаний. На экономическую ситуацию негативно повлияла изменившаяся в сторону ухудшения геополитическая ситуация. Западные

инвесторы весьма настороженно относятся к инвестированию в российскую экономику. И это не могло не отразиться и на настроениях потенциальных компаний-эмитентов. Некоторые из них отложили IPO на неопределенный срок.

Учитывая нестабильность рынка, когда крайне сложно прогнозировать интерес инвесторов, особенно со стороны западного инвестиционного сообщества, компаниям трудно решиться на столь важный шаг, как IPO. Но это не единственное препятствие к выходу российских эмитентов на публичный рынок. Отказ от проведения IPO, как правило, связан именно с внутренними причинами, а именно: завышенными ожиданиями владельцев бизнеса по оценке компании, спадом или нестабильностью в основном сегменте деятельности и т. д.

Оживление российского рынка первичных публичных размещений в 2010–2011 гг. после падения в 2008–2009 гг. сменилось стагнацией в 2012–2013 гг. [3]. Некоторые крупные размещения таких компаний, как «Yandex», «Lukoil» и «ТКС Банк», подтверждают общую картину: разместиться российскому эмитенту крайне сложно, поскольку необходимо подтвердить свои инвестиционные намерения и продемонстрировать качественную инвестиционную историю. Но пока, к сожалению, усилия регулятора и государства в целом по стимулированию размещений российских эмитентов на внутреннем рынке не дали необходимого результата.

Из 24 IPO, проведенных российскими компаниями в период с 2011 г., только шесть были проведены на российском фондовом рынке. Остальные размещения проходили в Лондоне или Нью-Йорке. Сложность инвестирования на внутреннем рынке заставляет выходить на зарубежные площадки, где более высокий спрос на ценные бумаги.

Западные биржевые площадки имеют ряд преимуществ перед отечественным фондовым рынком (табл. 2):

- присутствие крупного инвестиционного инструмента, применимого к любому объему размещения;
- более развитая инфраструктура фондового рынка;
- высокая степень ликвидности рынка;
- широкий круг инвесторов;
- возможность снижения стоимости дальнейшего привлечения средств на зарубежном долговом рынке;
- возможность трансформации локальных рисков в международную плоскость.

Но и российский фондовый рынок имеет определенные плюсы, которые могут заинтересовать эмитентов:

- издержки на размещение значительно меньше;
- более высокая оперативность;
- более лояльные требования к комплекту документов и раскрытию информации;
- хорошая возможность повысить узнаваемость компании или бренда на российском рынке;
- большинство категорий зарубежных инвесторов имеют возможность приобретать бумаги российских эмитентов в России.

Таблица 2

IPO российских компаний на различных фондовых биржах в 2005–2013 гг. [4]

IPOs by listing centre (2005 – August 2013)

Listing centre	Number of IPOs									Total	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Aug. 2013	No.	%
LSE	11	19	15	3	2	3	7	4	-	64	55
Moscow Exchange	3	7	14	3	1	7	1	1	2	39	33
NASDAQ	-	1	2	-	-	-	1	1	1	6	5
Deutsche Börse	-	1	1	-	-	-	1	-	-	3	3
HKEX	-	-	-	-	-	2	-	-	-	2	2
NYSE	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2	2
Total number of IPOs	14	28	32	6	3	12	10	7	4	116	100

Важным фактором привлекательности внутреннего рынка для инвесторов может стать рост активов институциональных и частных инвесторов, что в текущей экономической ситуации, к сожалению, достаточно сложно.

В текущем 2015 г. два российских эмитента провели IPO, причем размещение акций осуществлялось на Московской бирже. «Московскому кредитному банку» в долларовом эквиваленте удалось привлечь примерно 238 млн долл., и это крупнейшее первичное размещение среди российских эмитентов с февраля 2014 г., когда «Лента» сумела привлечь 952 млн долл. (на Лондонской бирже). «Московский кредитный банк» также планировал проведение IPO в 2014 г. в Лондоне, но на фоне обострения геополитической ситуации рыночная конъюнктура для российских компаний значительно ухудшилась, и возникла необходимость отложить сделку.

«Объединенная вагонная компания» провела размещение своих акций на национальном фондовом рынке – на Московской бирже, в ходе которого удалось привлечь примерно 150 млн долл.

Объемы привлечений достаточно скромные, но тем не менее необходимо отметить, что интерес инвесторов к российскому банковскому сектору и к промышленным предприятиям все же есть.

Учитывая динамику развития российского IPO за последние годы, принимая во внимание рост рынка и кризисные периоды (периоды стагнации), можно сделать вывод о перспективности этого финансового механизма привлечения финансовых средств для развития российских компаний. Это способствует дальнейшему наращиванию капитализации компании, повышает конкурентоспособность, а прозрачность и необходимость формирования отчетности приближает российский бизнес к международным стандартам, что в свою очередь должно помочь перенаправить вектор заинтересованности иностранных инвесторов на российский фондовый рынок.

Литература

1. Корпоративные финансы: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. – СПб.: Питер, 2011. – 592 с.
2. IPO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.micex.ru/markets/stock/emitents/guide> (дата обращения: 15.09.15).
3. А. Нагорных. IPO: статистика и площадки. – Режим доступа: https://veles-capital.ru/ru/Company/Media/2014_09_24_IPO (дата обращения: 22.09.15).
4. Обзор IPO российских компаний за 2005–2014 гг. Биржевые площадки, инвестиционные банки, юридические консультанты, аудиторы и юрисдикции эмитентов: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.pwc.ru/ru/capital-markets/russian-ipo.html> (дата обращения: 15.09.15).

Погостинская Нина Николаевна

nnpog@hotmail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,
доктор экономических наук, заслуженный работник высшей школы РФ

Погостинский Юрий Анатольевич

pogyran@hotmail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,
доктор экономических наук

УДК 338.24.01

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

Аннотация

В статье рассматривается понятие и виды потенциала хозяйственной системы. Предлагается подход к формированию количественного измерителя потенциала хозяйственной системы.

Ключевые слова

Потенциал хозяйственной системы, хозяйственный потенциал.

Pogostinskaia N.N.

nnpog@hotmail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor of Economics and Finance of enterprises and industries, doctor of economic Sciences, honored worker of higher school of the Russian Federation

Pogostinsky Y.A.

pogyran@hotmail.ru

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor of Economics and Finance of enterprises and industries, doctor of economic Sciences

ECONOMIC EVALUATION OF THE POTENTIAL OF THE MANUFACTURING SYSTEM

Abstract

The article discusses the concept and potential of economic system. Proposed approach to developing the quantitative measure of the capacity of the economic system.

Keywords

Potential of economic system, economic potential.

Одной из важнейших характеристик любой экономической системы является ее потенциал. Потенциал (от лат. Potential – сила, мощь) – совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области.

Можно выделить три типа встречающихся определений потенциала: феноменологические, морфологические и определения потенциала как меры. Традиционно рассматривают:

– экономический потенциал: «совокупная производственная способность» [Е.Э. Сеницин, В.Л. Чубатый], «совокупность основных производственных фондов, оборотных средств: людских ресурсов, а также природных ресурсов» [П. Игнатовский] и т. п.;

– производственный потенциал: совокупность основных и оборотных фондов, рабочей силы [К.К. Кажмуратов]; «определение вклада производственного коллектива в общие итоги деятельности звеньев более высокого уровня» [Е.Э. Сеницин, В.Л. Чубатый];

– научно-технический потенциал: возможности социально-экономической системы решать проблемы своего развития.

Кроме рассмотренных, выделяются экономический, инфраструктурный, ресурсный, трудовой, кадровый, строительный, творческий, организационный и другие потенциалы [1–7 и др.]. Например, «Налоговый потенциал – максимально возможная сумма начислений налогов и сборов в условиях действующего законодательства [А.Б. Паскачев] или взвешенная сумма «людей, работающих на данном объекте, производственных фондов, земли, вовлеченной в производственный потенциал, скрытно (бесплатно или не по рыночным ценам) потребляемые природные ресурсы, полуфабрикаты, материалы» [К. Норкин].

В последние годы особое внимание привлекает к себе инновационный потенциал, под которым понимается «совокупность ресурсных возможностей, технологических, коммерческих, управленческих компетенций для генерации, распространения и использования нововведений с целью модерни-

зации экономики» [А.К. Луковцева] или «степень восприимчивости к новшествам» [А.Е. Лузин].

Часто операционализация понятия «производственный потенциал» приводит к измерению производственной мощности. При этом разнообразные способы оценки потенциала, от самых простых до самых сложных, имеют много общего:

1) производственная мощность рассматривается как предельно возможный выпуск продукции, соотнесенной с какой-либо характеристикой типа стоимости основных фондов, фонда рабочего времени и т. п.;

2) при расчете объема выпускаемой продукции во всех подходах имеет место фиксация определенной номенклатуры выпуска;

3) при оценке возможностей фондов расчет производительности осуществляется по избранному технологическому переделу, что по сути есть также фиксация номенклатуры выпускаемой продукции и т. п.

Традиционно способы измерения потенциала подразумевают наличие единицы измерения как необходимого атрибута оценки потенциала, рассматриваемого как величина аддитивная, метрическая. Но даже авторы, которые говорили о потенциале как о целостной, неаддитивной характеристике системы, не избежали распространенного заблуждения относительно обязательности единицы измерения [напр., И.М. Сыроежин и его ученики]. Такой единицей измерения у них выступает «одна связь» – взаимодействие между двумя распорядителями. Это понятие, описывая качественную сторону определяемых явлений, оставляет их количественную сторону неопределенной. Поэтому связь как количественно неопределенное понятие не может служить единицей измерения, которая предполагает наличие определенного размера у явления, выбираемого в качестве основания для сравнения с ним других величин того же рода.

Этимологически «потенциал» – способность, возможность. *Потенциал хозяйственной системы* – способность хозяйственной системы реализовать свою функцию (миссию). Это дескриптивное определение хозяйственного потенциала.

Функция хозяйственной системы реализуется путем выбора и реализации связей (действий, взаимодействий). Выделяются реализуемые, контролируемые и потенциальные связи. В соответствии с тремя типами связей можно выделить три уровня рассмотрения потенциала. Фактические связи определяют реализованный потенциал; контролируемые связи определяют известный потенциал; потенциальные связи определяют собственно хозяйст-

венный потенциал, то есть возможности системы по реализации функции в рамках ограничений, наложенных материально-техническими условиями деятельности.

Конструктивно хозяйственный потенциал может быть определен как множество возможных наборов потенциальных связей, реализация которых способна обеспечить функционирование системы. Именно наборов, а не отдельных связей, совместная реализация которых обеспечивает получение полезных результатов деятельности. Чем больше таких пригодных для реализации наборов, тем больше хозяйственный потенциал.

Прямое применение потенциала на основе сформулированного определения предполагает, как минимум, взятие под контроль всех потенциальных связей, что очевидно невозможно. Для косвенного измерения хозяйственного потенциала необходимо выбрать индикаторы, на основе которых может быть построен измеритель.

Можно выделить два подхода к косвенной оценке потенциала с точки зрения выбора показателей-индикаторов, т.е. показателей, способных отобразить потенциал хозяйственной системы. При первом подходе потенциал определяется с учетом интенсивности входа-выхода системы. Вход – материально-вещественные, энергетические и информационные компоненты, поступающие из среды в систему для преобразования. Выход – результат преобразования входа, поступающий из системы в среду, обеспечивающий реализацию функции системы. В этом случае индикаторами служат показатели типа «поток», характеризующие результаты деятельности за определенные периоды (единицы) времени. Работа, производимая в единицу времени, как в физике, так и в экономике – мощность. Поэтому показатели входа-выхода – это, по существу, показатели мощности.

При втором подходе оцениваются внутренние возможности системы или отдельные факторы, взаимодействие которых в системе обеспечивает получение выхода. В рамках этого подхода необходимо использовать показатели типа «запас», в большей мере соответствующие содержанию понятия «потенциал». Показатели «запаса» – это показатели, измеряемые на определенную дату (на момент).

Количественная определенность хозяйственного потенциала может быть установлена на основе выделения двух сторон реализации функции хозяйственной системы: объемной и структурной. Объемная сторона функции характеризуется суммарными затратами на ее реализацию. Структурная сторона реализации функции характеризуется разнообразием производимых

продуктов и услуг. Выделение двух сторон реализации функции позволяет говорить о потенциальных возможностях реализации функции хозяйственной системой и, соответственно, об их оценке в четырех аспектах:

1) оценка возможностей системы по получению конкретного потока полезных результатов (потока продуктов и услуг определенного объема и структуры);

2) оценка возможностей системы по изменению объема производства продуктов и услуг в рамках ограничений, заданных их структурой;

3) оценка возможностей системы по изменению структуры выпуска в рамках ограничений, наложенных объемами имеющихся ресурсов;

4) совокупная оценка возможностей системы по изменению разнообразия (объема и структуры) производимых продуктов и услуг.

Оценкой возможностей хозяйственной системы *в первом аспекте* может служить объем производимых полезных результатов: суммарный объем предоставляемых услуг, национальный доход и т. п. Разнообразные оценки производственной мощности могут служить оценками возможностей хозяйственной системы *во втором аспекте*.

Для измерения хозяйственного потенциала в целом необходимо оценить структурную сторону потенциальных возможностей хозяйственной системы (*третий аспект*). Максимальным потенциалом в этом смысле обладает такой универсальный ресурс, как деньги, которые могут быть обращены в любые другие виды ресурсов для реализации любой деятельности. При этом полностью снимаются внутрисистемные ограничения на структуру возможных полезных результатов. В этом (крайнем) случае понятия объема выпуска или производственной мощности теряют смысл.

Другой крайний случай – самая узкая специализация оборудования и квалификации, абсолютная пространственная и временная немобильность ресурсов, что жестко задает структуру полезных результатов. Например, завод-автомат с непрерывным циклом и неизменным режимом производства; здесь можно говорить лишь об объеме производства – понятия же производственной мощности и потенциала, в отличие от объема производства, теряют смысл.

Два этих крайних случая задают диапазон изменения структурной оценки хозяйственного потенциала и обуславливают использование ординальной шкалы для его измерения. Методический принцип построения любой ординальной шкалы – выявление неравномерностей, которые могут служить индикаторами измеряемого явления, поэтому, прежде всего, необходи-

мо выявить факторы, неравномерное развитие которых изменяет доступную динамику поведения хозяйственной системы и может служить индикатором структурной оценки хозяйственного потенциала (СОХП).

Кроме этого, необходимо определить «идеальное» соотношение этих факторов. Идеальность здесь связывается с полным снятием ограничений на возможность изменения структуры полезных результатов системы. Идеальное соотношение может быть как практически реализуемым, так и недостижимым.

Для построения модели оценки потенциала необходимо выявить зависимость СОХП от выявленных индикаторов. Связь между отдельным индикатором и совокупной оценкой очевидна: чем больше значение индикатора, тем больше СОХП. Проблема здесь состоит в получении синтетической оценки. В качестве обобщающей оценки могут быть использованы различные средние величины, например, средние арифметические, геометрические, гармонические и пр. Степенные средние обладают свойством мажорантности, обуславливающим существование монотонно возрастающих преобразований, связывающих их значения, в силу чего при построении ординальной шкалы выбор типа средней не существен. Однако для придания измерителю потенциала некоторых квазиметрических свойств (в целях удобства интерпретации) представляется целесообразным СОХП сформировать в следующем виде:

$$P_c = \sum_{i=1}^m a_i / \left[\sum_{i=1}^m a_i \sum_{j=1}^{n_i} b_{ij} / \sum_{j=1}^{n_i} b_{ij} k_{ij} \right],$$

где P_c – структурная оценка хозяйственного потенциала;

m – число факторов, неравномерное развитие которых обуславливает снижение доступной динамики функционирования системы;

a_i – коэффициент значимости i -го фактора для оценки потенциала ($i=1, \dots, m$);

n_i – количество выявленных соотношений показателей, служащих индикаторами развития i -го фактора;

b_{ij} – коэффициент значимости j -го индикатора ($j=1, \dots, n_i$) при отображении i -го фактора;

k_{ij} – значение j -го индикатора при отображении i -го фактора ($0 \leq k_{ij} \leq 1$).

Построение данного измерителя обосновывается следующим. Прежде всего, постулируется существование истинного значения СОХП, которое может быть оценено лишь в некотором приближении. Уточнение измеренно-

го значения СОХП осуществляется путем выявления относительно независимых факторов, определяющих потенциальную динамику связей в системе. Однако в хозяйственной системе нет абсолютно независимых элементов: так, специализация оборудования требует соответствующей специализации квалификации, а это в свою очередь влечет за собой изменение численности и фонда заработной платы и т. п. Поэтому нельзя сказать, что любое изменение накладывает дополнительные ограничения на доступную динамику системы, но нельзя утверждать, что изменение СОХП всегда может быть определено одним фактором. Последнее утверждение может оказаться верным при одинаковом уровне неравномерности факторов. Чем более различаются уровни неравномерности развития выявленных факторов, тем в большей степени СОХП смещается в сторону уменьшения от средней арифметической в силу отсутствия свойства взаимного погашения положительных и отрицательных тенденций у экономических показателей. Эти соображения обусловили выбор средней гармонической при свертке значений факторов в СОХП.

При свертке значений индикаторов в оценку фактора используется средняя арифметическая, так как здесь увеличение количества индикаторов используется не для выявления новых видов неравномерностей, а для уточнения значения фактора. Различное содержание и назначение выявления факторов и индикаторов обусловили выбор различных средних для их свертки.

Для построения конкретного измерителя СОХП конкретной хозяйственной системы должны использоваться показатели типа «запас», отображающие процессор системы. Процессор – совокупность материально-вещественных, энергетических, информационных компонентов, обслуживающих преобразование входа в выход, не выходящих за пределы системы. При этом необходимо, *во-первых*, определить состав относительно независимых факторов, неравномерность развития которых способна отразить изменение доступной динамики системы; *во-вторых*, отобрать и классифицировать показатели для их отображения. Классификатором, инвариантным функции и масштабу системы, является разделение показателей по тому, какой элемент процессора они отображают: оснащение, субъективный фактор, последовательность или среду. В зависимости от функций и масштаба системы при необходимости могут быть использованы другие классификаторы-инварианты для определения состава факторов. И, *в-третьих*, необходимо сформировать индикаторы на основе выявления идеального соотношения.

Идеальное соотношение может быть практически реализуемым, например, отношение численности работников с высшим образованием к об-

щему числу работающих может быть равно единице в случае, если все работающие имеют высшее образование. Идеальное соотношение может быть практически нереализуемым и описываться как предел, к которому стремится описываемый индикатором параметр, например, соотношение численности специалистов к общей численности работающих увеличивает потенциал, когда стремится к единице, однако никогда ее не достигает.

Идеальное соотношение может устанавливаться по принципу рекорда, когда неравномерности выявить не удастся. В этом случае индикатор строится как отношение значения показателя к максимальному из фактически достигнутых значений.

Лучшим способом приближения к истинному значению индикатора является первый способ, наихудший – третий.

Для получения интегральной оценки хозяйственного потенциала необходимо выбрать какой-либо интегральный показатель, характеризующий объемную сторону возможностей хозяйственной системы. В зависимости от задач измерения таким показателем может служить численность работающих, фонды, объем производимых услуг и т. п. Интегральный показатель получается при перемножении объемной и структурной оценок хозяйственного потенциала.

Достоинствами данного подхода являются типовое строение измерителя при его максимальной адаптивности к особенностям объекта и задач измерения, единство и сравнимость измеренных значений при использовании разных первичных показателей.

Литература

1. Багов В.П., Селезнев Е.Н., Ступаков В.С. Управление интеллектуальным потенциалом: Учеб. пособие. – М.: ИД «Камерон», 2006. – 248 с.
2. Горшков Р.К. Формирование инновационного потенциала предприятия // Проблемы современной экономики. – 2004. – № 4.
3. Грушко Н.В., Чернобровкина С.В. Творческий потенциал как фактор социально-психологической адаптации молодежи в меняющихся экономических условиях Омской области: Монография. – Омск: Изд-во Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского, 2013.
4. Луковцева А.К. Формирование инновационного потенциала социально-экономического развития Южного федерального округа Российской Федерации. – М.: Дашков и К, 2012. – 488 с.

5. Паскачев А.Б. Налоговый потенциал экономики России. – М.: Изд. дом «МЕЛАП», 2001. – 400 с.
6. Природно-ресурсный потенциал регионов, его хозяйственная оценка и управление им: [Электр. ресурс]. – URL: <http://www.economyweb.org/?p=455> (дата обращения 10.11.15).
7. Степанов А. Я., Иванова Н.В. Категория «потенциал» в экономике: [Электр. ресурс]. – URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm> (дата обращения 10.11.15).
8. Шаталова Т.Н. Еникеева А.Г. Экономическая сущность производственного потенциала. – Оренбург: ОГУ, 2007.

Ханьков Вячеслав Юрьевич

v.khankov@clado.com

Россия, Санкт-Петербург

ООО «Кладо»

196105, Санкт-Петербург, ул. Кузнецовская, д. 52, корп. 8

Генеральный директор

Кальварский Георгий Владимирович

kagevlad@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,

кандидат экономических наук

Кудряшов Вадим Сергеевич

kudvad88@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,

кандидат экономических наук

УДК 331.1

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МОДЕЛИ «КЛАДО» КАК ИНСТРУМЕНТА
УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация

В статье рассмотрено применение модели «КЛАДО» с целью управления эффективностью деятельности организации. «КЛАДО» мотивирует и стимулирует деятельность организации и ее отдельных сотрудников для достижения задач с целью повышения конкурентных преимуществ.

Ключевые слова

Модель «КЛАДО», эффективность деятельности, стратегическое управление, инструментарий, рыночная конкуренция.

Khankov V.Y.

v.khankov@clado.com

Russia, St. Petersburg

The limited liability company «Clado»

196105, St. Petersburg, Kuznetsovskaya str., 52, bld. 8

Chief Executive Officer

Kalvarsky G.V.

kagevlad@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

PhD, Professor of Economics and Finance of enterprises and industries

Kudryashov V.S.

kudvad88@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

PhD, Associate Professor Department of Economics and Finance of enterprises ad industries

THE USE OF A «CLADO» AS A TOOL FOR PERFORMANCE MANAGEMENT ORGANIZATION

Abstract

The article describes application of the model «CLADO» the purpose of the management performance of organizations. «CLADO» motivates and stimulates the activity of the organization and its individual employees to achieve objectives with the aim of increasing competitive advantages.

Keywords

Model «CLADO», efficiency, strategic management, instruments, market competition.

В современных условиях стремительно изменяющегося рынка все большее значение приобретают интеллектуальные знания и опыт в областях информационных технологий, которые играют значительную роль в повышении конкурентоспособности экономики.

В эпоху информационного XXI века, пришедшего на смену промышленному, именно информационные технологии и интеллектуальный капитал становятся решающими и доминирующими конкурентными преимуществами, гарантирующими продвижение в развитии национальной экономики на основе повышения ее эффективности [1].

Задача повышения эффективности деятельности остро стоит перед образовательными организациями, стремящимися занять и расширить нишу на внешних и внутренних рынках, выпуская высококвалифицированных специалистов.

Для решения поставленной задачи необходимо создать такую систему, которая на основе соответствующих показателей эффективности и примене-

ния необходимого инструментария даст оценку эффективности деятельности образовательной организации, мотивируя работу как всей организации, так и ее отдельных сотрудников.

Целью данного исследования является определение методологии системы управления эффективностью и применение необходимого инструментария ее измерения в условиях конкуренции.

Первостепенной задачей является определение необходимости системы управления эффективностью деятельности.

На протяжении двадцатого века конкурентные преимущества организаций основывались на технологиях, заключенных в материальных активах, и эффекте от масштабов производства. Основными показателями деятельности являлись финансовые показатели: рентабельность привлеченного капитала, рентабельность активов, рентабельность продукции. На основании анализа показателей финансовой деятельности проводилось перераспределение внутренних ресурсов организации с целью улучшения финансовых результатов [2].

XXI век диктует свои требования к развитию конкурентных преимуществ, не отвергая развития финансового менеджмента и инвестиций в физические активы, но предполагая использование нематериальных активов для мобилизации сил организации в повышении конкурентных преимуществ.

Информационная составляющая позволяет не только изучить рыночную среду, но определить имеющиеся потребности групп потенциальных покупателей, определив стратегии своего развития [1]. Поэтому построение организации на основе потребностей покупателя и создание бизнеса, ориентированного на достижение стратегических целей, являются основой для динамичного развития бизнеса, что подтверждают научные исследования зарубежных и отечественных ученых и опыт развития успешных компаний на мировом рынке [4].

Изучение и анализ отечественного и мирового опыта рыночной конкуренции позволяет определить факторы, которые могут повысить степень выживания компании в долгосрочной перспективе, а именно:

- создание эффективной системы стратегического управления;
- управление эффективностью бизнес-процессов;
- развитие кадрового потенциала компании, основанного на знаниях и квалификации сотрудников;
- умение увеличивать клиентскую базу, привлекая новых потребителей;

- создание корпоративной культуры компании, стимулирующей развитие инноваций в производственной и организационной деятельности компании;
- инвестирование в развитие информационных технологий.

Создание системы управления эффективностью позволяет соединить цели подразделений, нивелируя противоречия между отдельными подразделениями и сотрудниками компании, синергируя их усилия по достижению общих целей [2].

Построение системы управления эффективностью компании позволяет достигать общих целей и создавать оптимальную организационную структуру «ответственной организации», где четко определены ответственность и должностные обязанности всех исполнителей. Так, менеджер, анализируя контрольные показатели, определяет критичные области для реализации стратегии и выбирает эффективные способы роста конкурентоспособности организации.

Топ-менеджер, на основании полученных отчетов, сможет четко определить степень продвижения к поставленным целям, имея возможность адаптации к изменениям [4].

Инструментом, позволяющим создать систему взаимодействия общей стратегии с ключевыми бизнес-процессами, способствующим повышению конкурентных преимуществ компании и эффективности ее деятельности, является модель «КЛАДО».

Модель «КЛАДО» представляет собой систему сбалансированного принятия решений, в которой сотрудники компании принимают активное участие в реализации стратегических целей компании.

Модель «КЛАДО» реализует концепцию эффективного управления, основанную на идее формирования для организации сбалансированной системы показателей (ССП) – Balanced Scorecard (BSC), предложенной Д. Капланом и Р. Нортонем [3].

Модель «КЛАДО» предполагает следующие этапы внедрения:

- разработка показателей всех ее составляющих, фиксирующих суть стратегии компании;
- установление причинно-следственных связей, образующих карту стратегии предприятия;
- сбалансированная система показателей предполагает отбор целей и инициатив для выполнения норм путем обсуждения при разработке

системы показателей, которые являются центральным элементом, служа отправной точкой и ориентиром для всей компании;

- создание системы критериев отбора показателей, позволяющих на основании опыта и исследований осуществить выбор показателей.

Модель «КЛАДО» использует следующие критерии отбора показателей:

1. Критерий связи со стратегией.

Критерий связи со стратегией является основополагающим при создании системы показателей, так как является инструментом, позволяющим перевести стратегию в действие посредством показателей деятельности осуществления стратегии. При выборе показателей, не отражающих суть стратегии, возможно существенное отклонение в реализации стратегических целей при нецелевом использовании ценных ресурсов для достижения показателей, существенно не влияющих на осуществление общих целей компании.

Однако установить прямую связь каждого показателя со стратегией является сложной задачей. В основном компании используют индикативные показатели своей деятельности, напрямую не связанные со стратегией, чтобы отслеживать динамику своего развития и быстро реагировать на проблемы и трудности, преодолевая их.

Необходимо создать систему показателей, отражающих реализацию стратегии компании в тесной связи с клиентами. Эти показатели помогут сосредоточить усилия на комплексном решении проблем клиента на основе глубоких знаний, умений и опыта компании. Однако необходимо иметь в виду, что нельзя игнорировать вопросы материально-технического обеспечения (операционное совершенство) и функциональности продукта (лидерство по продукту).

Для комплексного решения данных проблем следует создать определенные минимальные стандарты деятельности и поддерживать их на основе показателей, отражающих деятельность в данных областях.

2. Критерий количественного выражения .

На практике оценка деятельности поставщиков происходит субъективно путем определения – «хорошая», «удовлетворительная», «средняя». Эксперты выставляют свои оценки произвольно, что обуславливает значительный разброс мнений, поэтому необходимо иметь объективную оценку деятельности поставщика на основе показателей своевременной поставки продукции, что в свою очередь дает конкретный результат этой деятельности.

Таким образом, можно создать систему количественных показателей оценки деятельности отдельных подразделений компании. Например, дея-

тельность подразделения, занимающегося техникой безопасности, можно оценить по своевременному выпуску отчетов об уровне травматизма. Первоначальным будет являться показатель «выпущенные отчеты», в качестве индикатора – формулировки «да», «нет».

Творческий подход к определению количественных показателей оценки деятельности каждого из подразделений компании является гарантом повышения эффективности работы всех подразделений в решении общих целей и задач на основе всех интеллектуальных и материальных ресурсов.

3. Критерий наличия общего определения.

Каждая компания имеет свою специфику деятельности и, соответственно, имеет свои конечные цели. Следовательно, система сбалансированных показателей должна содержать ряд индикаторов, характеризующих деятельность конкретной организации.

Необходимо иметь в виду, что важное значение имеют формулировки понятий. Если показатель будет иметь расплывчатое определение, то возможна его различная трактовка, что приведет в свою очередь к различным мнениям в понимании сути такого показателя. Четкое определение показателей достигается при согласовании в понимании их основных значений различными подразделениями исполнителей.

При этом согласование в понимании показателей деятельности должно отражать фиксированное значение для определения вклада непосредственного исполнителя.

4. Критерий доходчивости.

Система показателей деятельности должна стимулировать деятельность сотрудников в достижении высоких результатов, поэтому необходимо иметь понимание как операционного, так и стратегического значения каждого показателя и направления вектора развития показателя.

Если исполнитель может четко определить вектор динамики развития показателя, то такой показатель ясно отражает направление эффективной деятельности сотрудников. В том случае если нет четкого понимания в достижении высоких числовых значений показателей, то необходимо изменить их.

5. Критерий сбалансированности.

При взаимосвязи всех производственных процессов компании необходимо соблюдать принцип сбалансированности оптимального использования имеющихся ресурсов, включая материальные и трудовые ресурсы, чтобы, несмотря на снижение объемов производства, увеличение штатов, снижение цен, выполнять требования по получению доходов и прибыли в результате своей деятельности.

6. Критерий доступности.

В исследованиях Р. Каплана и Д. Нортона уделяется внимание включению в систему показателей деятельности компании метрики недостающих показателей, которые не применялись в прошлом, но приобрели свое значение в процессе разработки ССП. Использование нетрадиционных показателей является одним из преимуществ сбалансированной системы показателей. Однако следует иметь в виду, что введение новых показателей должно быть обеспечено инвестициями, поэтому необходимо рассматривать вопрос введения недостающих показателей и с точки зрения финансовой доступности.

7. Критерий релевантности.

Применение совокупности показателей оценки деятельности компании должно всецело отражать производственный процесс и соответствовать достижению конечной цели ее деятельности.

Выявление результатов деятельности на основе показателей является основой для дальнейшей работы с учетом возможностей дальнейшего развития. При неудовлетворительных показателях деятельности необходимо понимать сущность негативных явлений для их ликвидации. На практике многие зарубежные и отечественные фирмы применяют систему индексов деятельности.

Индексы деятельности включают в себя несколько отдельных показателей, которые объединены по имеющимся признакам в общий индикатор деятельности, представляя средневзвешенный результат показателей. Применение индексов позволяет быстро отражать динамику развития в одном индикаторе, но может и скрыть результаты, затрудняя действия.

Имея высокую текучесть кадров, достигшую максимальных значений, можно и не найти данную проблему компании, если удельный вес в индексе удовлетворенности работников невелик, так как общее значение индекса находится в пределах нормы. Если в числе уволившихся есть ведущие специалисты, то компания может ощутить значительные потери.

На практике индексы отражают ценную и полезную информацию о производственных процессах, часто во всем комплексе показателей применяется не более пяти индексов [5].

Изучив и проанализировав зарубежный и отечественный опыт применения ССП, можно сделать вывод об имеющихся недостатках системы с целью их преодоления в практических целях (табл.).

Недостатки использования ССП

№	Название недостатка	Сущность недостатка
1	Определение неверного фокуса	Возможно определение неверного фокуса в силу непредвиденных сбоев в ходе внедрения системы в производство, не предусмотренных в идеальном варианте, что может привести к вымышленным успехам компании, внося определенный технический риск несоответствия протекающих процессов реальности
2	Не учитывается отношение сотрудников к нововведениям	В российской практике остро стоит вопрос оценки деятельности отдельных сотрудников. Далеко не все сотрудники принимают нововведения легко, особенно в изменении качественно нового подхода к оценке деятельности в силу консервативного мышления. В этой связи требуется определенный подход в работе менеджеров, которые могут искать не причины возникновения сбоев производственных процессов с целью их разрешения, а виновных – непосредственных исполнителей
3	Отсутствие внимания к механизмам разрешения конфликтов	При распределении меры ответственности участников производственного процесса возникает вопрос ответственности руководителей за общий результат деятельности, что иногда ведет к конфликтным ситуациям, поэтому существует необходимость расстановки акцентов на механизмах разрешения конфликтов
4	Необходимость диагностики достаточно большого объема информации при внедрении нового подхода к оценке деятельности подразделений	Введение ССП предполагает сбор информации о деятельности подразделений в больших объемах, что приводит к сбору недостоверных или неполных данных в произвольных интерпретациях, поэтому необходимо диагностировать объемы информации при внедрении новшеств в оценке деятельности подразделений
5	Отсутствие информации относительно оптимальных значений показателей эффективности (шкал и коэффициентов)	Отсутствует информация относительно рекомендуемых значений показателей объективной оценки деятельности в виде шкалы либо цифровых значений, поэтому при внедрении на практике ССП возникает необходимость проработки системы с целью ее привязки к специфике компании, ее производства, клиентуры, потенциальных материальных и нематериальных возможностей

В модели «КЛАДО», в отличие от модели ССП Д. Каплана и Р. Нортонна [3], представлен управленческий программный комплекс и разработан алгоритм принятия управленческих решений, имеющий эффект обратной связи, который позволяет исполнителям каждого уровня не только определить систему сбалансированных показателей, но и иметь четкое представление о способах решения задачи по осуществлению выбранной стратегии при разработке системы значимых оценок, определяющих достижение поставленных целей и задач.

Применение модели «КЛАДО» позволяет определить общие цели компании, разработать программу по достижению поставленных целей, выстро-

ив организацию деятельности таким образом, чтобы каждый сотрудник компании, осознавая свой непосредственный вклад в достижение общих целей, стремился на своем рабочем месте к реализации поставленных целей и задач.

Решающая роль при внедрении «КЛАДО» принадлежит топ-менеджерам компании, которые формируют свою команду из менеджеров среднего звена, доводят до них стратегические цели и поставленные задачи. Менеджер среднего звена разрабатывают алгоритм принятия решений по достижению поставленных целей и задач, определяя необходимые ресурсы. Сформированные планы позволяют руководству контролировать осуществление поставленных целей, исходя из сформированной стратегии, тактики, плана затрат ресурсов.

Модель «КЛАДО» позволяет на основе корпоративной культуры создать такую атмосферу, которая стимулирует деятельность каждого сотрудника для достижения общих целей при внесении своего непосредственный вклада в их реализацию: топ-менеджеры компании разрабатывают долгосрочные цели развития компании, менеджеры среднего звена составляют планы по достижению поставленных целей, рядовой состав сотрудников организует производственный процесс целью реализации планов, отражающих стратегию компании.

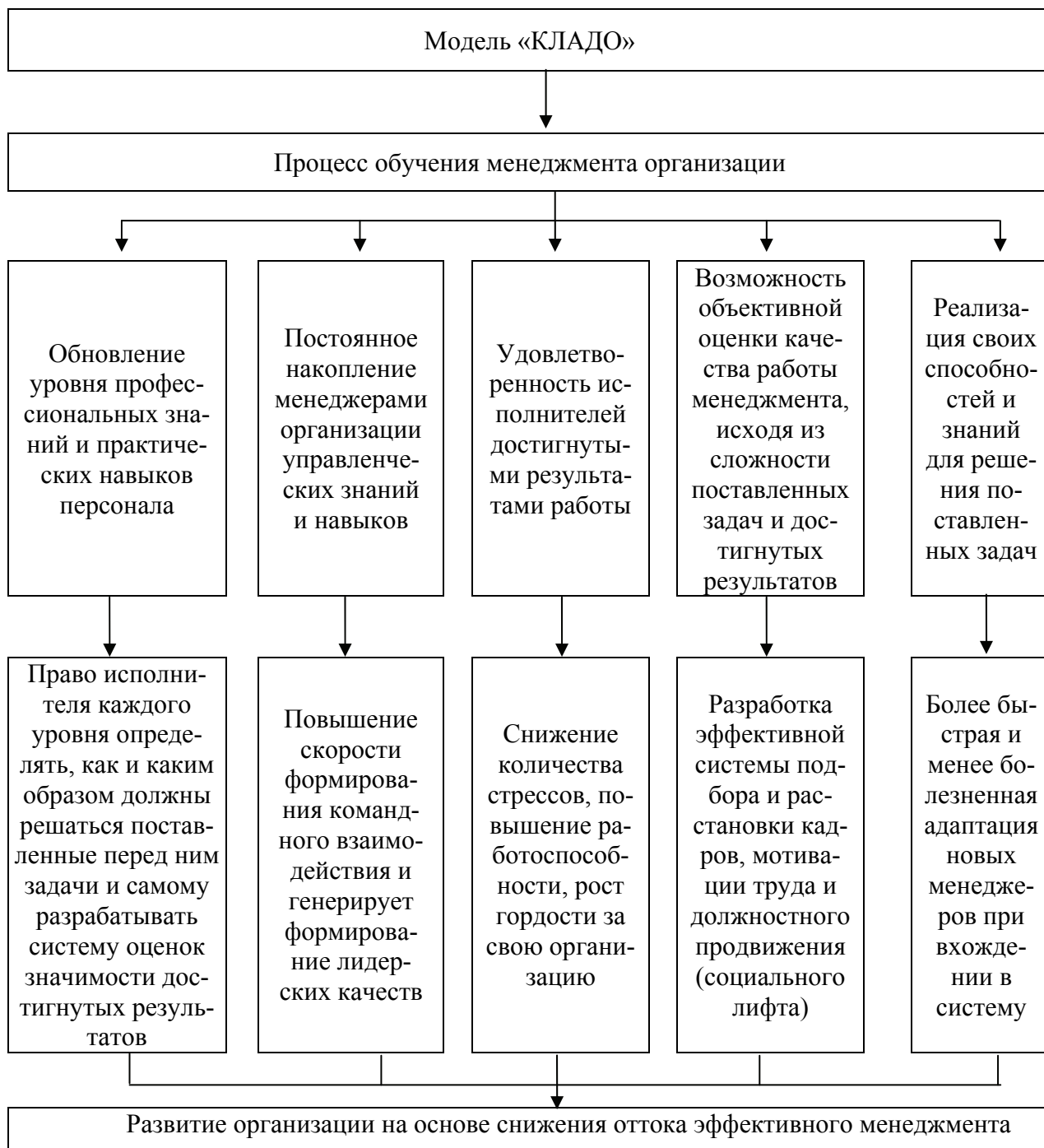
В реализации модели «КЛАДО» четко составлен алгоритм осуществления поставленных целей и задач. Основной руководитель определяет поставленную цель, которая доводится до всех участников как стратегия развития на определенный период. В свою очередь непосредственные исполнители производят наполнение целей постановкой конкретных задач, алгоритмами их выполнения и действиями в соответствии с определенным руководителем вектором развития. Четкая организация позволяет руководителю видеть вектор развития, а специалисты наполняют поставленные цели решением конкретных задач с учетом необходимых ресурсов. Таким образом, каждый участник в рамках своей ответственности принимает необходимые решения по заданному вектору развития, от постановки целей до их реализации, принимая конкретные стратегические и оперативные решения.

В настоящее время в отечественной практике эффективность, в основном, определяется на основании финансовых отчетов, в которых отражаются затраты и полученная прибыль, что не позволяет определить динамику экономической стоимости компании в долгосрочном ракурсе. Вектор развития компании определяется как лучше «средней» компании или конкурента.

Преимуществом модели «КЛАДО» является то, что она позволяет, формализуя стратегию бизнеса, довести до каждого сотрудника стратегические цели компании, определив задачи каждого участника в достижении об-

щих целей, обеспечить мониторинг выполнения задач, образуя обратную связь внутри структурных подразделений.

Для внедрения модели «КЛАДО» на практике необходимо совершенствовать систему обучения менеджмента компании по всей структуре управления (рис.).



Процесс обучения менеджмента организации на основе модели «КЛАДО»

Представленная модель «КЛАДО» позволяет на основе применения эффективного менеджмента создать систему, способную достигнуть поставленных целей компании в результате:

- четкого распределения ролей всех участников процесса производства;
- мониторинга (в реальном времени) динамики решения поставленных задач на всех уровнях производственного процесса;
- высокой исполнительской дисциплины в результате прозрачности деятельности сотрудников и однотипности стандартов управления;
- объективной оценки принятия решений в достижении результатов деятельности при снижении субъективизма в отношении сотрудников;
- стимулирования деятельности сотрудников через создание должностного «лифта» и эффективной системы обучения.

Одним из основных преимуществ модели «КЛАДО» является нестандартное программное обеспечение, овладение которым является быстрым, доступным и понятным менеджменту и сотрудникам компании.

Уникальность модели «КЛАДО» заключается в наличии множества перспектив посредством установления обратной связи с участниками производственного процесса при достижении общих целей компании, создании причинно-следственных связей между гипотезами и показателями деятельности бизнеса, обучения и совершенствования знаний и умений сотрудников всех уровней и руководства для осуществления эффективной производственной деятельности компании.

Подводя итоги вышесказанному, следует отметить, что модель «КЛАДО» – система, позволяющая руководству компании управлять ее эффективностью, повышая ее конкурентоспособность в динамично изменяющихся условиях современной рыночной экономики.

Литература

1. Акмаева Р. И. Стратегическое планирование и стратегический менеджмент: Учеб. пособие. – Астрахань: АГТУ, 2012. – 116 с.
2. Магнус Веттер, Жан Рой, Нильс-Горан Ольве. Оценка эффективности деятельности компании: Практик. руководство по использованию сбалансированной системы показателей. – М.: Вильямс, 2003. – 304 с.
3. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Организация, ориентированная на стратегию. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 416 с.
4. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием // Управление предприятием. – 2013. – № 4. – С. 7–9.
5. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов. – Днепропетровск: Баланс-клуб, 2014. – С. 18–21.

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ**Давыдова Ирина Владимировна**

Div2411@rambler.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,
кандидат экономических наук

УДК 330.3

**«ИНФЛЯЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ»,
ИЛИ КРИЗИС ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ?****Аннотация**

В настоящей статье анализируются причины роста образования как фактора, стимулирующего экономический рост, раскрываются причины и последствия кризиса образования.

Ключевые слова

Рост образования, инфляция образования, кризис образования.

Davydova I.V.

div2411@rambler.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor of the economic and financial department,

Ph.D. in Economics

**«EDUCATIONAL INFLATION»
OR CRISIS OF HIGHER EDUCATION?****Abstract**

This article analyses causes of educational growth as a factor stimulating economic growth, uncovers causes and consequences of crisis in education.

This paper is intended for lecturers and students of economic institutes, economic experts and analysts, and for those who are interested in development of educational sphere.

Keywords

Educational growth, educational inflation, crisis in education.

В последние годы в социально-экономической литературе все чаще встречается термин *инфляция образования*. Этим понятием обычно обозначают чрезмерный рост образовательного уровня трудовых ресурсов, что приводит к обесцениванию знаний.

Думается, что это неверное утверждение. Рост образования – это объективная необходимость, которая обуславливается следующими причинами.

Во-первых, продолжается процесс формирования и развития новых отраслей производства, сложившихся на стыке наук физики, химии, биологии, кибернетики и т. п. Появляются новые профессии (специалисты считают, что с 70-х гг. прошлого века ежегодно возникает более 500 новых профессий), в старых профессиях также происходят изменения, появляются новые функции, меняются средства и предметы труда. Это требует более глубоких знаний, умения самообучаться и у впервые вступающих в производственный процесс работников, и уже занятых на производстве.

Во-вторых, происходят качественные изменения в материально-технической базе производства: появились совершенно новые виды техники, такие как роботы, компьютеры, гибкие автоматизированные производства, робототехнические комплексы. Это служит толчком для формирования работников, обладающих высоким квалификационным, профессиональным и культурным уровнем, а также к его постоянному росту.

Рост уровня образования вызывается также и использованием в производстве новых технологических методов, основанных на проникновении в производство химии и микробиологии, использующих новые формы движения материи, лазерных установок, ядерной энергии, нанотехнологий и т. п. Все это увеличивает объем научной информации, которую получает работник в процессе труда, изменяет требования к его общеобразовательной подготовке, усложняет труд, повышает роль работника в управлении производственным процессом.

НТР внесла изменения и в применяемые предметы труда. В настоящее время в процессе производства используются новые виды материалов с заданными параметрами – сплавы, полимеры, сверхчистые материалы. Это повысило требования к знаниям свойств материалов, а потому и основ биологии, химии, математики и т. д.

Помимо вышеперечисленных изменений, изменилась и структура машин: основной их частью стало управляющее устройство, содержащее программное обеспечение, позволяющее автоматизировать производственный процесс. Поэтому большое значение приобретает правильное сочетание зна-

ний и навыков работников с возможностями техники. На смену станочнику приходит оператор или наладчик. Для успешного обслуживания техники работнику необходимо знать ее устройство, принцип действия, уметь разбираться в чертежах и документации, производить расчеты и т. п. Увеличивается объём умственной энергии, затрачиваемой работником, растет число рабочих, в трудовой деятельности которых преобладают элементы научно-технических навыков, что предполагает необходимость специальной подготовки, которую можно получить только в высших учебных заведениях.

В современном производстве на основе дальнейшего углубления и развития общественного разделения труда увеличивается кооперация и специализация производства. Вместе с тем создаются крупные неделимые виды работ, которые связаны с комплексом машин, позволяющих выпускать продукцию. Поэтому если раньше наиболее важным в производстве являлся накопленный опыт, то в настоящее время работник должен обладать знаниями законов естественных и экономических наук, выполнять функции управления машинами, обеспечивать программирование и перепрограммирование работ. Научно-теоретические знания, а не опыт становятся основой для подбора работников, растут требования к уровню образования.

Потребность в высшем образовании возросла и в связи с очень быстрыми изменениями в общественном производстве. Человек, не подготовленный к таким изменениям, не сможет быстро адаптироваться, а, следовательно, превратится в «винтик» производства, от чего мир ушел еще в 50-е гг. XX в.

Уровень образования трудовых ресурсов постоянно увеличивался с середины прошлого века. В настоящее время доля населения с высшим образованием в Канаде составляет 51%, в Израиле и Японии – 45%, США – 42%, Южной Кореи – 40%, Великобритании, Финляндии, Австралии – 38%. Ни о какой инфляции образования при этом речи не идет. Наоборот, уровень образования стал одним из важнейших факторов экономического роста. Чем выше уровень образования в стране, тем выше производительность общественного труда, выше качество создаваемой продукции и больше стоимость, производимая работниками.

Необходимость роста уровня образования вызывается и социальными факторами, прежде всего быстрым старением населения, особенно в развитых странах. Если в 1970 г. люди старше 65 лет составляли 8,2% населения европейских стран, то в 2001 г. уже 16,2%, а к 2025 г., по прогнозам, пенсионеров будет 21%. Рост пенсионеров приведет к снижению численности трудоспособного населения, то есть к сокращению рабочей силы. Поэтому обес-

печить рост экономики за счет прироста рабочих мест будет невозможно. Необходимо уже сейчас подготовить более квалифицированных работников. С другой стороны, только работники высокой квалификации смогут создавать столько новой стоимости, чтобы содержать армию пенсионеров и инвалидов. Экономисты-аналитики подсчитали, что к 2030 г. на выплату пенсий и пособий потребуется примерно в 1,5–2 раза больше средств, чем сейчас.

Рост уровня образования позволяет уменьшить дефицит трудовых ресурсов. Современное информационное общество создало возможность привлекать в производство тех потенциальных работников, которые раньше не могли быть заняты в традиционных видах. Прежде всего, инвалидов, пенсионеров, школьников. Инфраструктура информационного рынка, в первую очередь Интернет, позволяет работать дома. Она же позволяет получить образование дома, дистанционно. Не случайно основные университеты развитых стран, прежде всего американские, уже начали готовить специалистов с высшим образованием, используя дистанционные формы обучения. То есть высшее образование станет доступным тем, кто раньше не имел финансовых, временных и других средств для его получения.

Необходимость хорошего образования понимают все развитые государства, поэтому не уменьшают расходы на эти нужды даже в условиях экономического кризиса. Более того, кризис 2008–2012 гг. показал, что страны с высоким уровнем образования более устойчивы и менее восприимчивы к мировым экономическим шокам, чем те, у кого уровень образования ниже.

Инфляция образования, на наш взгляд, связана не с излишним количеством людей с высшим образованием, а с качеством образования, которое падает с ростом количества обучающихся. Если раньше в вузы поступали те, кто специально готовился к экзаменам, углубленно изучал дисциплины, то с переходом на поступление через ЕГЭ в вузы приходят школьники, знающие предметы на уровне школьной программы, которая часто не дает даже элементарных знаний. Кроме того, сегодняшние студенты приучены к тому, что им преподносят знания как на тарелочке, далеко не каждая школа учит думать, отстаивать свою позицию, работать с литературой, проводить серьезные исследования, самообучаться – все это тоже передается вузам. Это, естественно, требует больше времени для освоения дисциплин, качественной реализации учебных планов, а это время в связи с переходом на двухуровневую систему подготовки (бакалавры-магистры) сокращается.

В российской высшей школе тоже много недостатков, которые снижают качество образования. В настоящее время высшее образование перестало

быть общественным благом, а превратилось в услугу, которую покупают, то есть как любой объект рынка, уровень и качество образования определяются спросом. В нашей стране это привело к тому, что за 90-е годы прошлого и начало нового века было подготовлено экономистов во много раз больше, чем требуется современному производству.

Снижение качества образования в высшей школе – это и результат использования устаревших технологий, технической базы учебных заведений. В лабораториях технических вузов зачастую стоит оборудование (станки, приборы, механизмы) 1970–1980-х гг. выпуска. Какие же выйдут специалисты из этих вузов, если будут учиться на этом оборудовании? Да и навыков практической работы вузы дают все меньше, поскольку сокращаются часы практик, тем более что бизнес все менее охотно принимает студентов на практику. И все это характеризует не инфляцию, а кризис высшего образования. Как известно, выход из кризиса – обновление основного капитала. Поэтому наша высшая школа нуждается в серьезном техническом переоснащении.

Первым шагом на этом пути могло бы стать создание собственных современных лабораторий, где можно было бы вести исследования, проходить практику не месяц-два, а в течение всего периода обучения или хотя бы на старших курсах. В советское время во многих вузах (причем не только технических, но и экономических, педагогических) были научно-исследовательские секторы, которые разрабатывали так называемые хоздоговорные темы. В этих подразделениях работали как доценты и профессора, так и аспиранты, и студенты старших курсов. Это была прекрасная школа, где студенты могли применить свои теоретические знания, развить способности к научным разработкам и заработать, что тоже важно, поскольку стипендия никогда не была достаточной, чтобы на нее жить. Создание таких подразделений, конечно, требует серьезных финансовых государственных вложений, и понятно, что на 3% ВВП, которые идут на образование, современных лабораторий не создашь, поэтому необходимо довести эту цифру хотя бы до 5–6% ВВП, как в развитых странах. В США в создании таких подразделений участвуют частные и корпоративные предприниматели, которым предоставляются льготы, например, по уплате налогов, или которые могут выбирать лучших выпускников для работы на своих предприятиях. Готовы ли наши бизнесмены к таким затратам? Думается, что не все даже богатые фирмы будут участвовать в таком процессе, если их финансово не заинтересовать. А для этого надо использовать опыт развитых стран.

Кризис высшего образования связан и с педагогическим составом российских вузов. Прежде всего, наблюдается нарушение преемственности преподавательского состава, когда на смену старшему поколению приходит среднее, которое обучает молодые кадры. В 1990-х гг. молодежь вообще не оставалась в вузах, поэтому среднее поколение преподавателей практически отсутствует.

Существует мнение, что российской высшей школе присуща перенасыщенность преподавательскими кадрами. Это – миф. Во-первых, повышение зарплаты в государственных вузах сопровождалось увольнением (или переводом на половину и четверть ставки) части работников, вследствие чего нагрузка, которая раньше распределялась на трех преподавателей, теперь приходится на одного (в лучшем случае двух). То есть существует не избыток, а недостаток кадров, который проявляется в огромных потоках (в 150–200 человек) и совершенно неработоспособных группах (35–45 студентов). Такой рост интенсивности труда и в промышленном производстве не всегда эффективен, а в сфере образования вообще недопустим, поскольку отрицательно сказывается на качестве работы (преподавателю некогда читать новую литературу, готовиться к занятиям, осуществлять индивидуальные консультации и т. д.). Во-вторых, большинство преподавателей из-за низкой оплаты труда работают не в одном вузе, а в двух-трех. Поэтому если уйдет старшее поколение, то дефицит кадров будет невосполним.

Наблюдающееся быстрое старение кадров высшей школы приводит к появлению инерционности преподавательского процесса, когда перестали появляться новые методы, школы и направления подготовки. Молодые преподавательские кадры хорошо знают предмет, но зачастую плохо подготовлены методологически, поскольку нет той системы профессиональной переподготовки и повышения квалификации, которая была раньше.

Кризис российского высшего образования является и результатом кризиса его управления. Государство не осуществляет планирования развития ни производства, ни образования. То есть вузы не знают, какие специалисты будут востребованы через 4–6 лет, а, следовательно, они могут или предлагать направления обучения на свой страх и риск, или предлагать те направления и профили, которые востребованы сейчас. Естественно, что проще идти вторым путем, что практически все и делают, при этом прекрасно осознавая, что уже сейчас существует несбалансированность предложения (со стороны выпускников) и потребностей рынка труда, поэтому часть окончивших вузы не находит работу по специальности.

Огромная проблема высшей школы – это ее недостаточная гибкость, медленная адаптация к изменяющимся социально-экономическим условиям. Необходимо отметить, что это проблема не только российского образования, но и всего мира, т. е. кризис образования – мировой. Тяжелый выход из экономического кризиса 2008–2012 гг., проблемы развития развивающихся стран, кризис демократии в развитых странах – последствия именно кризиса образования.

Если раньше наблюдалось опережающее развитие образования по отношению к производству и обществу, то теперь образование опаздывает, то есть повсеместно образование не соответствует требованиям экономического развития и даже тормозит экономический рост. При этом бизнес-образование, которые некоторые специалисты объявляют чуть ли не панацеей, не решает данную проблему. Конечно, выпускать специалистов, подготовленных практически к будущей работе, – огромное конкурентное преимущество, и любой вуз от этого только выигрывает, но выигрывает ли общество? Если посмотреть на опыт Америки, которая такое образование и осуществляет, то можно заметить, что в 40–50-х гг. прошлого века эта система являлась несомненным плюсом и позволила США быстро и успешно развиваться. Современное же информационное общество требует не узкоспециализированного работника, а специалиста с широким кругозором, с умением найти, проанализировать, обработать и трансформировать информацию, а потому бизнес-образование стало неэффективным. Не случайно, что в той же Америке ведущими менеджерами компаний в области, например, IT-технологий являются выходцы из других стран, часто бывшего СССР, Индии, Китая, где совершенно другая система образования. Да и при выходе из кризиса, когда понадобились специалисты-универсалы, также привлекались специалисты из развивающихся стран.

Таким образом, современное образование, в том числе и высшее, нуждается в реформе. И, скорей всего, новая система будет такой, что сделает доступным высшее образование для всего населения. Не случайно, что Япония уже объявила, что переходит на всеобщее высшее образование. По этому пути пойдут и другие страны. И Россия, образование в которой всегда считалось одним из самых высоких, должна тоже провести перестройку высшей школы, но не уничтожать, не превращать в элитное, а наоборот, сделать его доступным и качественным. А следовательно, надо не закрывать вузы, а повысить их эффективность, оказать им всестороннюю помощь, прежде всего хотя бы снижением (а лучше отменой) налогообложения.

Литература

1. Акимова Р.С. Мировоззренческая сущность кризиса современного образования // Современные наукоемкие технологии. – 2008. – № 5 – С. 12–13: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rae.ru/snt/?section=content&op=show_article&article_id=4740 (дата обращения: 02.11.15).
2. Бодрова Е.В., Никитина С.Б. Кризис системы образования. Поиск новой парадигмы образования на рубеже XX–XXI веков // Официальный сайт Московского гуманитарного университета: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mosgu.ru/nauchnaya/publications/2009/professor.ru/Bodrova&Nikitina.pdf> (дата обращения: 02.11.15).
3. Дарья Карманова. Кризис российского высшего образования: к проблеме аспектизации // Лабиринт: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://journal-labirint.com/?p=522> (дата обращения: 02.11.15).
4. Российский статистический ежегодник. 2014: Стат.сб. / Росстат. – М., 2014. – 178 с.
5. Самые образованные страны в мире: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://polismi.ru/ekonomika/globalizatsiya-za-i-protiv/816-samie-obrazovannye-strany-v-mire.html> (дата обращения: 02.11.15).

Разумова Ирина Анатольевна

irinaa508@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры банковского бизнеса и инновационных финансовых технологий, кандидат экономических наук

УДК 378.14

МОЛОДЕЖНЫЕ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ

Аннотация

В статье обосновывается необходимость модернизации национальной системы высшего образования для повышения инновационного потенциала страны, обосновывается целесообразность создания региональных инновационных центров для реализации молодежных научно-образовательных проектов в сфере инноваций.

Ключевые слова

Инновационный потенциал, молодежные научно-образовательные проекты в сфере инноваций, модернизация национальной системы высшего образования, региональные инновационные центры

Razumova I.A.

irinaa508@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

PhD in Economics

Associate Professor of the Department of Banking Business and Innovative

THE YOUTH SCIENTIFIC AND EDUCATIONAL PROJECTS IN THE FIELD OF INNOVATION

Abstract

The article substantiates the necessity to modernization of the national higher education system for increasing innovation capacity. Expediency of the creation of regional innovation centers for the youth scientific and educational projects implementation is substantiated.

Keywords

Innovative capacity, youth scientific and educational projects in the field of innovation, modernization of national higher education system.

Величина инновационного потенциала хозяйственной системы определяется как совокупный результат деятельности трех следующих сегментов инновационного потенциала: *наука – образование – инвестиции* [1]. Структура инновационного потенциала в макроэкономической системе представлена на рис. 1.



Рис. 1. Структура инновационного потенциала

Инновационный потенциал страны основывается на людях, способных проводить научные исследования и разработки, формировать инновационные идеи и создавать инновационные продукты и технологии. В то же время именно человек своими потребностями формирует спрос на инновационные продукты и технологии. Инновационная экономика основывается на человеке как носителе компетенций, знаний, творческой и деловой энергии, которые выступают как результат инновационной деятельности, так и катализатор последней [2]. И именно человек своими потребностями формирует спрос на инновационные продукты и технологии.

Многочисленные исследования показали, что кадровый дефицит в инновационной сфере носит системный характер. Сегодня как никогда российской экономике не хватает специалистов, которые были бы способны управлять научными исследованиями и разработками, создавать новые продукты и технологии в рамках бизнес-процессов.

В то же время в России есть люди, которые могут генерировать интересные идеи, не спать ночами во имя своей веры в светлое будущее и в возможность изменить мир [2]. Однако многие энтузиасты не умеют продумать конечную цель бизнеса и строить подходящую бизнес-модель. Поэтому большинство молодежных научно-образовательных проектов задерживаются на стадии разработки. Это происходит вследствие следующих причин:

- отсутствие целенаправленной подготовки специалистов, обладающих как фундаментальными научно-инженерными знаниями, так и широким набором управленческих навыков и компетенций, способных управлять научными исследованиями и разработками, необходимыми для создания новых продуктов и технологий, в рамках бизнес-процессов;
- отток квалифицированных специалистов из страны.

Основной причиной отъезда специалистов, в частности молодых перспективных ученых, в другие страны является их неудовлетворенность уровнем оплаты труда, что показано на рис. 2. Также выделяют снижение престижности интеллектуального труда и невозможность реализовать свой научный потенциал. Одной из причин невозможности реализовать свой потенциал является необходимость преодоления многочисленных препятствий, не связанных с научно-исследовательской деятельностью.

На наш взгляд, проблема низкого уровня заработной платы носит более серьезный характер. В стране наблюдается резкая дифференциация оплаты труда. И часто уровень оплаты зависит не от способностей работника, не от качества и эффективности его деятельности, а от его «близости к начальству», способности создавать видимость деятельности и обосновать ее эффективность, писать отчеты и т. п.



Рис. 2. Причины эмиграции российских ученых [3, с. 15]

По данным демографических исследований, наиболее реальная количественная оценка численности российской научной диаспоры за рубежом в 2010–2012 гг. составляла примерно 30 тыс. чел. [3, с. 15]. В настоящее время

наиболее предпочтительной стратегией молодых исследователей и будущих специалистов является «постоянное проживание в России с возможностью контрактной занятости за рубежом». При этом каждый третий российский студент хотел бы стать частью международного научного сообщества с возможностью проживать за рубежом [4].

Также следует отметить, что в России не хватает предпринимательских ценностей: большинство молодых и предприимчивых людей работает прежде всего для того, чтобы получить большую прибыль сегодня, а не на благо самих себя, но через 15–20 лет [5].

Для формирования системы знаний и навыков, соответствующих мировому уровню, необходима модернизация национальной системы высшего образования. Образовательных программ, обучающих работе с инновациями (например, промышленными), практически нет. Подготовка высококвалифицированного специалиста не может проходить на устаревшей материально-технической базе, с использованием устаревших технологий, так же, как и совершенствование материально-технической базы невозможно без соответствующих специалистов. Да и наличие самого современного оборудования само по себе ничего не значит. Необходимы специалисты, способные на нем работать. Существенную роль в подготовке «инновационного человека» (квалифицированного, с высоким уровнем самомотивации, предприимчивого, склонного к командной работе и непрерывному обучению) играет научно-исследовательская деятельность в вузах. Необходимо активно вовлекать талантливую молодежь на всех этапах обучения к участию в НИОКР (проведение научных конференций, семинаров, круглых столов; организации конкурсов, грантов; предоставление возможности стажировки в ведущих западных вузах и инновационных компаниях, как российских, так и зарубежных). Только при системном подходе можно подготовить специалистов, которые обладали бы как фундаментальными научно-инженерными знаниями, так и широким набором управленческих навыков и компетенций.

Сегодня предъявляются требования не только (и даже не столько) к уровню образования выпускников, обладанию ими большим объемом знаний. Необходимы творческие и критически мыслящие специалисты, способные к разностороннему, целостному видению и анализу проблем жизни общества, а значит, способных и к поиску инновационных решений насущных проблем [6].

Практика показывает, что в вузе в большинстве случаев формировать образ предпринимателя-инноватора уже поздно. Необходимо организовать работу со школами, а именно:

а) привлекать старшеклассников к участию в научных конференциях, семинарах, проводимых вузом. Подобная практика успешно развивается во многих вузах России. На наш взгляд, следует расширить практику написания исследовательской работы (проведение научного исследования) под руководством преподавателей вузов или предпринимателей, активно задействованных в учебном процессе;

б) вовлекать старшеклассников – победителей конференций, конкурсов, олимпиад, к научно-исследовательской деятельности на базе вуза совместно с преподавателями и студентами;

в) представителям бизнеса и науки, а также студентам проводить занятия со старшеклассниками в рамках предмета «Профориентационная деятельность»;

г) предоставлять наиболее активным школьникам, участвующих в мероприятиях вуза, возможность, в период каникул, прохождения практики на опытных производствах института или инновационных предприятиях региона;

д) организовывать профориентационные мероприятия со школьниками средних классов: экскурсии на предприятия разного профиля (начиная с 4-го класса), на опытные производства учебного заведения (начиная с 8-го класса).

В результате работы вуза со школами появится возможность сформировать группы талантливых студентов, обучающихся по специальным программам. Об эффективности работы со школьниками свидетельствует пример кафедры компьютерных технологий ИТМО. Официальный сайт кафедры сообщает, что она была создана «для реализации специального образовательного проекта, имеющего целью создание сквозной школьно-вузовской системы отбора, подготовки и трудоустройства одаренных в области точных наук школьников и студентов». Студенты этой кафедры в 2015 г. в шестой раз победили в ЧМ по программированию (АСМ ICPC). Около 100 студентов в разные годы становились победителями международных и всероссийских олимпиад по математике, физике и информатике [7]. Важным условием, сделавшим данный проект столь успешным, являлось приглашение на кафедру компьютерных технологий исключительно способных, мотивированных и амбициозных студентов [8]. Для этого руководство и сотрудники кафедры выступали на собраниях ведущих школ с тем, чтобы пригласить лучших из

лучших на свою кафедру. Для них был устроен особый дополнительный экзамен, пройдя который абитуриент становился студентом.

На наш взгляд, реализация молодежных научно-образовательных проектов возможна по целевым программам развития регионов на основе создания региональных инновационных центров на базе действующих ведущих вузов страны или создания новых. Специфика вновь созданного учебного учреждения должна быть выбрана в соответствии с территориальными особенностями региона и имеющимся инновационным потенциалом. В частности, в сельскохозяйственных регионах (на юге России) необходимо развивать практику создания аграрных институтов, что будет способствовать выводу сельскохозяйственной отрасли на мировой уровень, как это было до революции. В ряде регионов целесообразно провести объединение вузов, которое не должно сказаться на сокращении преподавателей даже при уменьшении количества студентов. Для этого необходимо создать условия для возможности совмещения профессорско-преподавательским составом преподавательской, научно-исследовательской и производственной деятельности.

Инициатива создания указанных региональных инновационных центров должна принадлежать предпринимательскому сектору. Роль чиновников необходимо снизить. Власть должна обеспечить условия для реализации подобной инициативы и обеспечить первоначальное финансирование. Целесообразно создать совет предпринимателей региона, представители которого будут входить в Совет предпринимателей России. Он должен быть создан силами самих предпринимателей и по их инициативе. Целесообразно привлечение иностранных специалистов, как имеющих (или желающих иметь) свой бизнес в регионе, так и в качестве консультантов.

Схема совместной работы учебных заведений и исследователей получила широкое распространение в мире. В институте (университете) создается отдел коммерциализации исследований, в состав которого могут входить представители науки, образования, бизнеса и государства. Ученые, предприниматели, инноваторы сообщают о своих идеях, разработках. Отдел коммерциализации исследований отбирает потенциально интересные для бизнеса проекты и передает их специалистам по патентованию, которые принимают решение о целесообразности получения патента на данное изобретение. В случае положительного решения отдел коммерциализации начинает проводить маркетинговые исследования и оценивать перспективы: продавать права на эту разработку или запускать стартап на базе вуза [9]. Часто инновационные технологии отдаются (уступаются права) в сторонние организа-

ции и компании для их дальнейшей реализации. По такой схеме действуют большинство научно-исследовательских центров, созданных на базе ведущих вузов в мире. Схема работы инновационного центра, организованного на базе вуза, представлена на рис. 3.

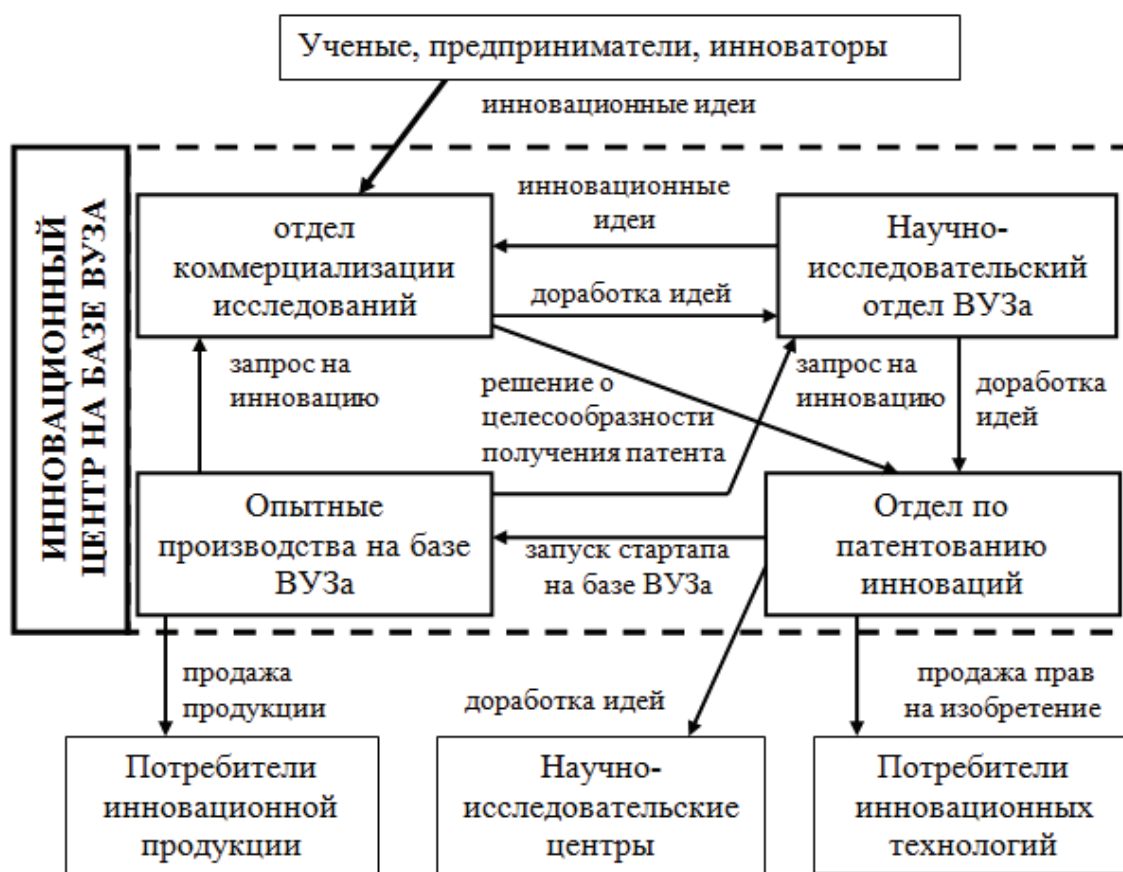


Рис. 3. Схема работы инновационного центра на базе вуза

Предложенная схема взаимодействия участников инновационного процесса в рамках региональных инновационных центров будет стимулировать развитие частного предпринимательства в регионе, за счет чего увеличится доходная часть региональных бюджетов.

Опыт создания подобных центров в России уже есть. В частности, на базе Северо-Западного института управления (филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ) создан Международный евразийский центр науки, образования и инноваций. На базе Межрегионального института экономики и права при МПА ЕврАзЭС создан научно-образовательный центр евразийской интеграции как структурное подразделение Межрегионального института экономики и права. А на территории Республики Карелия создан инновационный научно-образовательный

кластер, основой которого является Международный евразийский научно-образовательный центр. Это первый в России многофункциональный молодежный центр, на базе которого будут проводиться различные международные, общероссийские, республиканские и муниципальные мероприятия, что, по мнению создателей центра, позволит сформировать у молодежи в Республике Карелия активную жизненную позицию. Предполагается, что Международный евразийский научно-образовательный центр будет оказывать содействие формированию молодежных команд в районах и на уровне региона совместно с образовательными учреждениями для пополнения кадрового резерва республики [10].

Постепенно за счет создания инновационных предприятий во всех отраслях будет происходить структурная перестройка экономики. В сфере инноваций увеличится доля малых предприятий, которые являются основными участниками разработки инноваций во всем мире. При существующей системе власти этого сделать не могут. Поэтому роль представителей заключается в создании необходимых условий для выполнения этой задачи бизнес-структурами.

Для модернизации российской системы образования, повышения ее взаимосвязи с наукой также необходимо следующее.

1. Разрабатывать целевые программы подготовки и повышения квалификации кадров в сфере малого инновационного предпринимательства.
2. Организовывать стажировку и повышение квалификации сотрудников образовательных учреждений в сфере инновационного предпринимательства и трансфера технологий в зарубежных университетах, имеющих эффективную инновационную инфраструктуру.
3. Привлекать иностранных и российских экспертов в сфере трансфера технологий к разработке соответствующих учебных программ и отдельных курсов.
4. Создавать и развивать на базе вузов малые инновационные компании с привлечением профессорско-преподавательского состава, а также лучших студентов к нормативно-методическому и практическому обеспечению таких компаний.
5. Обеспечить преемственность в развитии научных школ без потери накопленного потенциала за счет привлечения ученых и практиков-инноваторов к участию в научных мероприятиях вуза (студенческие конференции, семинары) и проведению совместной научно-исследовательской работы, в частности реализации инновационных проектов.

Научно-исследовательская деятельность должна объединять исследователей разных поколений.

6. Привлекать ведущих российских и зарубежных ученых в научно-исследовательских университетах к подготовке аспирантов и к управлению программами их обучения.
7. В области фундаментальных и поисковых прикладных исследований создать единый комплекс научных образовательных организаций, обладающих высокой внутренней мобильностью, что будет способствовать интеграции академической и вузовской науки.
8. Развивать практику предоставления возможности обучения в ведущих вузах мира.

Агентством стратегических инициатив (АСИ) была разработана программа «Глобальное образование», в рамках которой каждый гражданин России сможет получить от государства до 1,5 млн рублей в год на обучение в ведущих мировых вузах при выполнении следующих условий: иметь диплом специалиста или бакалавра; самостоятельно поступить на очную форму обучения в учебное учреждение из списка, утвержденного программой, по одному из четырех направлений: наука и педагогика; медицина; инженерная и высокотехнологичная сфера; управление в социальной сфере и пройти конкурсный отбор по условиям программы. Однако в 2015 г. (на следующий год после начала реализации программы) было сокращено количество грантов на обучение в западных вузах. По заявлению Министерства образования, причиной этого является снижение спроса на обучение за рубежом из-за роста курса валют (правда, образовательные агентства утверждают обратное) [11]. Эксперты же считают, что многие из студентов не вернутся на родину, несмотря на значительные штрафы (по условиям программы после обучения необходимо отработать до 3 лет в российской компании или уплатить штраф в двойном размере выделенных средств). Существенным упущением программы, на наш взгляд, является невозвратность вложенных средств и неопределенность последующего трудоустройства. Целесообразно было бы заранее определять потребность в данном специалисте на конкретном предприятии (производстве, компании и т. п.). Должна быть предусмотрена возможность заключения договора с предприятием о будущем месте работы студента – участника программы «Глобальное образование». При этом предприятие должно вернуть потраченные бюджетные средства (полностью или частично, в зависимости от специфики предприятия, его значимости для национальной экономики). Следует поощрять предпринимателей к финанси-

ванию обучения как своих перспективных сотрудников, так и талантливых выпускников вузов. Для этого необходимо создать базу данных граждан, поступивших (или желающих поступить и имеющих для этого потенциальные возможности) в западные вузы (не только те, которые были утверждены программой), и наладить взаимодействие между государственными структурами и предпринимателями.

Все вышеперечисленные меры могут быть реализованы только при наличии спроса на высококвалифицированных специалистов со стороны бизнеса. Следует учесть, что зарплаты выпускников ведущих вузов мира значительно превышают уровень оплаты труда в России. Поэтому для того чтобы специалисты, получившие образование на Западе, работали в нашей стране, необходимо обеспечить им достойную оплату труда.

Необходимо содействовать приобретению и имитации новейших мировых разработок инновационно активными предприятиями региона за счет налогового стимулирования, созданию информационной базы данных научных разработок. Общеизвестно, что имитация инновационных продуктов и технологий (их заимствование с целью адаптации, видоизменения) создает эффект обучения инновационной деятельности.

Литература

1. Иванов С.А. Инновационный потенциал развития экономической безопасности хозяйственной системы / С.А. Иванов, Е.Я. Осип // Вестник Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России. – 2009. – № 2 – С. 120–133.
2. Россия: Открытый экспертно-аналитический отчет о ходе реализации «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». Вып. I. Интегратор проекта РВК / Отчет подготовлен при содействии Министерства экономического развития РФ. – М., 2013: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/Report_2_RU.pdf / (дата обращения: 18.05.15).
3. Наука, образование и инновации в России: взгляд молодых ученых на проблемы и перспективы // Доклад Совету при Президенте Российской Федерации по науке и образованию. – М., 2013: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.myshared.ru/slide/676671/> (дата обращения: 08.10.15).
4. Индикаторы инновационной деятельности 2015: Статистический сборник / Н.В. Городников, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др.; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015.

5. Поснов Е.В. Методы управления инфраструктурой инновационных проектов: Автореф. дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Е.В. Поснов. – СПб., 2013.
6. Плигин А. Развитие познавательных процессов в различных образовательных технологиях: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pligin.ru/articles/PliginPoznProcess.htm> (дата обращения: 28.10.15).
7. История кафедры компьютерных технологий // Сайт Университета ИТМО. – URL: http://www.ifmo.ru/ru/viewdepartment/24/kafedra_kompyuternyh_tehnologiy.htm#ixzz3bc3cwLQP (дата обращения: 28.10.15).
8. Васильев В.Н. Истории кафедры «Компьютерные технологии» НИУ ИТМО / В.Н. Васильев, Г.П. Парфенов. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского национального исследовательского университета ИТМО, 2013.
9. Дашковский И. Стартап для almatmater // РБК. Деловой журнал. 28.03.12 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.rbcdaily.ru/magazine/business/562949988487069> (дата обращения: 28.10.15).
10. Презентация проекта Международного евразийского научно образовательного центра в Пряже // Информационно-аналитический центр (ИАЦ) – Карелия (аналитика, политика, новости, статистика). Исследование проблем и решение задач [Электронный ресурс]. – URL: <http://inance.ru/2014/04/evrazcentr/> (дата обращения: 28.10.15).
11. Киндялов А. Деньги наши, дипломы ваши // Rabota.RU; Работа РФ. 05.05.14. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.rabota.ru/research/lenta_novostej/dengi_nashi_diplomy_vashi.html (дата обращения: 28.10.15).
12. Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. – 2009. – № 2. – Том 45. – С. 3–18.

Рустамова Светлана Сергеевна

ssrust@bk.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Кандидат экономических наук, доцент

УДК [338.22:001.895]:378

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ОБРАЗОВАНИЯ
КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ**

Аннотация

В статье рассмотрены процессы взаимодействия предпринимательства и образования в рыночных системах на основе национального и мирового опыта по формированию и управлению квалификационно-образовательным капиталом в российском образовании.

Ключевые слова

Эффективное предпринимательство, образование, квалифицированно-образовательный.

Rustamova S.S.

ssrust@bk.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Candidate of economic Sciences, PhD

**INTERACTION OF ENTREPRENEURSHIP AND EDUCATION AS
QUALIFICATION EFFICIENT WAY TO MANAGE AND
EDUCATIONAL CAPITAL**

Abstract

The article describes the processes of interaction between business and education in market-based systems of national and international experience in the formation and management of qualification and the educational capital of the Russian education.

Keywords

Effective business, education, qualified and Education.

В настоящее время развитые страны ведут поиск новых моделей рыночной системы, которые способны более эффективно устранять провалы

и несовершенства рынка, решать сложные экономические и социальные задачи. Однако отсутствие четких критериев эффективности затрудняет движение российских реформ по конструированию организационно-экономических форм рыночной системы. Правда, это проблема не только российская, то есть представляет сложность не только для России, но и для национального хозяйства любой развитой страны мира. Следовательно, в России должна быть создана рыночная модель нового типа, что обеспечит российской экономической системе паритет в будущей мировой экономике. Отсутствие относительной стабильности в хозяйственной жизни России обусловлено изменениями и имеет переходный характер, который может осуществляться десятилетиями. Если административно-командная переходит к современной рыночной, экономика может быть названа системой. Современная рыночная система, как показывает опыт, приспособлена для использования достижений научно-технического прогресса, интенсификации производства и полного удовлетворения потребностей общества. Рынок, лежащий в основе этой системы, имеет преимущество в использовании побудительных стимулов к высокоэффективной хозяйственной деятельности. Прежде всего, это связано с расширением хозяйственной самостоятельности территорий, передачей на местный уровень управления значительной части функций федеральных органов руководства, переходом к преимущественно экономическим рычагам воздействия на всю систему хозяйствующих объектов регионального уровня.

В новых условиях хозяйствования требуется существенная переоценка важнейших направлений социально-экономического развития отдельных регионов, административных образований. В этом смысле процесс перехода регионов на самоуправление и самообеспечение способствует преимущественному самофинансированию развития социальной и производственной сфер Российской Федерации. Региональные особенности хозяйства во многом определяют различные стартовые условия и возможности каждого из территориальных образований, так как включают в себя специфику природного, исторического, экономического и научно-производственного потенциала. Так, наряду с общими приоритетными задачами страны, должны обосновываться и решаться местные, специфически региональные проблемы. Сочетание региональных и республиканских целей развития должно естественным образом влиять на уровень жизни населения региона. Возникает необходимость создания общей концепции, фактически нового формирования комплексного развития Российской Федерации в целом и формирования новой региональной политики с учетом специфических особенностей текущего момента и особенностей, связанных с процессом реализации.

В кризисных ситуациях опыт мирового хозяйствования показывает, что существенные изменения в хозяйствовании могут быть успешно реализованы в том случае, если политические и хозяйственные преобразования осуществляются на основе созданного ранее, с учетом кооперационных связей, интеграционного пространства. Изменения могут быть осуществлены в рамках существующего государства и его территорий посредством постепенного и последовательного преобразования отношений.

Период углубления кризиса, переживаемый сегодня нашей страной, – это период заметных структурных сдвигов в научно-техническом прогрессе. Однако присутствует сдерживающий фактор нововведений. Это может быть объяснено тем, что предложения, застывшие в своем развитии из-за пассивности персонала (отсутствие энтузиазма), наносят непоправимый вред. Для продвижения программы сокращения затрат экономия на себестоимости должна стать основной задачей процесса производства.

Если рассматривать длительный период, охватывающий три поколения россиян, предпринимательство как форма общественных отношений считалось чуждым нашему обществу. Система воспитания была нацелена на подчинение человека, что способствовало подавлению естественного, внутренне присущего человеческой личности стремления к реализации своих возможностей, своего «я». Предприимчивость часто каралась законом. В результате нынешнее поколение пожинает плоды действовавшей у нас модели общественного развития, базирующейся на необходимости подавления предпринимательского духа в обществе и предпринимателя как носителя такого духа, модели, принуждающей людей к приспособленчеству, лжи, ограничению своих свобод.

Быстрейшее и эффективное развитие предпринимательства должно идти по цивилизованному, а не уродливому пути создания посреднических, чаще всего просто спекулятивных фирм и организаций. Если рассматривать как тезис, что предпринимательство, или бизнес, есть получение денег из денег, и, следовательно, все приемы и способы приемлемы, то на основе этого – получение денег за счет простой перепродажи дефицитного товара, то есть из ничего, – это не бизнес, а простая спекуляция, которая должна преследоваться законом.

Предпринимательство (английский *business* – бизнес) – получение денег из денег, но обязательно посредством полезной производственной деятельности: изготовление продукта или оказания услуги.

Предпринимательство – сложная и трудоемкая организационно-производственная деятельность, требующая длительной подготовки предпринимателей-профессионалов.

Для реализации предпринимательской идеи необходима соответствующая квалификация и глубокие знания. При организации и подготовке дела предприниматель должен уметь правильно оценивать конкретные ситуации на рынке, принимать верные решения и отвечать за их реализацию. Предпринимательству надо учиться всегда и постоянно.

В мировой практике могут реализоваться законы экономической эволюции, в чем и заключается постепенное формирование и совершенствование нынешнего процесса взаимодействия организационных форм предпринимательства в условиях современного рынка и знаний и умений, прилагаемых практических способов совершенствования системы образования как фактора, влияющего на существенные изменения, эффективное моделирование рыночной системы. Актуализация процесса взаимодействия предпринимательства и образования может способствовать развитию качественно новых способов и подходов для решения сложных экономических и социальных задач с использованием национального и мирового опыта, способствующего устранению существующих проблем и несовершенства рынка. Важно учитывать степень влияния на будущее мировой экономики, российской экономической системы и процесс организации и управления, связанный с осуществлением рыночных реформ предыдущих периодов развития рыночных отношений и их современных особенностей. Так, относительная стабильность – важная особенность системы, и в данном случае можно рассматривать влияние и использование достижений научно-технического прогресса. При этом следует использовать интенсификацию производства как способ полного удовлетворения потребностей личности (человека) и общества в целом. Преимущественные возможности рынка могут выступать в роли стимулирующих факторов обеспечения высокоэффективного предпринимательства, которое в свою очередь, может осуществлять новые методы в формировании интеллектуального капитала как процесса взаимодействия предпринимательства и образования. Переход к новым методам и формам управления, расширение хозяйственной самостоятельности на местном уровне может привести к новым экономическим реалиям и в дальнейшем соответствовать требованиям рынка.

В кризисных условиях развитие сферы предпринимательства и образования, с учетом существующих проблем, следует рассматривать как процесс

постепенного и последовательного преобразования интеграционного пространства в рамках существующего государства. С этим может быть связана программа мер, предусматривающая либерализацию, которую следует рассматривать как концепцию, определяющую интерес в теоретическом и практическом изменении экономики.

В условиях конкурентного рынка возникает возможность осуществления процесса взаимодействия образования и предпринимательства в единой системе, так как глобализация, информатизация и все то, что породила научно-техническая революция, способствуют объективной необходимости реализации такой единой системы, где главную позицию занимает образование. Уровень образования, качественная подача знаний определяют эффективность воздействия предпринимательства на окружающий мир, обеспечивают процесс формирования квалификационно-образовательного капитала. На основе этого определяется необходимый уровень научных и специальных знаний. Развитие способов и методов информатизации общества может быть определено уровнем квалификационно-образовательного капитала в процессе управления, организации, реализации новых подходов в осуществлении предпринимательства, и процесс воздействия обусловлен постоянным процессом взаимопроникновения. В контексте вопросов по осуществлению связи образования и предпринимательства прежде всего необходимо предусматривать возможность высокой степени подготовки специалистов, их востребованности, квалификационного уровня и профессионализма. В процессе такого взаимодействия при эффективной подготовке на первой стадии результатом может являться переход образования в фонд знаний совокупной рабочей силы, а затем – непосредственного использования знаний, навыков и опыта в создании чего-то нового. Построение определенных стадий может способствовать экономической оценке рационального использования накопленных знаний, применяемого опыта, что в соответствии с результатами становится важным для осуществления научно-технического прорыва. Управление стадиями воздействия образования на предпринимательство будет способствовать управлению квалификационно-образовательным капиталом, осуществляя процесс взаимодействия в условиях действующего механизма экономики и использования инновационных подходов. Научно-технический прорыв, если параметры новшеств отвечают имеющимся потребностям и при условии нормально действующего механизма экономики, неизбежно приводит к опережающему темпу роста данного продукта, максимизации стоимости фирмы и получению дополнительной прибыли. Реальная значимость по-

лучаемой прибыли связана с нелимитированной эффективностью научно-технических новшеств и масштабами их распространения. Обнаруживается необходимость существенного расширения социально-экономической грамотности предпринимателей, вызванная невиданно высоким уровнем развития инноваций, то же самое и в системе образования, и, соответственно, отражения последствий в глобальных масштабах научно-технического прогресса.

Процесс генерирования идей может быть основан на создании информационной базы, анализе, эффективного отборе альтернативных, наиболее эффективных вариантов. С использованием повышения образовательного уровня капитала человек в сфере предпринимательства может иметь высокие потенциальные возможности в осуществлении задуманного. Экспансия творческого подхода к восприятию нового, оригинального с использованием ценностей для самореализации способствует созданию творческой личности, необходимой для развития социальной и политической систем. Творческая личность может позволить свободу самовыражения и использования нетрадиционных элементов при подготовке к предпринимательской деятельности. Возможность использования творческих подходов к осуществлению предпринимательской деятельности может осуществляться постоянно, что способствует созданию новых условий предпринимательства с учетом изменений его вида, формы, способов на основе использования богатого опыта, знаний, умений, навыков в профессиональной сфере деятельности. Непрерывность образования важна для предпринимателя и поэтому непрерывность образования в течение всей жизни может рассматриваться в плане воздействия образования на человеческую личность – результаты деятельности и обеспечение востребованности на рынке труда – эффективность образования как успех знающих людей, умеющих и владеющих способностями развития успешного бизнеса, деятельных. Российскими учеными рассматриваются эффективные подходы в управлении бизнес-процессами как управления квалификационно-образовательным капиталом – интеллектуальной собственностью в условиях ведения бизнеса и успеха в будущем. Характеризующие предпринимательский успех – это совокупность мотиваций и целесообразности эффективного использования инноваций в предпринимательской деятельности, которые сформировались на личных качествах людей, их знаниях, уме как уровне квалификационно-образовательного капитала на базе поступлений инвестиций в систему образования и использования накопленного опыта. Содействие росту производительности труда, творче-

ской активности, увеличению дохода – это потенциал как человека (личности), так и фирмы в целом, что способствует осуществлению множества направлений инфраструктурной деятельности предпринимательства. Например: во-первых, можно достичь роста деятельности через сбор, обобщение и распространение экономической информации; во-вторых, необходимо изучать рынок сбыта – увеличение объемов продаж; в-третьих, предоставление информации о субъектах предпринимательства (товара, услуги); в-четвертых, информированность и предоставление сведений востребованности специалистов на рынке труда и качества их подготовки в системе образования (повышение квалификации, подготовки и переподготовки кадров). Процесс взаимодействия субъектов предпринимательства и системы образования при качественном управлении может быть осуществлен в рамках деятельности образовательных учреждений, тем самым удовлетворяя потребности с точки зрения кадровой политики и раскрытия творческих потенциальных возможностей при реализации современного предпринимательства, перспективного и успешного бизнеса в условиях конкурентного рынка.

К определяющей роли образования можно отнести и необходимость применения в меняющихся условиях конкурентного рынка систему непрерывного образования для предпринимательства. Новые техника, технология, изменения в современном применении инновационного подхода определяют перспективы образовательной системы как становление нового типа предприятия, предпринимательской организации в современных рыночных условиях.

Главное в предпринимательской организации – это поиск новых возможностей, которые имеются не только во внешнем окружении, но и во внутренней среде, например, повышение квалификации работников, передача подчиненным полномочий и включение их в процесс принятия решений, формирование предпринимательского менталитета и поведения. В сформированной системе можно определить уровень знаний человека, уровень навыков, способностей, его умений и качество информации, которую усвоил и переработал человек в процессе обучения. При формировании системы необходимо учитывать определенные качественные характеристики, такие как предприимчивость, умение активировать свои способности, проявлять инициативность, быть коммуникабельным, мобильным, проявлять самостоятельность в принятии решений, иметь способность критического мышления и проявлять способность социального взаимодействия.

Процесс образования может длиться всю жизнь, поэтому можно рассматривать периодичность и разные уровни, где могут проявляться мастерст-

во и творчество, предприимчивость людей, способных к изучению процесса организации, управления, распределения и эффективного использования приобретенных знаний, умений, навыков, изучения новых подходов с использованием прогрессивного опыта. Уровень мастерства людей может сформироваться и на базе приобретенных на практике навыков в своей жизни, жизни общества, страны, с учетом традиций, ценностей, исторически сложившихся тенденций, культуры, мирового опыта. Такое взаимодействие предпринимательства и образования может быть эффективно использовано в сегодняшнем процессе функционирования человека с применением в разные периоды жизни разных уровней мастерства. Такой подход дает возможность рассматривать образование как составную часть инновационного развития общества (научно-технический потенциал) и процесса интенсификации предпринимательства (целостного и многогранного), как общественное явление, основанное на совокупном воздействии материальных и духовных факторов. Все это соответствует условиям социально-экономического, политического, технологического, производственного воздействия.

В любой экономической и общественной ситуации XXI века общие требования к подготовке специалистов в вузах меняются из-за перманентных революций в знаниях и информатике, роста народонаселения и изменения общественно-политических связей стран. Сложнее всего обеспечить гибкость и обновление специализации выпускников, а именно такую задачу ставит перед нами научная мысль и прогресс в национальной экономике. Сейчас есть технологии, развивающиеся во времени быстрее пятилетнего цикла обучения (например, в биотехнологии или электронике). Все это требует ориентировки вузовского руководства и, частично, правительственных сфер на реформирование внутри образовательных инструментариев (планов и программ) в сторону базовых, обобщенных и основополагающих сфер обучения. Уровень образования, его качество, в условиях инноваций, применение интерактивных способов и методов реализации эффективных качественных образовательных процессов – все это способствует существенным изменениям в деятельности образовательных организаций, применения ими разнообразных инновационных программ образования, осуществления выбора обучаемым соответствующего уровня, ориентированного на современные требования предпринимательства. Такой подход обуславливает активное применение образовательных программ разного уровня как эффективного способа развития процесса интеграции образовательных организаций – научных учреждений – производственных предприятий сферы предпринимательства (бизнеса)

в центры различного вида (комплексы, бизнес-центры, бизнес-инкубаторы и т. п.). Также следует указать на необходимость системно решать задачи, способные реализовать многоуровневые образовательные программы, что позволит усилить связь образования, науки и предпринимательства, более полно и эффективно использовать имеющиеся материально-техническую базу, преподавательские кадры, финансовые ресурсы. Особенное значение начинает приобретать формирование восстанавливающих и развивающих образовательных организаций на основе использования мировых тенденций, проверенного временем российского опыта в организации системы образования. Именно потребностями предпринимательства и своими личными запросами может быть определена и ориентирована реализация процесса формирования квалификационно-образовательного капитала как процесса, содействующего росту производительности труда, профессионализма, раскрытия творческого и интеллектуального потенциала, деловой активности, увеличения личного дохода и дохода фирмы. В результате, процесс формирования квалификационно-образовательного капитала, процесс взаимодействия предпринимательства и образования, процесс управления может быть рассмотрен как предопределение возможности развития различных форм интеллектуального потенциала в сфере предпринимательства и страны в целом.

При рассмотрении квалификационно-образовательного капитала человека необходимо учитывать существующие определенные градации, его накопительные качественные характеристики и степень воздействия трех факторов. К таким факторам можно отнести общекультурные (экономические, правовые, социальные, бытовые) факторы. Второй фактор связан с уровнем образования, его качества (общего и социального) и третий фактор – это производственный (опыт работника). Влияние этих факторов указывает на независимые качественные характеристики самого работника, поэтому увеличивается степень их практической реализации, регулируется мотивацией деятельности работника в широких пределах этой деятельности и определяется, в итоге, соответствующим действием механизма экономики [4]. Процесс воздействия информации в форме знаний имеет научный и технический характер. С учетом квалификации работника информация о знании оказывает опосредованное влияние на предпринимательство с точки зрения ее притока с широким и многократным воздействием и может выступать как генератор первичных знаний с последующим накоплением их и многократным использованием с конкретизацией и результатами в текущих процессах экономики, с оценкой в определении точности. Это связано с указанием конкретных па-

раметров качества рабочей силы и с уровнем образования работников. Экономически достаточно сложно оценить опыт работы на первых стадиях, так как это связано с длительным периодом практики общественного производства. Даже с учетом современной подготовки производственный опыт будет превышать более высокое качество образования. Следует указать на то, что каждое следующее поколение должно иметь более высокие экономические результаты, и такая необходимость обусловлена взаимосвязью, управлением процесса взаимодействия предпринимательства и образования. Сам по себе процесс является сложным и должен быть основан на согласованности при соблюдении точности, которая, как правило, нарушается стихийностью изменений структуры производства и развития самого процесса образования.

Литература

1. Кузнецова И. Предпринимательство как социально-экономическое явление. – М.: Университетская книга, 2014. – 163 с.
2. Распоряжение Правительства РФ от 20 октября 2010 г. № 1815-р «О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)» // Российская газета от 16 ноября 2010 г.: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2010/11/16/infobschestvo-site-dok.html> (дата обращения 01. 11.15).
3. Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека / В. Зомбарт ; пер. с нем.; изд. подгот. Ю.Н. Давыдов, В.В. Сапов. – М.: Наука, 1994. – 154 с.
4. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда / Э. Дюркгейм. – Одесса, 1900. – 157 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – С. 9.
6. Липсет С.М. Размышления о капитализме, социализме и демократии / С.М. Липсет // Пределы власти. – 1994. – № 1.

Логинова Наталья Анатольевна

loginova.79@mail.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Заведующая кафедрой мировой экономики и менеджмента,
доктор экономических наук

УДК 358.03

**ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЙТИНГА
СОВРЕМЕННЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ****Аннотация**

В статье раскрыты возможности использования рейтингов при оценке деятельности образовательных организаций на региональном, национальном и глобальном уровнях. Показаны особенности аудита высшего образования.

Ключевые слова

Образовательные организации, рейтинг, критерии, аудит, высшее образование.

Loginova N.A.

loginova.79@mail.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Head Chair of World Economics and Management,
Doctor of Economics Sciences**FEATURES OF FORMATION RATING OF CONTEMPORARY
EDUCATION ORGANIZATIONS****Abstract**

The article reveals the possibilities of using ratings in the evaluation of activity of educational institutions on regional, national and global levels. The features of audit of higher education.

Keywords

Educational organizations, ratings, criteria, audit, higher education.

Сегодня все чаще мы обращаемся к вопросу о необходимости разработки единого национального рейтинга университетов, говорим о необходимости вхождения в международное образовательное пространство и, как следствие, в ТОП-100 ведущих мировых вузов. С одной стороны, задача по-

нятная и вполне соответствует стратегии развития многих российских университетов, поэтому, с другой стороны, возникает вполне реальный вопрос: «Как решить поставленную задачу?».

Полагаем, что начать нужно с исследования того, какие рейтинги уже используются в России и за рубежом.

Российский опыт построения рейтинга университетов не так уж велик, поскольку говорить о его необходимости стали начиная с 2005 г. Выделим следующие, на наш взгляд, заслуживающие наибольшего внимания со стороны заинтересованных лиц [4; 5].

1. *Рейтинг Федерального агентства по образованию.* Данный рейтинг составляется согласно данным, которые официально, по форме 2 нк, запрашиваются у администраций российских университетов. Ключевыми индикаторами данного рейтинга являются: состав и качество профессорско-преподавательского состава, количество студентов различных форм обучения, наличие иностранных студентов, объем научных исследований, издательская деятельность, обеспеченность студентов общежитиями. Важно отметить, что при подсчете итоговых значений индикаторов учитывается и деятельность филиалов. Рейтинг составлялся в период 2001–2006 гг.

2. *Рейтинг издательского дома «Коммерсантъ».* Ранжирование проводится по результатам опроса крупнейших российских предприятий, которые предоставили информацию о молодых специалистах, принятых на работу в течение прошедшего года.

3. *Независимое рейтинговое агентство в сфере образования «Рейтор»* проводит регулярные рейтинговые исследования, позволяющие оценить качество деятельности российских университетов согласно критериям общественно-профессиональных организаций, собственных социологических исследований и официальной информации с сайтов государственных органов, образовательных организаций.

4. *Рейтинг реального трудоустройства выпускников Super.Job.* Составляется одноименным кадровым порталом для оценивания реальной трудоустроенности выпускников российских университетов. Всего при составлении рейтинга используется 4 индикатора, основным из которых является заработная плата выпускников университетов, которую они хотели бы получить. В качестве итоговой формы представления результатов составляется таблица лиг. Важно отметить, что данный рейтинг был составлен всего один раз.

5. *Студенческий рейтинг университетов России.* Данный рейтинг основывается на анонимном опросе студентов на образовательном портале

«ВСЕВЕД». Рейтинг учитывает результаты деятельности университета как в целом, так и по отдельным направлениям, профилям, специальностям, магистерским программам. Рейтинг включает всего 12 индикаторов, большинство из них достаточно специфично. Вместе с тем рейтинг постоянно и динамично обновляется с учетом проводимых в студенческой среде опросов.

6. *Рейтинги НИУ «Высшая школа экономики» и РИА «Новости».* Данные рейтинги учитывают различные аспекты деятельности университета, например:

- качество приема в государственные университеты по среднему баллу ЕГЭ, который показывает, какие образовательные организации выбирают обучающиеся с различным уровнем знаний;

- качество приема в негосударственные университеты по среднему баллу ЕГЭ, который показывает, какие образовательные организации выбирают обучающиеся с различным уровнем знаний;

- качество приема на различные направления подготовки ВПО по среднему баллу ЕГЭ, который показывает, какие направления/ специальности / магистерские программы выбирают обучающиеся с различным уровнем знаний.

7. *Национальный рейтинг российских университетов.* Данный рейтинг составляет ЗАО «Информ-Инвест», дочерняя структура «Интерфакса». Он включает следующие ключевые индикаторы: образовательная деятельность образовательной организации (вес критерия – 0,2), научно-исследовательская деятельность образовательной организации (вес критерия – 0,2), социализаторская деятельность образовательной организации (вес критерия – 0,15), международная деятельность образовательной организации (вес критерия – 0,15), бренд образовательной организации (вес критерия – 0,15), общественное мнение о деятельности образовательной организации (вес критерия – 0,15).

8. *Деловой рейтинг высшего образования от ООО «Деловая Россия».* При составлении этого рейтинга учитывается степень взаимодействия университета с работодателями и уровень заработной платы выпускников, при этом учитываются региональные различия.

Таким образом, список отечественных рейтингов представляет интерес российской общественности к определению позиции университетов, но и достаточно четко демонстрирует отсутствие единой национальной методологии.

Зарубежный опыт составления рейтинга университетов, безусловно, более многогранен, а потому интересен для целей проводимого исследова-

ния. Безусловно, к рассмотрению будут представлены наиболее интересные с точки зрения возможности участия в них.

1. *Americans Best Colleges*. Данный рейтинг составляется журналом «US News & World Report», публикуется с 1983 г. и насчитывает большое количество индикаторов, актуальных для характеристики качества образования.

2. *The Top American Research Universities*. Данный рейтинг составляется Центром измерения результатов деятельности университетов (The Center for Measuring University Performance) и акцентирует внимание на американских исследовательских университетах. Рейтинг составляется с 2000 г. и накопил к настоящему моменту огромные массивы информации.

3. *QS World University Rankings*. Целевой аудиторией данного рейтинга являются родители, абитуриенты, студенты, бизнесмены, провайдеры образования (университеты, учебно-консультационные центры), СМИ, государственные структуры и организации. Ключевыми индикаторами рейтинга *QS World University Rankings* являются репутация университета в академических кругах (40%), соотношение студентов и преподавателей (20%), цитируемость работ преподавательского состава (20%), репутация университета среди работодателей (10%), количество зарубежных студентов (5%) и преподавателей (5%). В 2011 г. экспертные ответы были получены от 33 744 экспертов из академических кругов и от 16 785 экспертов от работодателей. При этом количество экспертов, представляющих Россию, – 1%, в то время как США представляло порядка 10% экспертов, столько же экспертов было из Бразилии¹.

4. *WEBMETRICS* – рейтинг, который позволяет оценить объем и популярность Интернет страниц университетов, факультетов и даже отдельных преподавателей.

5. *The Times Higher Education (THE)* составляется совместно с журналом «The Times Higher Education» и агентством *Thomson Reuters* с 2010 г. В рейтинге *THE* разработан опросник, который рассылается ведущим ученым в разных областях науки по всему миру. Участие в опросе является добровольным и не предусматривает гонорара за проделанную работу. К моменту заполнения анкеты добровольцы должны проработать в науке и образовании

¹ Зайцева З.О. Доклад «Роль академического сообщества в международных программах и проектах с целью повышения качества образования» // III Всероссийская научно-практическая конференция «Оценка компетенций и результатов обучения студентов в соответствии с требованиями ФГОС» (29–30 марта 2012 года) / Национальный центр профессионально-общественной аккредитации, 2012.

не менее 16 лет. При разработке рейтинга авторы исходили из посыла, что все участвующие в опросе респонденты достаточно общаются между собой как в формальной, так и неформальной обстановке, а потому наилучшим образом представляют сложившуюся ситуацию. Всего в рейтинге *THE-2012* приняли участие 17 554 человек из 149 стран мира (44% из Северной и Южной Америки, 28 % из Европы, 25% из Азии и Океании, примерно 4 % из Африки). По дисциплинам распределение выглядело следующим образом: 20% – естественные науки, 20% – инженерно-технологические, 19% – общественные, 17% – медицинские, 16% – биологические, 8% – искусство. Рейтинг *THE* составляется исходя из оценки 13 индикаторов, каждый из которых имеет свой удельный вес. Приведем индикаторы, имеющие наибольший удельный вес:

- средняя цитируемость публикаций, нормализованная относительно разных областей исследования (на основе анализа 12 тысяч журналов за последние 5 лет), – 32,5%;

- научная репутация по результатам опроса ученых в конкретных областях исследования – 19,5%;

- общая репутация (научная деятельность и качество образования) университета по результатам опроса ученых – 15%;

- отношение защищенных диссертаций (Ph.D) к количеству сотрудников – 6%;

- среднее количество денег, выделяемое на исследования в расчете на одного сотрудника, данная величина нормализуется по паритету покупательской способности, исходя из экономики конкретной страны, – 5,25%;

- среднее количество опубликованных статей в расчете на одного сотрудника университета – 4,5%.

б. *Академический рейтинг университетов мира (ARWU)* составляется в институте высшего образования Шанхайского университета Цзяо Тун и предполагает анализ следующих индикаторов с учетом их удельного веса:

- число выпускников университета лауреатов Нобелевской премии и премии Филдса – 10%;

- число сотрудников университета лауреатов Нобелевской премии и премии Филдса – 20%;

- «часто цитируемых исследователей в 21 категории» – 20%;

- количество статей сотрудников университета, опубликованных в журналах *Nature* или *Science*, – 20%;

- индексы цитирования ведущих журналов и регистров – 20%;

- размер университета – 10%.

Таким образом, представленные зарубежные рейтинги являются адаптивным инструментом для оценки деятельности современных университетов, однако не всегда учитывают специфику российского образования.

Важным моментом в разработке методологии сбалансированной оценки деятельности университета является выделение различных типов образовательных рейтингов [1]. Выделим их в следующей классификации.

По типу методологии: одномерное ранжирование (таблицы лиг, рейтинги), многомерное ранжирование, классификация.

По характеру влияния на результат: прямые, поддерживающие.

По направленности результатов оценки: внутренние, внешние.

По масштабу: крупные, средние, малые.

По региональному признаку: глобальные, национальные, региональные.

По степени зависимости: альтернативные, независимые, взаимосвязанные.

По созданию: совместные, собственные.

По фокусу рейтингования: целенаправленные, мультинаправленные.

По статусу: специализированные, университетские.

По периодичности: ежегодные, раз в несколько лет, по запросу.

Рассмотрим наиболее значимые для методологии сбалансированной оценки деятельности университета.

Одномерное ранжирование имеет следующие характеристики: упорядочивает элементы рейтинга, позволяет присвоить оценки, сравнить и выстроить образовательные организации в некоторой иерархии в соответствии со значением обобщенного индикатора, ориентированного на клиента. Данный тип методологии используется в рейтингах: *Shanghai, THES, QS, US News, Leiden, Times, Guardian, Forbes, Financial Times, Bloomberg Business Week, The Economist*.

Многомерное ранжирование имеет следующие характеристики: позволяет проводить комплексную оценку и сравнение, указывает на разнообразие индикаторов, не стремится соединить оценку образовательной и исследовательской деятельности университетов в одном индикаторе, не использует обобщенные индикаторы, предусматривает построение иерархии (упорядоченных таблиц), ориентированной на клиента [2; 3]. Данный тип методологии используется в рейтингах: *U-multirank, CHE University, CHE Excellence, CHE Employment, CHE Research*.

Классификация имеет следующие характеристики: группирует объекты исследования по заранее выделенным признакам, отражает горизонтальное

многообразии образовательных систем, учитывает различные индикаторы по всем направлениям деятельности университета, позволяет производить ранжирование внутри выделенных классов и групп. Данный тип методологии используется в рейтингах: *U-Map, Carnegie*.

Для повышения качества данных методологий рейтингования их разработчики рекомендуют [5]:

1) для одномерных систем ранжирования необходимо переходить к многомерным ранжированиям, которые учитывают многообразие миссий университетов, их размер, местоположение и другие важные институциональные характеристики;

2) ориентироваться на заинтересованных в образовательных услугах лицах и учитывать как можно большее их количество;

3) для глобальных систем рейтингования необходимо отражать разнообразие региональных характеристик, например, учитывать лингвистические, культурные, демографические факторы.

Региональный рейтинг – это рейтинг университетов, сосредоточенных в одном регионе, позволяющий оценить их деятельность по стандартам, соответствующим именно данному региону.

Национальный рейтинг – это рейтинг университетов в границах конкретного государства, который позволяет оценить деятельность университета по стандартам, разработанным согласно действующей законодательной базе.

Глобальный рейтинг – это рейтинг университетов, позволяющий оценить деятельность университетов по критериям, разработанным и утвержденным на международном уровне.

Альтернативный рейтинг – это рейтинг, который не может применяться одновременно в рамках ограниченной территории.

Независимый рейтинг – это рейтинг, который не зависит от других рейтингов, реализуемых на определенном уровне исследования.

Взаимосвязанные рейтинги – это рейтинги, входящие в систему рейтингов, реализуемых на региональном, национальном или глобальном уровне.

Прямые рейтинги – это рейтинги, цель которых выстроить иерархию университетов на региональном, национальном или глобальном уровне в соответствии с результатами их деятельности.

Поддерживающие рейтинги – это рейтинги, участие в которых позволяет университету поднять конкурентоспособность, статус, имидж.

Совместный рейтинг – рейтинг, разработанный совместно с университетами, сосредоточенными в одном территориальном пространстве.

Собственный рейтинг – рейтинг, разработанный в конкретном университете с целью провести самооценку собственной деятельности.

Целенаправленный рейтинг – рейтинг, который составляется администрацией университета или независимыми экспертами в соответствии с четко поставленной целью.

Мультинаправленный рейтинг – рейтинг, который одновременно удовлетворяет решению нескольких задач, которые ставятся администрацией университета и/или независимыми экспертами.

Таким образом, представленные виды рейтингов раскрывают все многообразие возможностей их использования при оценке деятельности университетов на региональном, национальном и глобальном уровнях.

Однако необходимо понимать, что любой рейтинг отражает взгляды и оценки конкретного коллектива экспертов.

Так, критерии составления рейтинга университета согласованы с «Правилами аудита рейтингов (*IPEG Ranking Audit Rules*)». Данные правила были одобрены исполнительным комитетом наблюдательного совета международной экспертной группы по определению рейтингов университетов *IPEG*.

Проведение аудита высшего образования направлено на повышение прозрачности рейтингов и применяется в качестве инструмента определения их надежности и совершенствования качества их разработки и составления.

Правила аудита включают 20 критериев оценки, соответствующих Берлинским принципам ранжирования высших учебных заведений. Рассмотрим их как критерии оценки сильных и слабых сторон существующих методологий рейтингования.

Критерий 1. Целеполагание ранжирования университетов и пользователи должны быть четко определены. Ранжирование должно соответствовать поставленной цели, а цель, в свою очередь, учитывать разработанную систему индикаторов.

Критерий 2. Ранжирование должно отражать многообразие университетов и учитывать их институциональные характеристики. Так, индикаторы для измерения оценки качества деятельности исследовательских университетов значительно отличаются от индикаторов оценки классических университетов. Следовательно, ранжирование должно четко определять тип/профиль университета, который включают/ не включают в рейтинг.

Критерий 3. Ранжирование должно учитывать: язык, культуру, экономические и исторические контексты деятельности университета. При этом глобальные рейтинги должны обеспечивать достаточную сопоставимость между странами, для которых разработан данный рейтинг.

Критерий 4. Выбранные для ранжирования индикаторы должны быть валидными и релевантными, то есть каждый индикатор должен демонстрировать деятельность университета, его сильные и слабые стороны, а не исходить из принципа доступности данных. При этом пользователям должно быть доступно обоснование использования каждого индикатора.

Критерий 5. Ранжирование не может быть одноаспектным взглядом на деятельность университета (например, учитывать только точку зрения работодателей или только обучающихся). Следовательно, если ранжирование затрагивает только один аспект деятельности университета или использует только один источник информации, это ограничение должно быть обозначено для пользователей.

Критерий 6. Предпочтительнее использовать для ранжирования оценку результатов деятельности университета, а не оценку исходных ресурсов (входных параметров).

Критерий 7. Рейтинг должен быть построен согласно обоснованной и апробированной методологии и должен быть прозрачным.

Критерий 8. При ранжировании могут быть использованы комплексные индикаторы. Кроме того, при ранжировании не должно происходить частого изменения удельных весов индикаторов в течение продолжительного периода. При каждом изменении удельных весов индикаторов должны быть использованы обоснованные методологии или концепции.

Критерий 9. Данные, которые предполагается использовать при составлении рейтингов, должны быть получены из достоверных источников или собраны в соответствии с установленной процедурой.

Критерий 10. Ранжирования должны быть адаптированы ко всем изменениям в системе высшего образования (на региональном, национальном, глобальном уровнях). Следовательно, методы составления рейтингов должны постоянно совершенствоваться, но базовая методика должна оставаться неизменной до тех пор, пока это возможно.

Критерий 11. Результаты ранжирования должны быть доступны для всех заинтересованных лиц в течение года либо в печатном виде, либо интерактивно.

Критерий 12. Опубликованные результаты ранжирования должны содержать описание используемых методов и индикаторов.

Критерий 13. Результаты ранжирования должны содержать информацию о баллах по каждому индикатору, используемому для обобщающих расчетов.

Критерий 14. Ранжирование должно представлять всем заинтересованным лицам некоторую возможность принимать собственные решения относительно релевантности и весов индикаторов.

Критерий 15. Результаты ранжирования должны исключать ошибки, вызванные расчетами, кроме того, возможные ошибки должны подлежать коррекции.

Критерий 16. Ранжирования должны обладать механизмом реагирования на запросы администрации университета, участвующего в ранжировании, что предполагает предоставление разъяснений о методах ранжирования и его индикаторах.

Критерий 17. Опубликованные в печати рейтинги должны содержать контактный адрес, по которому заинтересованные лица, включенные в иерархию, могут получить разъяснения.

Критерий 18. Процедура ранжирования предполагает соблюдение качественных параметров.

Критерий 19. Внутренние процедуры обеспечения качества ранжирования должны быть представлены в соответствующих документах.

Критерий 20. Повышение доверия к результатам ранжирования предполагает создание консультативных или контрольных органов, желательно с привлечением международных организаций.

Вышеизложенные критерии оцениваются по шестибальной шкале. Так, в ходе процесса аудита группа экспертов присваивает каждому критерию определенный балл согласно соответствию данного критерия заданным требованиям:

- удовлетворяет в наивысшей степени – 6;
- полностью удовлетворяет – 5;
- хорошо удовлетворяет – 4;
- в большой степени удовлетворяет – 3;
- частично удовлетворяет – 2;
- мало удовлетворяет – 1.

Важно отметить, что все двадцать критериев условно подразделяются на 2 группы: основные критерии со значением веса 2; стандартные критерии – 1 (табл.).

Критерии аудита деятельности университета

№	Критерии	Удельный вес
<i>Цель, целевые группы, ключевой подход</i>		
1	Необходимо четко определить цель ранжирования университетов и целевые группы	2
2	В рейтинге необходимо отразить многообразие университетов и учитывать их институциональные характеристики	2
3	Необходимо уточнить языковой, культурный, экономический и исторический контексты деятельности университета	1
<i>Методология</i>		
1	Индикаторы, используемые в рейтинге, должны быть валидными и релевантными	2
2	Необходимо избегать предоставления усеченного (одноаспектного) взгляда на деятельность университета	1
3	Предпочтительнее использовать для ранжирования оценку результатов деятельности университета, а не оценку исходных ресурсов	1
4	Необходимо представлять подробную информацию об используемой методологии	2
5	При использовании комплексных индикаторов должны быть опубликованы веса формирующих его индикаторов	2
6	Используемые данные должны быть доступны для контроля и собраны с соблюдением соответствующих процедур	2
7	Ранжирования должны быть адаптированы ко всем изменениям в системе высшего образования	1
8	Необходимо обеспечить доступность рейтинга для пользователей в течение года либо в печатном виде, либо интерактивно	1
9	Публикация ранжирования должна содержать описание методов и индикаторов, которые используются.	1
10	Опубликованное ранжирование должно содержать информацию о баллах для каждого индикатора, используемого для расчета обобщающего индикатора	2
11	Ранжирование должно представлять всем заинтересованным лицам некоторую возможность принимать собственные решения относительно релевантности и весов индикаторов	1
<i>Транспарентность, оперативность</i>		
12	Ранжирования должны быть составлены таким образом, чтобы исключить ошибки, вызванные расчетами	1
13	Ранжирования должны обладать механизмом реагирования на запросы администрации университета, участвующего в ранжировании, что предполагает предоставление разъяснений о методах и индикаторах	2
14	Опубликованные в печати рейтинги должны содержать контактный адрес, по которому заинтересованные лица, включенные в иерархию, могут получить разъяснения	1

Окончание табл.

№	Критерии	Удельный вес
<i>Обеспечение качества</i>		
15	При ранжировании необходимо обеспечить качество самих процедур ранжирования	2
16	Внутренние процедуры обеспечения качества ранжирования должны быть задокументированы	1
17	Необходимо использовать организационные меры для повышения доверия к результатам рейтинга	2
Максимальный общий балл		180

Следовательно, наибольший балл для основного критерия составляет 12, для стандартного критерия 6, поэтому при 10 основных и 10 стандартных критериях общий максимальный балл составит 180 баллов. На основании представленной шкалы оценки деятельности образовательной организации пороговый уровень для положительного решения по результатам аудита составляет 50% от общего максимального балла, т. е. пороговый уровень составляет 90 баллов. В качественной интерпретации данный порог означает, что среднее значение балла, присвоенного по представленным критериям, должно быть на уровне «в большей степени удовлетворяет».

Таким образом, выделенные критерии позволяют осуществить анализ сильных и слабых сторон деятельности университета согласно разработанным в настоящее время методологиям в соответствии с Берлинскими принципами ранжирования образовательных организаций высшего образования.

А уже за образовательной организацией выбор – участвовать в рейтингах или в аудитах.

Литература

1. Бондаренко Н.И. Методология системного подхода к решению проблем: история, теория, практика. – СПб.: СПбГУЭФ, 1997. – 398 с.
2. Бор М.З. Основы экономических исследований. Логика, методология, организация, методика. – М.: Изд-во «ДИС», 1998. – С. 144
3. Боуман К. Основы стратегического менеджмента: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 273 с.
4. Краюхин Г.А., Логинова Н.А. Рейтинг: методология сбалансированной оценки деятельности университета: Монография. – СПб.: СПбГЭУ, 2012.
5. Краюхин Г.А., Логинова Н.А. Целеполагание формирования подходов к разработке методологии сбалансированной оценки деятельности университета // Организатор производства. – 2013. – № 2 (57). – С. 83–86.

Андреева Дарья Андреевна

a.d.andreeva@yandex.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Доцент кафедры мировой экономики и менеджмента,
кандидат экономических наук

УДК 372.881.161

БЕНЧМАРКИНГ В СИСТЕМЕ ОЦЕНКИ ОСВОЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты разработки и применения бенчмаркинга в рамках компетентностного подхода к оценке качества освоения образовательных программ.

Ключевые слова

Бенчмаркинг, оценка, качество, образовательная программа, компетентность, обучающийся.

Andreyeva D.A.

a.d.andreeva@yandex.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Associate Professor, Department of international Economics and
management, candidate of economic Sciences

BENCHMARKING IN THE EVALUATION SYSTEM OF THE DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL PROGRAMS

Annotation

The clause deals with theoretical and practical aspects of formation, development and implementation of benchmarking competence-based approach to a quality estimation of educational programs.

Keywords

Benchmarking, estimation, quality, educational programs, competence, student.

На сегодняшний день проблема оценки качества образования и качества освоения обучающимися образовательных программ, в частности, является одной из наиболее актуальных и самых обсуждаемых не только на быто-

вом, но и на правительственном уровне, уровне государственных органов власти и других властных структур.

В первую очередь это связано с ростом масштабов и качественными сдвигами в экономической и социальной сферах нашей страны. Указанные тенденции предъявляют все более высокие требования к квалификации работников, а, следовательно, повышаются требования и к уровню образования. Одним из главных показателей качества образовательных программ является высокая квалификация выпускников высших образовательных учреждений. В этой связи образовательные учреждения не могут довольствоваться сложившимися методами оценки эффективности и качества освоения обучающимися образовательных программ. Даже наиболее эффективные, популярные, получившие широкое распространение и хорошо зарекомендовавшие себя в прошлом методики нуждаются в актуализации, а зачастую, и в полной переработке. Именно с этой точки зрения необходимо подойти к вопросу оценки эффективности и качества образовательных достижений в высших учебных заведениях, поскольку сфера высшего образования является исполнителем одной из наиболее важных в современных экономических условиях функции – воспроизводства высококвалифицированных, компетентных и социально адаптированных кадров.

Сложность оценки качества образования заключается не только в разнообразии предлагаемых в литературе систем, моделей и подходов к оценке, которые характеризуется своими преимуществами и недостатками, но и в отсутствии серьезных «идеологических» различий между методиками, а также и в отсутствии единой теоретической, методологической и нормативной базы, определяющей и регламентирующей понятие качества и эффективности образования.

Другим спорным вопросом является оценка самого образовательного процесса или же оценка качества образовательных достижений. Однако если мы будем говорить об унификации образовательных программ (путем приведения их в соответствие с требованиями федеральных государственных образовательных стандартов), то различия в самом образовательном процессе могут стать устойчивыми конкурентными преимуществами образовательного учреждения.

Эффективная организация образовательного процесса традиционно ориентирована не только на достижение поставленных целей исключительно четкими, конкретными, жесткими методами, нацеленными на конечный результат, но и на контроль исполнения обучающимися своих функций и обязанно-

стей, при этом обучающиеся фактически лишены свободы выбора и не могут проявлять инициативу в рамках организации образовательного процесса [1].

Основные задачи системы оценки качества образования представлены на рис. 1.

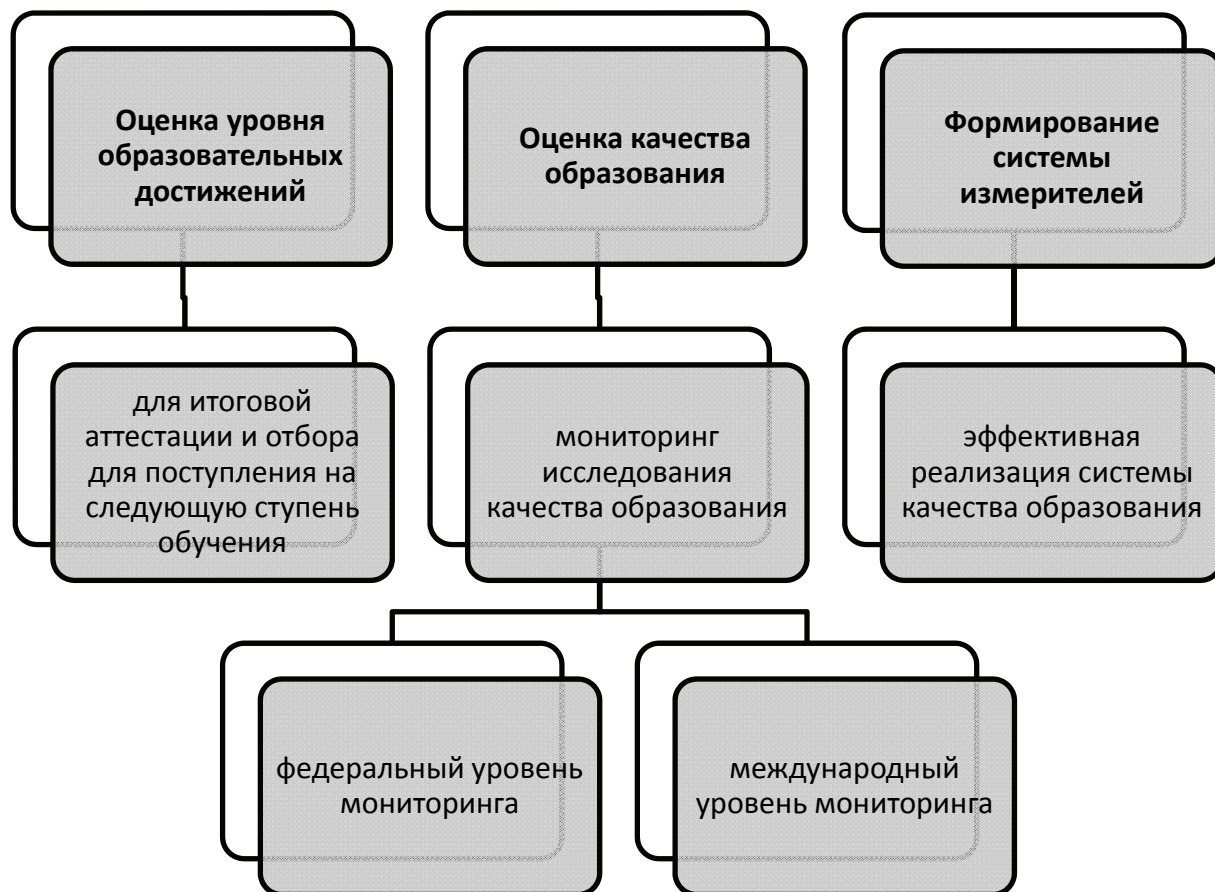


Рис. 1. Задачи системы оценки качества

Понятие **качества** применительно к сфере образования является интегральной характеристикой, отражающей степень соответствия реальных образовательных результатов нормативным требованиям, социальным и личностным ожиданиям (рис. 2).

Исходя из представленной схемы (рис.1), можно сделать вывод, что уровень качества предоставляемых образовательных услуг является более субъективной характеристикой, поскольку мы имеем дело с областью возникновения взаимоотношений «человек–человек» (взаимодействие преподавателя и обучающегося). Более объективной характеристикой при оценке качества образования является оценка качества образовательных достижений, поскольку она основывается на конкретных показателях, которые можно оценить (в частности, проверка остаточных знаний, а также оценка полученных или развитых компетенций).

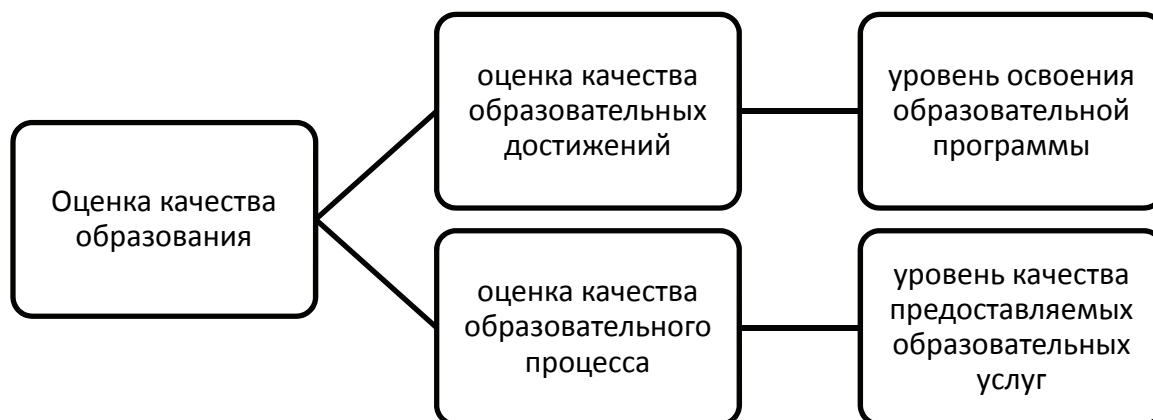


Рис. 2. Система оценки качества образования

Под качеством понимается соотношение цели и результата. Результаты освоения обучающимися образовательной программы могут быть оценены разными социальными заказчиками (непосредственно высшим учебным заведением, работодателем, коллегами, потребителями товаров или услуг, экспертами, самим обучающимся) [2; 3].

Таким образом, можно сделать вывод, что качество освоенной программы (образовательных достижений) складывается из субъективных (самооценка) и объективных показателей. Критериями и показателями качества образовательных достижений могут быть различные параметры, оцениваемые в разных измерениях и даже на разных уровнях реализации трудовой деятельности. Основной проблемой является разработка унифицированного подхода, который бы позволил оценить качество образовательных достижений по конкретным показателям, сопоставимым между собой (как по времени – с целью изучения изменения динамики качества обучающегося, так и у разных обучающихся – с целью составления рейтинга).

Органы власти и иные управленческие структуры осознают всю значимость более внимательного отношения к образовательным учреждениям и образовательным программам, в частности. Именно поэтому в последнее время в рамках многочисленных реформ сферы образования все чаще поднимается вопрос качества образования, качества образовательных достижений.

В рамках анализа зарубежного опыта в данном направлении стали широко применяться различного рода аналитические сравнения, или технологии бенчмаркинга – процесса сравнения продуктов, услуг одного учреждения с продуктами, услугами другого. Под продуктом в данном контексте можно понимать выпускника высшего учебного заведения, обладающего определенным набором знаний, умений и навыков, соответствующих пройденной

им конкретной образовательной программы. Под услугой понимается образовательная услуга, то есть возможность прохождения конкретной образовательной программы.

Целью этого процесса является поиск возможных путей для улучшения тех аспектов, по которым непосредственно проводится сравнение. Необходимость расширения инструментов бенчмаркинга объясняется отсутствием иных критериев определения лучшей практики, кроме сопоставления отдельных параметров анализируемых систем между собой [1].

Основой для определения необходимых для сравнения параметров, показателей деятельности, может служить алгоритм, включающий модель компетенций – полный набор компетенций и индикаторов, необходимых для оценки успешности освоения учебной программы, знаний, умений и навыков, проявляемых в соответствующих ситуациях и времени.

На сегодняшний день образовательные учреждения высшего образования выполняют ряд функций, представленных на рис. 3.

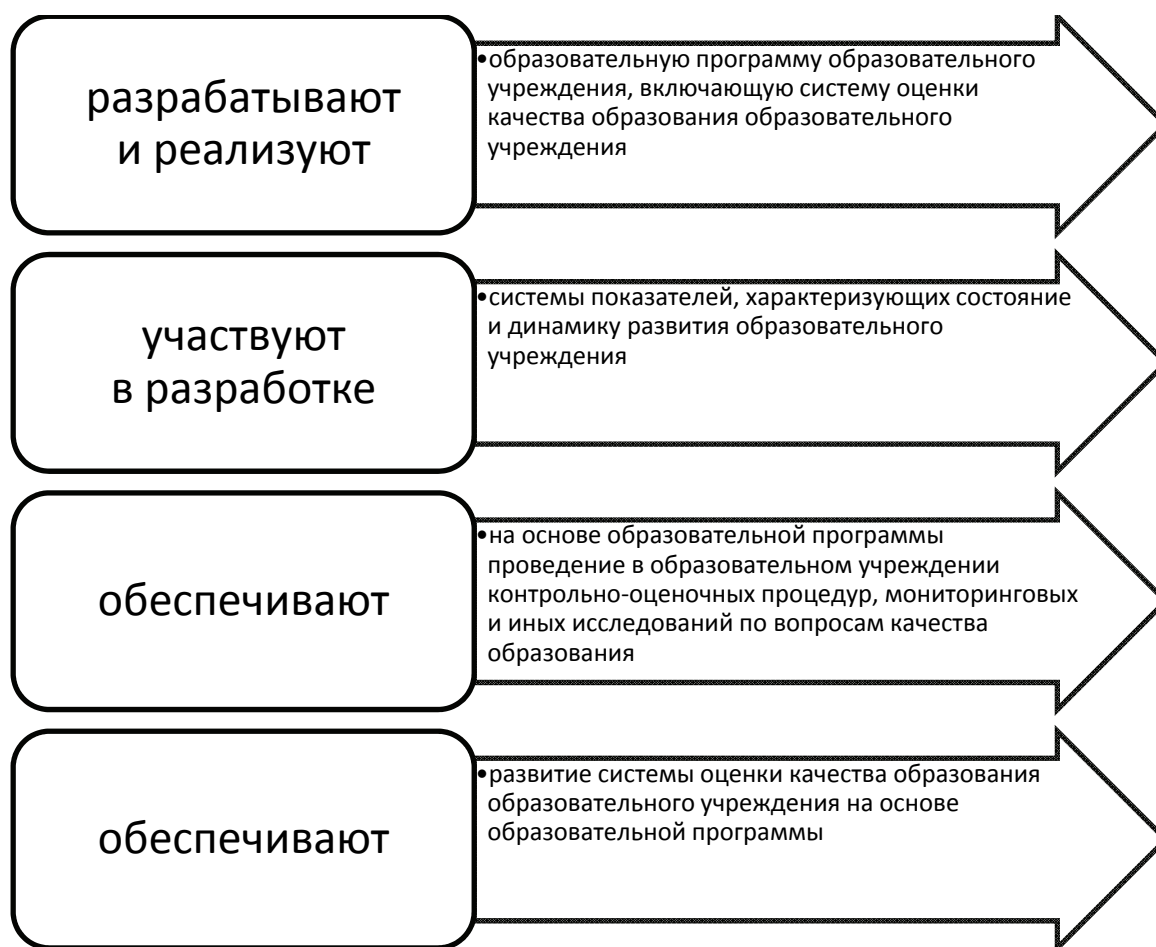


Рис. 3. Основные функции образовательного учреждения в рамках образовательных программ

Стоит отметить, что применение данной технологии предусматривает формирование единых для всех образовательных учреждений образовательных программ и учебных рабочих программ, что становится возможным благодаря наличию федеральных государственных образовательных стандартов. Также необходимо сформировать единые критерии оценки качества освоения образовательной программы, что видится возможным благодаря использованию компетентного подхода при оценке качества образовательных достижений.

Внедрение модели компетенций [5] и широкое распространение ее путем применения методов бенчмаркинга способствует достижению «высоких целей», улучшению качества работы образовательного учреждения, а также существенному повышению уровня мотивации, ответственности и эффективности в целом всех обучающихся.

При выборе показателей, характеризующих качество освоения обучающимися образовательной программы, можно выделить целевые ориентиры, на которые в перспективе будет непосредственно направлена деятельность обучающихся (рис. 4).

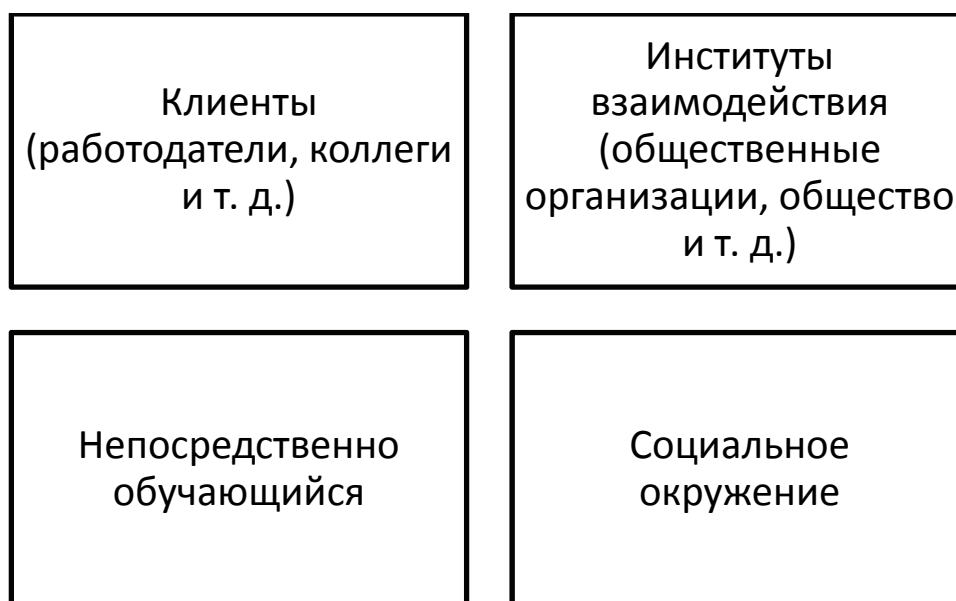


Рис. 4. Целевые ориентиры освоения образовательной программы

В данном контексте предлагается использовать подход (рис. 5), который позволяет производить не только оценку формального выполнения всех пунктов образовательной программы по соотношению факт/план, но и учитывать качество образовательных достижений. Подход предполагает использование ограниченного, адекватного задачам оценки набора показателей, которые характеризуют непосредственно деятельность образовательного учреждения путем оценки компетентности обучающегося.

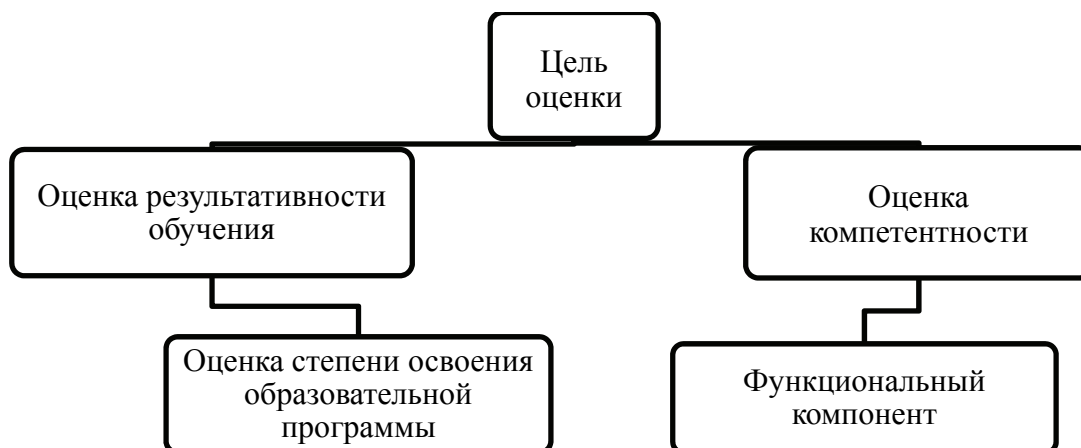


Рис. 5. Подход к оценке качества освоения образовательной программы

Под *компетентностью обучающегося* понимается обладание компетенциями, то есть *степень профессионального мастерства и квалификации, определяемая знаниями, умениями, способностями, навыками, отношением к обучению и поведенческими особенностями человека.*

Профиль компетенций [6] обучающегося – список компетенций, относящихся к конкретной образовательной программе, точнее, определение уровня их проявления, – основывается на идентификации, моделировании и оценке компетенций (личностных способностей и умений обучающегося решать определенный класс профессиональных задач), что позволяет обнаружить те черты обучающегося, которые потенциально приведут к положительному результату [6].

Понятия, применяемые в данном подходе представлены на рис. 6.

Компетенция	Компетентность	Группа компетенций	Составная / простая компетенция	Порядок компетенций
личностные способности и умения служащего, помогающие решать определенный класс профессиональных задач	владение компетенциями, характеризует степень профессионального мастерства и квалификации, определяется знаниями, опытом, навыками, отношением к работе и поведенческими особенностями служащего	набор связанных между собой компетенций, характеризующих определенную сферу деятельности, проявления качеств, навыков и умений	составная компетенция - суперпозиция (в простейшем случае – сложение) нескольких взаимосвязанных и взаимодополняющих простых и/или составных компетенций, каждая из которых характеризует один (простая) или несколько (составная) аспектов рассматриваемой составной компетенции	отражает состав и взаимосвязь компетенций, введен с целью построения алгоритмов расчетов (применение порядковой оценки)

Рис. 6. Понятийный аппарат компетентностного подхода

В контексте применения данного подхода предлагается выделить три специфические группы компетенций обучающегося, по оценке которых можно судить о степени освоения им образовательной программы (рис. 7).

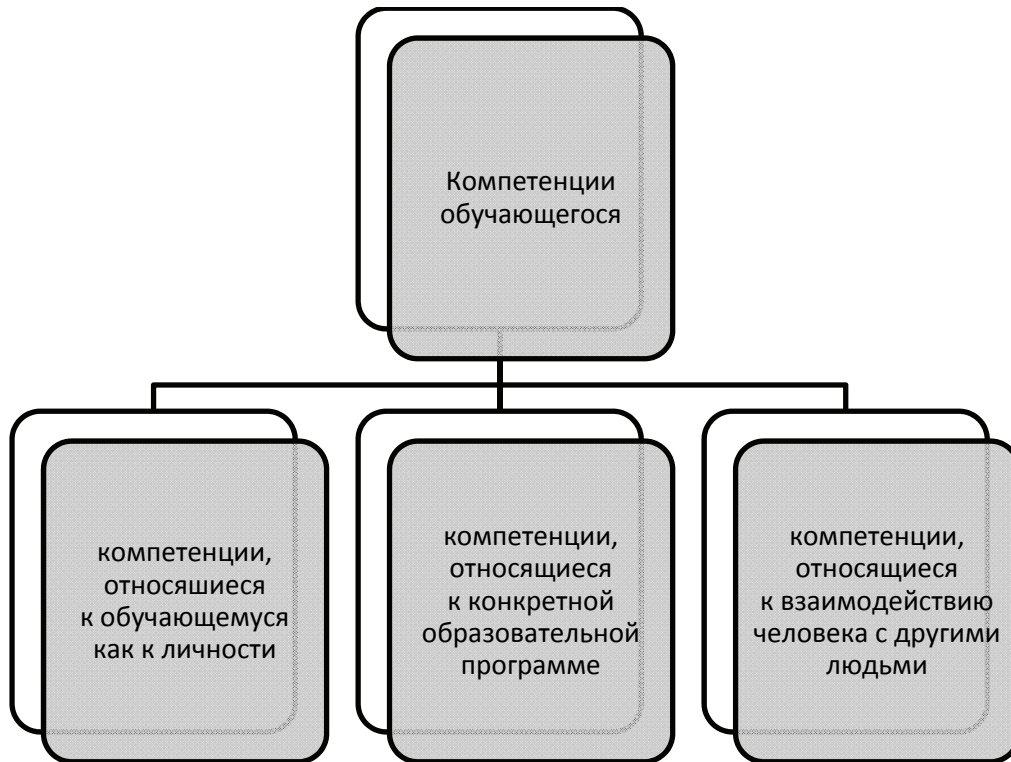


Рис. 7. Группы компетенций обучающегося

Разработка, унификация и активное внедрение компетентностного подхода для адаптированного к конкретным задачам деятельности образовательных учреждений, оценки качества освоения образовательных программ, а также его применение в совокупности с методами бенчмаркинга даст возможность обеспечить качественно новый уровень эффективности деятельности образовательных учреждений, поможет повысить уровень вовлеченности обучающихся в образовательный процесс, а также повысит мотивацию обучения, поскольку поможет напрямую связать качество образовательных достижений и будущий успех в трудовой деятельности.

Литература

1. Елисеенко В.Ф., Головщинский К.И. Внедрение целостных систем бенчмаркинга в деятельность органов исполнительной власти // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2008. – № 2. – С. 118–130.

2. Чухарев А.М., Фраймович В.Б., Овсянников А.М. Управление развитием медицинских комплексов ключевой компетенции в российском здравоохранении (методология и опыт проектирования систем эффективного управления). – СПб.: Человек, 2014. – 264 с.
3. Андреева Д.А. Бенчмаркинг как элемент методики оценки эффективности деятельности государственных служащих // Вестник Российской академии естественных наук. – 2014. – № 3 (18). – С. 17–20.
4. Лапыгин Ю.Н., Ерашова О.В. Модели компетенций государственных гражданских служащих // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2013. – № 9. – С. 189–208.
5. Юрьева О.В., Бурганова Л.А. Профессиональная компетенция в сфере государственного и муниципального управления. – Казань: Центр инновационных технологий, 2009. – С. 19.
6. Лайл М. Спенсер-мл. и Сайн М. Спенсер. Компетенции на работе: Пер. с англ. – М: НИРРО, 2005. – 384 с.

Хоферихтер Наталья Александровна

n-meiner@bk.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Старший преподаватель кафедры мировой экономики и менеджмента,
кандидат экономических наук

УДК 378

РОЛЬ И МЕСТО ОБУЧАЮЩИХСЯ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В СОВРЕМЕННОМ ВУЗЕ

Аннотация

В работе рассматривается деятельность молодежных движений по созданию собственных стандартов качества образования. Результаты проведенного автором исследования позволят создать предпосылки для роста степени участия обучающихся в формировании СМК вуза.

Ключевые слова

Качество, образовательные услуги, высшее образование, обучающиеся, студенческий стандарт качества.

Khoferikhter N.A.

n-meiner@bk.ru

Russia, Saint-Petersburg

International Banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Senior lecturer of the Department of World Economy and Management,
candidate of economic sciences

THE ROLE AND PLACE OF STUDENTS IN THE IMPROVEMENT OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN A MODERN UNIVERSITY

Abstract

The paper deals with the activities of youth movements to establish their own standards for the quality of education. The results of the study will allow the author to create prerequisites for the growth of the degree of participation of students in the formation of SMC University.

Keywords

Quality, educational services, higher education, students, Student Quality Standard.

В настоящее время именно человеческий капитал, то есть образованное население, использующее свои знания, составляет большую часть национального богатства стран Северной Америки и Западной Европы. Постепенно ценность человеческого капитала начинает признаваться и в России. В связи с этим создание системы качества образования является крайне важной задачей.

Образование – это особенная отрасль, результаты деятельности которой невозможно оценить сразу, они проявляются лишь в перспективе. Образовательным услугам присущи такие общие признаки, как неосвязаемость, неотделимость от источника, несохраняемость, непостоянство качества. Этот вид услуг имеет и специфические особенности: сезонность, высокая потребительская стоимость, отсроченность выявления результата, зависимость результата от условий, предоставляемых работодателем и уровнем жизни выпускника и др. [2].

Без сомнения, для конкурентоспособности образовательных услуг большое значение имеет их качество. Но что такое качество? Американский специалист в области управления качеством Дж. Харрингтон выразил свое мнение по этому поводу следующим образом: «Качество – вещь забавная. Все о нем говорят, все с ним живут, и каждый думает, что знает, что это такое. Но лишь немногие придут к единому мнению об определении качества». У.Э. Деминг на вопрос, что есть качество, отвечал таким образом: «Качество можно определить только пользуясь системой оценок того человека, который пользуется товаром». Это как нельзя более точно указывает на сложность определения качества образовательной услуги. Ведь пользуются этой услугой прежде всего обучающиеся. Следовательно, именно они имеют право оценивать ее качество. Но могут ли вчерашние школьники правильно оценить столь сложное явление?

Еще в 1995 г. ЮНЕСКО разработала программный документ «Реформа и развитие высшего образования», выделявший в качестве основных три направления развития: соответствие требованиям современности, интернационализация и качество. При этом качество определялось как «многосторонняя концепция, охватывающая все основные функции и виды деятельности применительно к высшему образованию». 18 из 151 положения данного документа посвящены именно качеству высшего образования, там же приводится данная интерпретация концепции качества образования: «Качество высшего образования является понятием, характеризующимся многочисленными аспектами и в значительной мере зависящим от контекстуальных рамок данной системы, институциональных задач и норм в данной дисциплине» [3].

В 1998 году ЮНЕСКО провела Всемирную конференцию по высшему образованию, в рамках которой была принята «Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века», где подчеркивалось: «Качество в сфере высшего образования является многомерной концепцией, которая должна охватывать все его функции и виды деятельности: учебные и академические программы; научные исследования и стипендии; укомплектование кадрами; учащихся; здания; материально-техническую базу; оборудование; работу на благо общества и академическую среду» [4].

В Российской Федерации в качестве основных нормативно-правовых документов, регламентирующих образовательные услуги, следует назвать 273–ФЗ «Об образовании в РФ» и приказы Минобрнауки РФ. В настоящее время действенным инструментом обеспечения качества образовательных услуг также является введение федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования (ФГОС ВО), направленное в том числе и на обеспечение государственных гарантий уровня и качества образования на основе единства обязательных требований к условиям реализации основных образовательных программ и результатам их освоения.

Закон 273–ФЗ «Об образовании в РФ» предлагает следующее определение качества образования: «Качество образования – комплексная характеристика образовательной деятельности и подготовки обучающегося, выражающая степень их соответствия федеральным государственным образовательным стандартам, образовательным стандартам, федеральным государственным требованиям и (или) потребностям физического или юридического лица, в интересах которого осуществляется образовательная деятельность, в том числе степень достижения планируемых результатов образовательной программы». Также 273–ФЗ определяет участников образовательных отношений: обучающиеся, родители (законные представители) несовершеннолетних обучающихся, педагогические работники и их представители, организации, осуществляющие образовательную деятельность. Таким образом, и закон «Об образовании в РФ», и определение, данное ЮНЕСКО, еще раз подтверждают, что обучающиеся – такой же важный элемент качественного высшего образования, как профессорско-преподавательский состав вуза или его материально-техническая база.

Проблема обеспечения должного качества образования стала настолько актуальной, что на это обратил внимание и президент РФ В.В. Путин. В частности, его Поручение № 1148 от 22.05.14 предписывает организовать разработку «внутренних систем оценки деятельности научно-педагогических

работников и удовлетворенности студентов условиями и результатами обучения, для последующего учета результатов этой оценки в системе показателей эффективности деятельности образовательных организаций высшего образования» [5].

До недавнего времени в российской педагогической науке качеству образования уделялось недостаточно внимания, в то время как в Европе концепции качества образовательного процесса стали привлекать к себе внимание уже в начале 1980-х гг. В 1984 г. во Франции был организован Национальный комитет по качеству. В Нидерландах в 1985 г. был опубликован правительственный документ под названием «Высшее образование: автономность и качество». Стоит отметить, что в системе высшего европейского образования различают два подхода к качеству: британский и континентальный. Для континентального подхода важной характеристикой является внешняя сторона, показывающая, насколько выпускники высшего учебного заведения подготовлены к участию в национальной экономике страны. Британский подход отличается большей независимостью и автономностью, высшие учебные заведения имеют немного большую свободу в выборе форм контроля.

В Дании система оценивания включает пять этапов и осуществляется на протяжении всего учебного года. Первый этап заключается в планировании программы оценивания, второй – в выработке методов по усовершенствованию процессов внутри образовательного пространства. На третьем этапе инспектируются такие группы участников образовательного процесса, как выпускники, студенты, работодатели. В четвертый этап входит проведение собрания с обзором результатов работы комитета по оцениванию качества образовательного процесса. На пятом этапе проводится заключительная конференция, на которой комитет отчитывается о проделанной за учебный год работе.

В Финляндии в 1996 г. был образован комитет по контролю и качеству высшего образования. В его задачи входит подготовка специалистов для работы в системе оценивания качества внутри образовательного учреждения, обеспечение системы оценивания как на государственном, так и на уровне конкретных учреждений, разработка и подготовка материалов для аккредитации профессионально-ориентированных институтов.

В Швеции существует четыре формы оценивания на уровне национальной политики в области высшего образования. Первое направление включает оценивание субъектов и образовательных программ на националь-

ном уровне, второе – оценивание образовательных программ для аккредитации, третье – оценивание некрупных образовательных учреждений для установления уровня профессиональной подготовки выпускников, четвертое – общая оценка всего образовательного процесса [6].

В вузах РФ чаще всего используются готовые модели управления качеством, основанные на принципах TQM (Total Quality Management – всеобщее управление качеством) и на подходах, основанных на требованиях международных стандартов качества ИСО 9000, ИСО 9001. Но система менеджмента качества (СМК) не может быть привнесена извне и без изменений применена для какого-либо вуза, без учета его специфики. В связи с этим в высших учебных заведениях страны постепенно формируются свои собственные системы менеджмента качества образования с учетом элементов этой системы и требований потребителей образовательных услуг.

Александр Михайлович Новиков, доктор педагогических наук, профессор, академик РАО, в своих работах выделял пять элементов системы образования: органы управления образованием; образовательные учреждения, образовательные программы; обучающие; обучающиеся, а также четыре субъекта (заказчика и потребителя образовательных услуг): личность; производство; общество, государство; система образования [7]. На основании данной классификации А.М. Новиковым было отмечено, что в системе внешних оценок оценка системы образования личностью практически отсутствует. При этом такой внешний мониторинг качества необходим для определения удовлетворенности (неудовлетворенности) получаемым образованием, включая уровень осваиваемой образовательной программы и качество ее изложения, а также условий обучения – комфортности, безопасности, доступности и т. д.

В системе внутренних оценок оценка образовательных программ выпускниками возможна лишь по прошествии определенного времени. А оценка обучающимися ППС (как правило, в виде анонимного анкетирования) пока проводится не во всех вузах. Зачастую данная процедура носит формальный характер и не отражает реальной действительности. Обучающиеся выставляют оценки преподавателям исходя только из личных симпатий или антипатий. Если отношения между обучающимся и преподавателем носят напряженный характер, это неизбежно ведет к низким баллам, выставляемым преподавателю, а нетребовательный педагог неожиданно получает высокие оценки. Зная это руководство вуза, как правило, не обращает особого внимания на такое анкетирование, студенты также не считают его действенным инструментом повышения качества образования.

Автором статьи проводился опрос студентов одного из высших учебных заведений Санкт-Петербурга с целью выявления степени удовлетворенности качеством образовательных услуг. В опросе участвовали 30 человек. Только 40% опрошенных были удовлетворены качеством получаемого образования. Другие 60% хотели бы получать более качественные образовательные услуги. На вопрос, «Что для вас качественные услуги образования?», более 50% опрошенных ответили, что это квалифицированные преподаватели, имеющие опыт практической работы на предприятии. Почти 20% отметили важность практических занятий и наличие видеоматериалов по темам лекций. 10% опрошенных указали на количество аудиторных часов, выделяемых на дисциплины. 10% студентов обратили также внимание на состояние материально-технической базы учебного заведения. 4% студентов высказались за четкую систему оценки их знаний. 5% ответили, что для них качественными будут услуги, полученные дистанционно. Незначительная часть респондентов указала, что качество услуг образования определяется брендом заведения. Все 100% опрошенных отметили важность безопасности пребывания на территории вуза. 90% опрошенных хотели бы принимать участие в формировании системы менеджмента качества своего вуза.

Таким образом, опрос показывает, что современная молодежь хочет принимать активное участие в формировании СМК своего вуза.

Первым серьезным шагом в области разработки студенческих стандартов качества образования стала работа участников направления «Качество образования» на молодежном форуме «Селигер-2014», проходившем с 27 июля по 3 августа 2014 г. В рамках смены «Студенческие организации» на этом форуме прошло заседание комиссии по вопросам качества образования Совета Министерства образования и науки Российской Федерации по делам молодежи, состоялось учредительное собрание Всероссийского общественного движения «За качественное образование». Создание этого движения поддержано Комиссией по вопросам качества образования Совета Министерства образования и науки РФ, Федеральным агентством по делам молодежи и рабочей группой по координации общественных проектов в области развития качества образования, Федеральной службой по надзору в сфере образования и науки.

Совместно с Федеральным агентством по делам молодежи была проведена масштабная работа по созданию студенческого стандарта качества образования на молодежных форумах страны – «Утро», «Балтийский Артек», ТИМ «Бирюса», «Селигер-2014», «Машук». К участию в обсуждениях были

привлечены эксперты из различных отраслей, заинтересованные лица и более 1500 студентов из 79 регионов. В разработку студенческого стандарта качества образования, который станет единой стартовой платформой для вовлечения студентов в общественную аккредитацию образовательных организаций, включились не только студенты, но и выпускники, ректоры вузов, работодатели, бизнес-сообщество, органы власти и общественные организации по всей стране [5].

С 6 по 9 октября 2014 г. в Санкт-Петербурге прошел также Первый всероссийский студенческий форум по качеству образования. Основной целью форума стала консолидация сил студенчества России по включению его в процесс повышения качества образования. Форум включал в себя сессии по разработке методик оценки качества образования, круглые столы с представителями Рособнадзора и Министерства образования и науки РФ. Итогом работы форума стала разработанная студенчеством дорожная карта по внедрению механизмов оценки и повышения качества образования со стороны студентов, а также мероприятия по стимулированию этой деятельности [8].

Таким образом, необходимость участия и наличие желания участвовать обучающихся в совершенствовании СМК вуза очевидны.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.12 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» – Сайт Российской Газеты. – URL: <http://www.rg.ru/2012/12/30/obrazovanie-dok.html> (дата обращения 21.11.15).
2. Международный рынок услуг: Учебник / Под ред. В.А. Черненко. – СПб.: Нестор-История, 2011. – 212 с.
3. Реформа и развитие высшего образования: Программный документ. – Париж: ЮНЕСКО, 1995.
4. Всемирная декларация о высшем образовании для XXI века: подходы и практические меры (принята в г. Париже 05.10.98–09.10.98 на Всемирной конференции ЮНЕСКО «Высшее образование в XXI веке: подходы и практические меры») // Сайт Кабардино-Балкарского государственного университета. – URL: <http://www.kbsu.ru> (дата обращения 21.11.15).
5. Итоги разработки студенческого стандарта качества образования на молодежных форумах 2014-го года // Сайт Федерального агентства по делам молодежи. – URL: <http://fadm.gov.ru/news/19804/> (дата обращения 21.11.15).

6. Системы обеспечения качества высшего образования: опыт, проблемы, перспективы // Сайт Волгоградского государственного педагогического университета. – URL: <http://www.volsu.ru/> (дата обращения 21.11.15).
7. Как оценивать качество образования? // Сайт академика РАО А.М. Новикова. – URL: www.anovikov.ru (дата обращения – 22.11.15).
8. Новости // Сайт Всероссийского студенческого форума. – URL: <http://stud-forum.ru/> (дата обращения 22.11.15).

Павлова Ирина Петровна

pavirinapetr@rambler.ru

Россия, Санкт-Петербург

Международный банковский институт

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., 60

Профессор кафедры экономики и финансов предприятий и отраслей,
доктор экономических наук

УДК 330

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ДЛЯ СТУДЕНТОВ:
МОТИВАЦИЯ ИЗУЧЕНИЯ И ТРУДНОСТИ****Аннотация**

В статье показано, почему студентам необходимо изучать экономическую теорию. Рассмотрены поводы к ее изучению, проблемы и трудности, с которыми сталкиваются студенты и даже ученые-экономисты. Анализируются предмет экономической теории, проблемы ограниченности ресурсов, вопросы, связанные с реализацией отношений собственности и экономическими интересами.

Ключевые слова

Заработная плата, доходы, цены, деньги, экономический рост, абстракции, собственность, интересы.

Pavlova I.P.

pavirinapetr@rambler.ru

Russia, St. Petersburg

International banking Institute

191011, St. Petersburg, Nevsky prospect, 60

Professor of Economics and Finance of enterprises and industries

doctor of economic Sciences

**ECONOMIC THEORY FOR STUDENTS: MOTIVATION FOR
LEARNING AND CHALLENGES****Abstract**

This article shows why students need to study economic theory. Considered reasons for its study, the problems and difficulties faced by students and even economists. Examines the subject of economic theory, the problem of limited resources, issues relating to the implementation of property relations and economic interests.

Keywords

Wages, income, prices, money, economic growth, abstraction and property interests.

Экономическая теория – очень динамичная наука, она отражает сложность и динамику экономики как живого, постоянно развивающегося организма. В то же время она затрагивает интересы каждого человека, всех стран. Если использовать многоуровневый подход от отдельной личности до общества в целом, можно выделить следующие поводы для изучения экономической теории.

Первый повод заключается в том, что экономическая теория изучает проблемы, касающиеся всех людей без исключения. К примеру: отчего зависят размеры заработной платы, каковы перспективы ее изменения, возможен ли рост или падение доходов в целом? Для российских потребителей эти проблемы чрезвычайно важны и болезненны в связи с существующими трудностями в современной экономике.

Далее – отчего зависят цены, будут ли они расти или снижаться, каковы вообще должны быть принципы ценообразования, должно ли государство регулировать цены? А если будет их регулировать, какие будут последствия? И этот вопрос весьма волнует население, особенно тех, у кого низкие доходы и большое желание вмешательства государства в связи с высоким уровнем инфляции, ростом цен прежде всего на товары первой необходимости.

Следующий, более высокий уровень: какое количество денег необходимо для обращения? Нужно ли их увеличить, чтобы хватило всем? Как это скажется на уровне цен? Количество денег в обращении – это очень острый «инструмент», который, с одной стороны, может дать импульс развитию экономики, но, с другой – усилить инфляцию. Среди российских экономистов по этому вопросу нет единства мнений.

Очень важной является следующая проблема, над которой ломают головы ведущие экономисты не только в России, но и во всем мире, – это экономический рост. Отчего зависят темпы экономического роста, какие факторы на него влияют? Почему он сопровождается кризисами? Почему практически во всех странах мира происходит замедление экономического роста? Почему в России такой длительный и глубокий спад? Если выход из создавшегося положения? Когда же он окончится? Что для этого необходимо сделать? К сожалению, пока достаточно четкого и понятного ответа на эти вопросы среди ведущих экономистов и политиков нет.

А какие темпы экономического роста наиболее приемлемы? Ведь, с одной стороны, все страны хотят иметь высокие темпы, но, с другой – есть пределы, поскольку высокий рост ведет к истощению природных ресурсов, невозможному загрязнению среды.

Более того, для любой страны важен не только количественный рост, но и качество экономического развития, к которому относятся: улучшение материального благосостояния всего населения; повышение уровня развития социальной инфраструктуры (в частности, медицины, обеспеченность электроэнергией и газом, доступным транспортом и др.); рост инвестиций в человеческий капитал, безопасность труда и жизни людей; поддержание полной занятости, социальная защищенность безработных и нетрудоспособных.

Следующие проблемы, очевидно, самого высокого уровня: какую модель экономики мы хотим и можем иметь: капиталистическую, социалистическую, рыночную? Можем ли мы взять за образец американскую или германскую? А может быть, китайскую? А поскольку реформы в России направлены на создание рыночной экономики, то возникает вопрос, а что такое «рыночная экономика», каковы ее законы, преимущества и недостатки? Все это изучает экономическая теория и по поводу этих проблем существуют большие разногласия среди экономистов, политиков и даже обычных обывателей.

Далее – чем определяется валютный курс? Почему происходит такое падение рубля и когда оно закончится? Какова в этом отношении политика Центрального банка России и ее последствия?

И, наконец, экономическая теория изучает и такие интересные явления, как акции, облигации, деривативы и др.

Из предыдущего материала очевидно, что экономическая политика вызывает ожесточенные споры. Мир цен, заработной платы, банков и кредитов, налогов и расходов – того, что изучает экономическая теория, – очень сложный мир. Каждая проблема имеет разные стороны, отсюда и разные ответы. Более того, за многими мнениями стоят экономические интересы того или иного лица, той или иной страны. Здесь уместно будет привести любопытное высказывание американского миллиардера Дж. Сороса: «В соответствии с теорией капитализма общее благо достигается на пути необузданной погони за собственным интересом. Но, если эгоизм наживы будет преобладать над интересами общества, нашей системе, которую при всех ее несовершенствах все же можно признать открытым обществом, – грозит катастрофа» [1].

Очевидно, что экономическая теория имеет дело со многими абстракциями, и, казалось бы, они далеки от жизни, но на самом деле они управляют действиями людей (хотят они этого или не хотят) и очень существенно влияют на вполне конкретные и значительные материальные дела. Отсюда необходим профессионализм, знание экономических законов, последствия их

использования, то есть умение творчески мыслить, что и предполагает изучение экономической теории.

Великий экономист Дж. Мейнард Кейнс говорил: «Великий экономист должен обладать редким сочетанием талантов... Он должен быть – в известной мере – математиком, историком, государственным деятелем и философом. Он должен мыслить символами и хорошо владеть словом. Он должен понимать частное в контексте общего и уметь одной мыслью с легкостью касаться и абстрактного, и конкретного. Он должен изучать настоящее в свете прошлого ради будущего. Ничто в человеческой природе и институтах общества не должно ускользать от его внимания» [2].

Следует обратить особое внимание на то, что изучение экономической теории встречается с рядом трудностей. Они заключены в следующем.

Так, никто не может считать себя авторитетом в области математики, информатики, физики и других фундаментальных наук без тщательного изучения ряда учебников. Что касается экономической теории, то, с одной стороны, каждый с детства уже сталкивается с экономическими проблемами, что весьма полезно. Но, с другой стороны, это зачастую вводит человека в заблуждение, поскольку ему свойственно некритически воспринимать как истину однажды услышанную и внешне правдоподобную точку зрения. Так, еще Ф. Энгельс писал: «Предполагается, что каждый гражданин способен судить обо всех тех вопросах /в современном государстве/, по которым ему приходится подавать свой голос... Подобно этому теперь считается, что и в науке /политической экономии/ следует придерживаться такого же предположения» [3].

Таким образом, человек должен постоянно развивать свои представления об экономических проблемах и экономической политике, пополнять свои знания, учитывая к тому же, что экономика изменяется, развивается.

Следующая трудность вытекает из первой: экономика – живой организм, и нельзя дать однозначного ответа на поставленные вопросы. То, что было верно в прошлой ситуации, может быть далеко не верным в сегодняшней; то, что верно для одной страны, может быть совершенно неверным для другой. Так, насаждение «американской демократии» в арабских странах привело в них к ужасающим экономическим и политическим проблемам. Или еще пример: темпы роста ВВП в Китае сегодня примерно 6%. Это хорошо или плохо? С одной стороны, это практически самые высокие темпы в мире, но, с другой – Китай при этом испытывает трудности. Почему? – ответ на этот вопрос требует специального изучения.

Далее. Очень часто в экономической области наблюдается такое явление: то, что верно и хорошо для отдельного человека, может быть плохо для общества в целом. Пример: человеку повысили заработную плату (это для него хорошо!). Но если заработную плату повысили и другим, это уже может вызывать беспокойство, поскольку за этим может последовать рост цен и инфляция. Сегодня в ряде стран происходит дефляция, то есть падение цен. На первый взгляд, это положительное явление. Однако в действительности это приводит к сокращению производства, инвестиций, росту безработицы, что уменьшает совокупный спрос и ведет к еще большему сокращению общественного производства. Отсюда то беспокойство, которое вызывает дефляция.

Следующая трудность состоит в том, что нельзя забывать, более того, необходимо учитывать экономические интересы, которые стоят за мнениями отдельных людей, экономистов и политиков. Исходя из этого, изучающим экономическую теорию важно выработать беспристрастность и объективность, независимо от того, нравится это нам или не нравится. Так, сегодня в период кризиса в России огромные средства идут на армию и вооружение. И это при существенном дефиците государственного бюджета. Нужны ли эти расходы? Многие говорят, что лучше бы эти средства направить на социальные нужды. Но сегодня в мире очень тревожная ситуация и надо быть готовыми к ней.

Далее. В России остро стоит проблема импортозамещения. Возникает вопрос: куда в первую очередь вкладывать средства? Средства требуются огромные, отдача от них будет далеко не сразу. А когда западные страны отменят свои санкции к России, мировой рынок будет регулировать цены и что тогда будет с нашими производителями, где себестоимость продукции высока и производство неконкурентоспособно?

Чтобы разобраться во всех этих проблемах, необходимо тщательное изучение экономической теории. Так, чтобы понять, почему так падает рубль, когда и чем закончиться это падение, важно знать, отчего зависит валютный курс. Почему в США ключевая ставка Центрального банка фактически равна нулю, а в России в последнее время она «опустилась» до 11%? Сегодня в мире возникли чрезвычайно сложные проблемы с огромным потоком миграции населения с Ближнего Востока и Африки. Каковы причины этого явления? Как их решить?

Все это не укладывается в рамки простых и однозначных ответов. Одни проблемы экономической жизни разрешаются и отпадают, другие – возни-

кают. Таким образом, экономические проблемы стоят перед любой страной на протяжении всей жизни.

Во многих науках возможны эксперименты. При этом многие из них могут проводиться в лабораториях, которые оправдывают или отменяют окончательные решения о необходимости их внедрения в жизнь. Проводятся эксперименты и в экономике, однако экономика – не лаборатория, за экспериментами стоят жизни людей. Многие эксперименты (реформы) просто разрушают экономику. К примеру, зачем проводились столыпинские реформы, каковы их последствия? А кардинальные реформы И. Сталина? Содержали ли они нечто положительное или только отрицательное? По этому поводу до сих пор ведутся ожесточенные споры. Рыночные реформы 1990-х гг., казалось бы, были объективно необходимы. Но к чему они привели? – развал производства в стране, инфляция, безработица, нищета миллионов людей. Что было сделано не так? Приведем только высказывание нобелевского лауреата Дж. Стиглица: «Россия представляет собой интереснейший объект для изучения опустошительного ущерба, нанесенного стране путем проведения приватизации» [4].

Рассмотрев главные поводы к изучению экономической теории и трудности, возникающие на этом пути, можно перейти к вузовской программе курса экономической теории, используя предыдущую логику.

По современным государственным стандартам курс экономической теории состоит из микроэкономики и макроэкономики.

Микроэкономика включает в себя два модуля: «Исходные понятия экономической теории» и «Основы теории спроса и предложения, теория производства».

В первом модуле, прежде всего, рассматриваются предмет и методы экономической теории. На первый взгляд, ответ здесь довольно прост: «Экономическая теория изучает экономические отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг в целях повышения жизненного уровня населения». Но здесь возникает вопрос о прямых и обратных связях между этими фазами воспроизводственного процесса: что первично – производство или потребление? Существующие экономические школы по-разному отвечают на этот вопрос. Однако между экономическими отношениями и производительными силами существует сложная диалектическая взаимосвязь. Производительные силы под влиянием технического прогресса постоянно развиваются, а экономические отношения являются более консервативными, особенно учитывая, что в их основе лежат

отношения собственности. В связи с этим сложившиеся экономические отношения могут тормозить дальнейшее развитие производительных сил. Следовательно, под влиянием изменений в производительных силах должны совершенствоваться и экономические отношения – в таком случае они способствуют развитию первых. Так, рабство в условиях рабовладельческого общества пришло в противоречие с развитием экономики – в итоге раба превратили в крестьянина, появилась феодальная собственность. Феодальная зависимость крестьян тормозила развитие капитализма – возникла капиталистическая частная собственность на средства производства и производимый продукт. Таким образом, экономист-профессионал должен знать основные тенденции в развитии производительных сил и технического прогресса.

Однако в обществе кроме экономических отношений существуют и надстроечные – идеологические, политические, религиозные и др. Их роль в развитии экономики неоднозначна. Каждая политическая партия имеет свою цель и свою идеологию. Насколько они соответствуют прогрессу в экономике? Еще более угрожающий феномен: исламизация мира, возникновение ИГИЛ – явный тормоз развития экономики всех стран мира. Следовательно, экономист должен знать и эти процессы, и их тенденции, видеть экономические интересы за этими явлениями.

Всякое общество имеет ограниченные возможности, определяемые ограниченностью ресурсов. Это выражается в принципиальной невозможности одновременного и полного удовлетворения всех, постоянно к тому же возрастающих, потребностей всех людей. Отсюда возникает проблема экономического выбора: что и сколько производить; с помощью каких ресурсов; для кого производить; когда будут потреблены те или иные блага или ресурсы.

Только в результате анализа этих проблем можно сформулировать ответ на вопрос, что же изучает экономическая теория. Она изучает экономические отношения в их взаимосвязи и взаимодействии с производительными силами и надстройкой, то есть отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг. Рассматривает проблемы экономического выбора в условиях ограниченных ресурсов, а также проблемы повышения эффективности использования этих ресурсов.

На основе экономической теории формируются *экономическая стратегия и экономическая политика* страны, которые занимаются поиском наилучших вариантов решения экономических проблем и приведением в действие механизмов их решения (что особенно важно), выбора приоритетов в решении задач, развитии отраслей и регионов.

Очень важными в структуре экономической теории являются проблемы собственности и экономических интересов. Здесь важно понять, что собственность – это не просто вещи (они составляют лишь материальную основу собственности), не просто отношения человека к вещи как к своей или чужой. Собственность представляет собой исторически определенные экономические отношения между людьми по поводу присвоения вещей. При этом следует различать понятия «пользование» (употребление вещи в соответствии с ее назначением), «владение» как более развитую форму присвоения (закрепленное пользование во времени) и «собственность» как абсолютную, монопольную форму присвоения. А поскольку собственник может передать в пользование и владение объекты собственности другим лицам, то возникают отношения «распоряжения» – формы организации и управления имуществом. При этом важно четкое распределение функций распоряжения между самим собственником, владельцем и пользователем, отчего зависит эффективность управления.

Существует типология отношений собственности по объектам (на средства производства, рабочую силу, предметы потребления, интеллектуальную собственность, которая приобретает в современных условиях особое значение), по видам и формам (общественная, коллективная, семейная, личная), по формам управления (государственная, акционерная, кооперативная и др.).

В результате изменения по тем или иным причинам роли и функций государственной собственности может происходить разгосударствление. Это процесс экономических преобразований, который ведет к уменьшению роли государства как непосредственного субъекта предпринимательской деятельности. Однако это не обязательно означает вообще снижение роли государства в экономике. Она может даже усилиться через другие рычаги – бюджетную, налоговую, денежно-кредитную политику.

Все это позволяет понять, что собственность играет ведущую роль в системе экономических отношений, как бы пронизывая отношения по поводу производства, распределения, обмена и потребления материальных благ.

Отношения собственности порождают и систему экономических интересов. Материальная основа экономических интересов – потребности. Потребности выражают объективную необходимость в условиях и средствах существования человека для продолжения процесса жизнедеятельности. Необходимость удовлетворения потребностей побуждает людей к деятельности. Экономический интерес – это побудительный мотив к производственной

деятельности, обусловленный потребностями и преломляющийся через призму отношений собственности.

Экономические интересы представляют собой чрезвычайно сложную и противоречивую социальную систему. С одной стороны, внутреннее единство производственного процесса как целого, взаимозависимость предопределяют общность экономических интересов всех членов общества в целях развития экономики страны. Но, с другой стороны, ограниченность ресурсов, наличие частной собственности обуславливает противоречивость интересов отдельных лиц. Моменты общности экономических интересов предстают как абстрактные. Возникает противоположность интересов, борьба в защиту собственных интересов. К примеру, борьба за доходы: прибыль предпринимателей и заработная плата наемных работников.

Классификация экономических интересов и их противоречий осуществляется на основе использования различных критериев: частные интересы и общественные; национальные, интернациональные, общемировые; региональные и ведомственные; текущие и перспективные; интересы отдельных социальных групп (работающих и безработных, молодежи и пенсионеров) и т. д.

Экономическая теория и экономическая политика должны быть направлены на реализацию и согласование экономических интересов. Можно сколько угодно призывать наших олигархов к совести (хотя, конечно, надо), но главный интерес бизнесменов – это прибыль, выгода. Следовательно, должны быть созданы механизмы согласования интересов всех членов общества. Это намного труднее, чем призывы.

В зависимости от методов согласования интересов различают следующие типы экономических систем: традиционная (что и как производить определяется медленно изменяющимися традициями), командно-административная (государство определяет, что, сколько и как производить, и для этих целей выделяются ресурсы) и рыночная (основана на частной собственности и мотиве прибыльности). Следует осторожно подходить к оценке этих типов систем: то, что полезно для одной страны и для определенной ситуации, может быть вредно для других стран и других ситуаций. Например, если экономика страны испытывает большие трудности (кризисы, войны), без усиления роли государства не обойтись.

При этом необходимо учитывать, что в «чистом» виде в современных условиях не существует ни один тип экономики. Каждая страна имеет свои особенности, использует свои экономические модели, которые сочетают на-

личие разных типов экономики. Так, американская модель существенно отличается от шведской и японской. Свои специфические особенности имеет китайская модель. Следовательно, и российская модель не должна копировать чьи-то особенности – необходимо разработать свою национальную модель. Это сегодня одна из труднейших задач экономической теории и экономической стратегии.

Литература

1. Сорос Дж. Капиталистическая угроза: [Электронный ресурс]. – URL: <http://old.russ.ru/journal/peresmot/97-07-14/soros.htm> (дата обращения: 13.11.15).
2. О великом экономисте: [Электронный ресурс]. – URL: <http://smartlab.ru/blog/116262.php> (дата обращения: 13.11.15).
3. Энгельс Ф. Анти-Дюринг. Старое предисловие к «Анти-Дюрингу». Диалектика». Маркс К., Энгельс Ф. Соч., т. 20, с. 341–342: [Электронный ресурс]. – URL: www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Antiduering/antid-4-01.html (дата обращения: 13.11.15).
4. Стиглиц Дж. Ни одна страна не преуспела в приватизации всего и сразу: [Электронный ресурс]. – URL: http://www.zlev.ru/69_92.htm (дата обращения: 13.11.15).

**Международный банковский институт приглашает Вас принять участие
в предстоящих конференциях**

XV международная научно-практическая конференция «Актуальные проблемы экономики и новые технологии преподавания (Смирновские чтения)», посвященная 25-летию Международного банковского института.

Конференция состоится **17 марта 2016 г.**

НАПРАВЛЕНИЯ РАБОТЫ КОНФЕРЕНЦИИ:

1. Высшее образование в России: проблемы, перспективы, инновации.
2. Актуальные проблемы экономики и финансовая политика государства.
3. Международная экономика: тенденции развития.
4. Современные тренды в развитии коммерческих банков в период кризиса.
5. Круглый стол: научные доклады докторантов, аспирантов и магистрантов по темам диссертаций.

Регистрация участников и отправка файлов со статьями производятся до **24⁰⁰ 24 февраля 2016 г.** на сайте МБИ <http://inet.ibi.spb.ru/konfer/konfer.php>. Работы будут опубликованы только при условии личного участия в Конференции.

С уважением, Организационный комитет.

E-mail: conir@ibispb.ru

Контактный телефон: +7 (812) 570-55-04

Адрес Оргкомитета: 191023, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60, МБИ, к. 418.

Уважаемые абитуриенты!

Международный банковский институт приглашает получить **ВЫСШЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ** с получением степени **бакалавра** по направлениям:

- Экономика 38.03.01
- Менеджмент 38.03.02
- Прикладная информатика 09.03.03

Формы обучения:

- Очная (дневная)
- Очно-заочная (вечерняя)
- Заочная

Контактная информация

Часы работы: 9.00–19.00

Адрес: ул. Малая Садовая, д. 6

Телефоны: (812) 570-55-05

(812) 571-59-28

E-mail: dekanat@ibispb.ru

Требования к материалам, представляемым для публикации в журнал «Ученые записки Международного банковского института»

Научные статьи, представляемые для публикации в журнале, должны соответствовать общему направлению издания: экономические науки; педагогические науки (группы специальностей 08.00.01 – Экономическая теория; 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством; 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит; 08.00.14 – Мировая экономика; 13.00.08 – Теория и методика профессионального образования).

Редакция журнала принимает рукописные материалы в следующем виде:

1. Статьи на русском или английском языках объемом не менее 9 страниц формата А4 (включая библиографический список, без аннотации и ключевых слов) в виде файла с расширением *.doc (шрифт Times New Roman 14 пунктов; параметры страницы: нижнее поле – 2 см; верхнее поле – 2 см; правое поле – 2 см; левое поле – 2,5 см; абзац выравнивается по ширине, отступы слева и справа – 0 пт, абзацный отступ – 1,25 см, интервал межабзацный – 0 пт, межстрочный – множитель 1,2); страницы не нумерованы.
2. Статья должна содержать индекс УДК; заглавие строчными буквами на русском и английском языках; фамилию и инициалы автора русскими и латинскими буквами; название учреждения, в котором автор является сотрудником; адрес учреждения (с почтовым индексом); примечания или список литературы (в порядке цитирования, в соответствии с ГОСТ 7.1–2003 или ГОСТ Р 7.05–2008); ссылки на литературу являются обязательным атрибутом научной статьи; аннотация и ключевые слова (аннотация – не более 250 знаков с пробелами; ключевые слова – 80 знаков; на русском и английском языках); рисунки и графики должны иметь четкое изображение и быть выдержаны в черно-белой цветовой гамме; графический и табличный материал должен быть представлен только в формате Word, без использования сканирования, цветного фона, рамок; для диаграмм применять различную штриховку; размер шрифта – 10 или 11 pt; математические формулы оформляются через редактор формул Microsoft Equation, а их нумерация проставляется с правой стороны.
3. Сведения об авторе (авторах): фамилия, имя, отчество автора (авторов) полностью; ученая степень, ученое звание автора (авторов); контактная информация (телефон, e-mail); для аспирантов – справка о статусе очного аспиранта (скан.) и сведения о научном руководителе (фамилия и инициалы, степень, звание, должность).
4. Авторы представляемых материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, экономико-статистических данных, собственных имен, географических названий. Представляемый материал должен быть оригинальным и не опубликованным ранее в других печатных изданиях. При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
5. Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в оригинальный текст.
6. В случае несоблюдения указанных требований редакция вправе не рассматривать рукопись.
7. Рукопись подлежит обязательному рецензированию институтом рецензентов МБИ.
8. Рецензирование и публикация статей внешних авторов (включая аспирантов) являются платными.

Образец оформления библиографических ссылок

1. Антонова Н.А. Стратегии и тактики педагогического дискурса // Проблемы речевой коммуникации : межвуз. сб. науч. тр. / под ред. М.А. Кормилицыной, О.Б. Сиротининой. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2007. – Вып. 7. – С. 230–236.
2. Шевцов К.Н. Менеджмент в гостинице. – М.: Юнити, 2003. – 117 с. // Все отели России: [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.all-hotels.ru> (дата обращения: 17.01.12).
3. Миграция населения // Санкт-Петербург в цифрах. 22 февраля 2012 г.: Сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по г. Санкт-Петербургу и Ленинградской области. – URL: <http://petrostat.gks.ru/digital/region1/default.aspx> (дата обращения 13.04.12).

**Requirements for materials submitted for publication in the journal
«Proceedings of the International banking Institute»**

Scientific articles submitted for publication in the journal must conform to the General direction of the publication: economic science; teaching science (specialty group 08.00.01 Economic theory 08.00.05 Economics and national economy management; 08.00.10 Finance, monetary circulation and credit; 08.00.14 World economy; 13.00.08 Theory and methods of professional education).

The editorial Board accepts manuscripts in the following form:

1. Article in Russian or English, the language of no less than 9 A4 pages (including references, without abstracts and keywords) in the form of a file with the extension *.doc (font Times New Roman 14 points; page setup: bottom margin – 2 cm; top margin – 2 cm; right margin – 2 cm; left margin – 2.5 cm; the paragraph is aligned to the width, padding, left and right – 0 PT, indentation – 1.25 cm, the interval magaziny – 0 PT, line – multiplier 1,2); pages not numbered.

2. The article should contain the index of the UDC; the title in lowercase letters in Russian and English; the name and initials of the author in Russian and Latin letters; the name of the institution where the author is a staff member; address of the institution (including postal code); notes or references (in order of citation, in accordance with GOST 7.1-2003 or GOST R 7.05-2008); the references are an essential attribute of a scientific article; abstract and key words (abstract – no more than 250 words; key words – 80 characters; in Russian and English); drawings and graphs should have a clear picture and be kept in black and white colours; graphic and tabular material should be submitted only in Word format, without the use of scanning, colored background, framework; for charts to apply different shading; font size – 10 or 11 pt; mathematical formulas are made using the formula editor Microsoft Equation, their numbering is stamped on the right side.

3. Information about the author (s): surname, name, patronymic of the author (authors); academic degree, academic title of the author (authors); contact information (phone, e-mail); for graduate students – proof of status as a full-time graduate student (scan.) and information about scientific supervisor (name and surname, degree, rank, position)

4. The authors of submitted papers are responsible for the selection and the accuracy of facts, quotations, economic and statistical data, proper names, geographical names. The submitted materials must be original and not previously published in other publications. At a reprint the reference to the journal is required.

5. The editorial Board reserves the right to make editorial (not changing the meaning) changes in the original text.

6. In the case of non-compliance with these requirements, the editorial Board may refuse to consider the manuscript.

7. The manuscript is subject to a mandatory review by the Institute of reviewers MBI.

8. Peer review and publication of articles by outside contributors (including graduate students) are paid.

A sample of bibliographical references

1. Antonova N. And. Strategy and tactics of pedagogical discourse // Journal of speech communication: Intercollege. SB. nauch.Tr. ed. by M. A. Kormilitsyn, O. B. Ceratinini. Saratov: Publishing house of Sarat. University press, 2007. Vol. 7. P. 230-236.
2. Shevtsov K. N. Management at the hotel. M.: Uniti, 2003.– S. // All hotels in Russia [Electronic resource]. URL: <http://www.all-hotels.ru> (reference date: 17.01.2012).
3. Migration // St.-Petersburg in numbers. 22 February 2012: the Site of Territorial body of Federal state statistics service in St. Petersburg and the Leningrad region. URL: <http://petrostat.gks.ru/digital/region1/default.aspx>(accessed 13.04.12).

Научное издание

**УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
МЕЖДУНАРОДНОГО БАНКОВСКОГО ИНСТИТУТА**

Выпуск № 14

Материалы Международной научно-практической конференции
«Развитие молодежных международных научно-образовательных проектов»
(в рамках XIII Международной научно-методической конференции
«Управление качеством в современном вузе»)

Издательство МБИ
191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60
тел. (812) 570-55-04

Подписано в печать 29.12.15
Усл. печ. л. 10,0. Тираж 150. Заказ 54

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ.
191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21. тел. 458-97-76

ISSN 2413-3345

Штрихкод 9 772413 334782