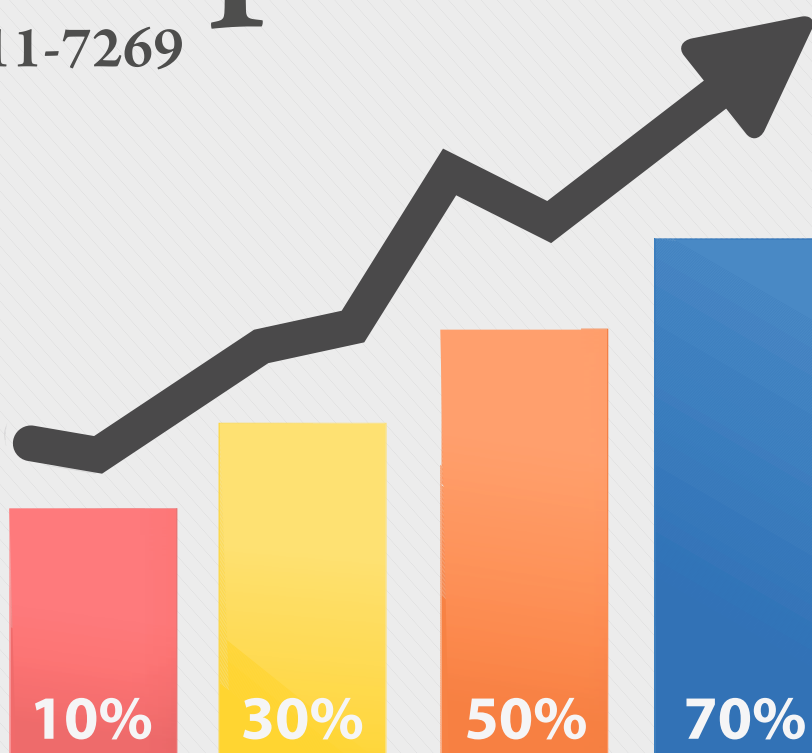




САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
(ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ)

Экономический вектор

ISSN 2411-7269



№2(13)
2018

Экономический вектор

///



Санкт-Петербург
2018

"Экономический вектор"
№ 2(13) 2018

Учредитель:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет)" (СПбГТИ(ТУ))

Главный редактор

Табурчак Пётр Павлович, д.э.н., проф.

Зам. главного редактора

Викуленко А.Е., д.э.н., проф.

Ответственный секретарь

Салько Д.Ю., к.э.н., доцент;

Корректор

Воронова Т.Б.

Редакционная коллегия:

Табурчак А.П., д.э.н., проф.,
Кондрашова Е.А., д.э.н., проф.;
Колесников А.М., д.э.н., проф.,
почётный работник высшего
профессионального образования РФ;
Цацулин А.Н., д.э.н., проф.,
почётный работник высшего
профессионального образования РФ;
Любарская М.А., д.э.н., проф.;
Тумин В.М., д.э.н., проф.;
Фраймович В.Б., д.э.н., проф.;
Лапинкас А.А., д.э.н., проф.;
Полярус А.В., д.э.н., проф.;
Дорошенко Ю.А., д.э.н., проф.;
Попков В.П., д.э.н., проф.;
Воронов А.А., к.э.н., доцент;
Севергина А.А., к.э.н., доцент;
Дудырева О.А., к.э.н., доцент

Индекс журнала в Объединённом каталоге
"Пресса России" – 93604

Журнал включён в базу данных "Российский
индекс научного цитирования" (РИНЦ), размещаемой на платформе Научной электронной библиотеки на сайте <http://elibrary.ru/>

При перепечатке ссылка на журнал обязательна

Точка зрения редакции может не совпадать
с мнением авторов статей

© Издательство СПбГТИ(ТУ), 2018

© Коллектив авторов, 2018

Периодическое издание

"Экономический вектор"
№ 2(13) 2018

Главный редактор

Табурчак Пётр Павлович, д.э.н., проф.

Ответственный секретарь, Салько Д.Ю., к.э.н., доц.
тел. (812) 316-47-01, e-mail: info@economicvector.ru

Подписано в печать 15.06.2018. Сдано в набор 25.06.2018.

Печать цифровая. Формат 60х80/8.

Объём 7,79 усл. л. Бумага офсетная. Тираж 300 экз.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-60619 от 20 января 2015 года
Выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и
массовых коммуникаций (Роскомнадзором)

Издательство Санкт-Петербургского государственного технологического института
(технического университета), 190013, Санкт-Петербург, Московский пр., 26.
Тел. (812) 316-47-01

Отпечатано: Типография "С-ПРИНТ", СПб., ул. Обручевых, д. 7

Содержание

I. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ. ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

Викуленко А.Е. Хозяйственный механизм в условиях развития РФ	4
Викуленко А.Е., Глухарёв Л.С. Эффективность хозяйственных систем в государственной политике	11

II. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Буторин М.В. Ускорение социально-экономического развития страны можно добиться, объединив усилия – Российской Федерации, её субъектов и муниципальных образований	21
Цацулин А.Н. Можно ли успешно сражаться с коррупцией, перебирая старые чётки?	24

III. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

Бутина А.А. Особенности конфликтов между субъектами рынков	37
--	----

IV. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ УСЛУГ

Чайковская А.В., Голинская А.Ю. Современные характеристики регионального управления туристскими дестинациями	42
--	----

V. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Алексеева А.Я., Салько Д.Ю. Инновационное развитие малых и средних предприятий в современных экономических условиях	45
Викуленко А.Е., Колесников А.М. Об инновационно-инвестиционном развитии корпораций	48

VI. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И СТАТИСТИКА

Черненко В.А., Шведова Н.Ю. Финансовое состояние российских компаний: проверка на выживаемость	58
--	----

VII. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ. БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

Колесников А.М., Кокодей Т.А. Использование инструментария регрессионного анализа для выявления факторов востребованности менеджера	65
---	----

И. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ. ФИЛОСОФИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

УДК 38.262(100)

A.E. Vikulenko

THE ECONOMIC MECHANISM IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION

The essence of economic reforms of the XXI century in Russia is considered, new forms and ways of management of leasing process from the state are offered.

Keywords: economic reforms, leasing process, management

А.Е. Викуленко¹

ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ РФ

Рассматривается сущность экономических реформ XXI в. в России, предлагаются новые формы и пути управления лизинговым процессом со стороны государства.

Ключевые слова: экономические реформы, лизинговый процесс, управление.

Изменение отношений собственности в стране через массовую приватизацию, проводимую в 90-е гг. XX и начале XXI вв., явилось основой проводимых рыночных трансформационных реформ. Для скорейшего решения проблемы установления рыночной экономики в стране первый этап массовой приватизации во времени практически был соединён с либерализацией цен, внешнеэкономической деятельностью и ликвидацией директивного планирования. При этом в экономической реформе ставка делалась, в основном, на частную собственность со свойственными ей дополнительными материальными стимулами и конкуренцией, её достоинствами и недостатками.

В результате, в ходе реформ, вкладчики сберегательного банка и кредиторы Госстраха автоматически не получили своего реального пая в государственной собственности. Почему? Именно с их помощью осуществлялось воспроизводство основных фондов, и вопрос встаёт с необходимостью. Манёвры реформаторов с ваучерами явились политикой денежного обмана работающего населения и сопровождались по существу конфискацией трудовых сбережений россиян, чему нет, и не может быть, оправданий.

В результате после такой приватизации значительно упал уровень жизни россиян, в результате чего народу вновь пришлось "затягивать пояса". Но ради какой достойной цели? Мгновенного установления капитализма? Возникла сложная ситуация, требующая одновременного увеличения фонда потребления и фонда накопления. Всё это, в первую очередь, потребовало резкого роста и инновационного развития и обновления основных производственных фондов (ОПФ). Существовавший в то время износ ОПФ в народном хозяйстве приобрёл катастрофические размеры (Табл. 1), что потребовало с 2010 г. пересмотра основ экономики развития страны в настоящем и будущем за счёт реконструкции и обновления существующего производства и установления политики инновационного развития нового производства [5].

В этот период проведения экономических реформ (в начале XXI в.), коэффициент износа основных фондов составлял менее 50 %, но, начиная со второго десятилетия XXI в., благодаря принятому новому курсу экономического развития страны, относительно быстро нарастал [10].

Экономическое оживление в период проведения реформы (1996–2004 гг.) не улучшило ситуации в воспроизводственной сфере страны (Табл. 2).

¹ Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: Viku20078@rambler.ru

Таблица 1 – Степень износа основных фондов по отраслям промышленности, %.

	1970	1980	1990	1995	1998	1999	2000
Промышленность – всего	25,7	36,2	46,4	48,5	52,9	51,9	51,3
Электроэнергетика	23,2	31,6	40,6	45,7	49,4	50,4	51,6
Топливная промышленность	34,7	43,4	46,7	51,2	54,7	52,6	50,2
Чёрная металлургия	25,8	38,0	50,1	46,9	53,1	53,0	53,5
Цветная металлургия	29,9	37,8	46,9	47,5	52,0	49,1	44,5
Химическая промышленность	22,1	35,8	56,3	57,6	62,6	60,9	60,2
Машиностроение	25,3	34,4	47,5	47,4	53,2	53,3	55,3
Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная промышленность	29,3	38,5	48,3	50,2	55,2	51,6	48,7
Промышленность строительных материалов	24,7	34,5	42,1	46,5	53,6	54,2	53,7
Лёгкая промышленность	25,1	32,8	40,2	47,7	54,9	55,7	54,2
Пищевая промышленность	25,7	38,9	40,7	42,8	44,5	39,9	38,3
	2005	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Промышленность – всего	35,7	46,2	52,4	54,5	56,9	57,9	61,5
Электроэнергетика	33,2	41,6	53,6	55,7	57,4	58,4	61,8
Топливная промышленность	34,9	43,4	52,7	55,2	56,7	57,6	60,7
Чёрная металлургия	35,8	48,0	56,1	57,9	60,1	62,0	63,9
Цветная металлургия	40,3	47,8	48,9	49,5	52,8	53,1	54,8
Химическая промышленность	43,4	55,8	62,3	64,6	66,4	67,9	68,6
Машиностроение	35,7	49,4	55,5	57,4	59,2	61,3	62,5
Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная промышленность	39,3	48,5	52,3	54,2	55,2	57,6	58,8
Промышленность строительных материалов	34,9	48,5	56,1	58,5	60,6	62,2	63,1
Лёгкая промышленность	35,6	42,8	56,8	57,7	61,9	63,7	64,5
Пищевая промышленность	35,8	40,9	44,7	45,8	46,5	47,9	48,2

Источники: Данные Госкомстата РФ; материалы Международного Форума по вопросам развития народного хозяйства России. Москва, 2016 г. [9].

Таблица 2 – Степень износа основных фондов по отраслям экономики в 1996–2004 гг., %

	Всего основные производственные фонды	Здания, сооружения и передаточные устройства			Машины и оборудование	Транспортные средства
		Всего	Здания	Сооружения		
Промышленность	52,9	47,5	32,7	55,5	61,9	49,4
Сельское хозяйство	50,4	50,0	47,3	55,0	62,1	63,2
Строительство	43,9	35,9	33,7	41,1	50,5	50,7
Транспорт	54,1	49,7	40,3	58,8	54,3	64,3
Торговля	28,9	28,9	29,2	26,9	29,0	30,5

Источник: Данные Госкомстата РФ.

В ведущих отраслях народного хозяйства – промышленности и сельском хозяйстве – износ машин и оборудования (активной части основных фондов) в исследуемый период времени превышал 60 %; а на транспорте он приблизился к 55 % [12].

Совершенно неудовлетворительна была и возрастная структура производственного оборудования в промышленности. В 2002 г. 38,2 % оборудования

имело возраст более 22 лет и только 4,8 % оборудования имело возраст в пределах 7 лет [11].

К тому же уровень загрузки мощностей в 2015 г. составил по отраслям (Табл. 3):

Таблица 3 – Уровень загрузки мощностей в 2015 г.

№ п/п	Наименование отрасли	Степень загрузки, %
1	Машиностроение	56
2	Пищевая	58
3	Текстильная	60
4	Производство стройматериалов	61
5	Химическая	64
6	Деревообработка	74
7	Производство чёрных металлов	85
	В целом по промышленности	60

Таким образом, производство загружено на 60 % своих мощностей, т.е. нет стратегий по капиталу, нет ограничений по ИТ-потенциалу. Следовательно, имеются огромные производственные резервы. Отсюда, занятость работников относительно мала.

Все объективные вопросы развития производства могут быть решены в течение 3-5 лет и обеспечить 3-6 % ежегодного роста ВВП. В чём же причины кризисов проводимых реформ?

В результате экономической реформы, проводимой в период конца XX, первого десятилетия XXI в. Правительством РФ, массовое преобразование государственных предприятий в акционерные общества не только не способствовало их инвестиционной активности, а напротив, привело к инвестиционному кризису [13].

Проведённая бесплатная массовая ваучерная приватизация в России, по оценке ряда как отечественных: Козырев, Мамедов О.Ю., Сажина М.А., Чибриков Г.Г. [1], [2], [3], [4], так и зарубежных экономистов (Дж. Сороса и др.) [2], [4], привела к откровенному разграблению государственной собственности и резкому обогащению узкого круга собственников. Примерно четверть ваучеров была скуплена за бесценку у низко- и среднеоплачиваемых слоёв населения "новыми русскими", превращена ими в акции и использована для отмывания теневых и мафиозных капиталов. Примерно пятая часть акций трудовых коллективов приобретена руководителями.

Если условно согласиться с тем, что государственная собственность в СССР не была народной (а она была народной, согласно Конституции СССР), то и в ходе приватизации народная собственность не появилась. В начале 90-х гг. изучался зарубежный опыт функционирования рабочей акционерной собственности. В рамках этой разновидности акционирования весь пакет акций АО принадлежит трудовому коллективу с ограничением индивидуального пакета акций обычно в размере 5 %. Рабочая акционерная собственность способна интегрировать достоинства процесса акционирования с достоинствами кооперации, с давних пор близкой россиянам. Почему-то дальше изучения опыта США дело так и не пошло. Как можно было разочароваться в организационно-правовой форме предпринимательства, не получив собственного опыта? По-видимому, истина видится в том, что реформаторы в ходе и после проведения экономической реформы в России не планировали превратить широкие массы россиян в собственников.

В результате автор, как и ряд отечественных экономистов, приходит к выводу, что отношения собственности в период проведения реформ напрасно не рассматривались под углом зрения эффективности производства, которую обещала та или иная форма собственности. Статистика проведённых реформенных 10 лет подтвердила мнение А.Н. Лякина [8], который указал, что экономическую эффективность обеспечивает не частная собственность как таковая, а целостная совокупность построенных на ней стимулов и ограничений. Применительно к корпоративному сектору России эта совокупность формируется национальной моделью корпоративного управления. При этом значительную роль играют налоговый режим и кредитная политика [14]. Ими можно дать простор всем формам собственности, а можно блокировать развитие каких-либо форм. Поэтому, подводя итог, автор согласен с В.А. Медведевым, который указывал, что именно цели радикально-либеральной экономической политики России в первом десятилетии XXI в. определили характер приватизации. В ней возобладали задачи

демонтажа и дележа государственной собственности, а главная проблема – повышение эффективности производства – отодвинута на задний план [3. С. 126].

Для современных исследований, посвящённых отношениям собственности, характерна трактовка собственности как блага. Но это далеко не всегда так. Собственность бывает обременительной. Право собственности на объекты социальной инфраструктуры у государства обычно не оспаривается, что и понятно. Коммерческий успех здесь труднодостижим, а капиталоемкость производства высокая. Государство не имело конкурентов там и не имеет их в случае, где значителен риск убытков и когда велики единовременные затраты, связанные с началом предпринимательской деятельности.

На протяжении столетий сохраняется государственная собственность, независимо от господствующей в обществе идеологии, а частная индивидуальная собственность преобразуется в ассоциированную, построенную на долевых (паевых) принципах. Это вовсе не случайно. Много столетий назад, ещё в эпоху великих географических открытий, появилось противоречие между частным (индивидуальным) и к тому же безрисковым капиталом, и потребным совокупным рисковым капиталом. Противоречие разрешилось сменой индивидуальных предприятий партнёрствами, а позднее акционерными обществами. Последние особенно жизнеспособны благодаря способности как интегрировать огромные капиталы, так и рассредоточить риск предпринимательства [15], [17].

Через века и страны проходят различные варианты комбинирования прав собственности с правами владения и пользования землёй, другими средствами производства. Конечная цель: сделать производственный процесс возможным, выдвигая условие максимальной эффективности производства.

Ещё в древности, 2300 лет назад, великий Аристотель утверждал, что богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности. С этих позиций должны рассматриваться отношения собственности и в наше время. Между тем российские реформаторы не намерены выводить аренду и лизинг на почётное место в своих программах, игнорируя эти условия и тем самым как собственный историко-экономический опыт России, так и весь зарубежный опыт. Автор согласен с высказыванием Горемыкина В.А., что "Возможность владеть вещами без права собственности на них и извлекать блага из владения, составляющая основу лизинговых отношений, является одним из величайших достижений человеческого разума ещё на ранних этапах своего исторического развития" [6. С. 102]. Велением времени становится организация производства без собственности. Растёт роль инноваций, стремительно обновляется продукция. Когда жизненный цикл товара передовой фирмы короче амортизационного периода основных фондов, приобретение последних в собственность нецелесообразно. В результате, рост экономики страны увеличил ставку рефинансирования, но при этом снизил размер ВВП (Табл. 4).

Таблица 4 – Изменение ВВП и ставки ЦБРР страны за период с 2005 по 2016 гг.

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП	6,4	8,3	8,5	7,8	6,3	4,5	3,6	2,4	1,33	0,6	0,5	0,5
Ставка ЦБРР	12	11	10	9,7	8,4	7,15	6,1	4,2	2,25	2,25	7,0	7,0

Как видно из Табл. 4, объём ВВП, начиная с 2008 г., ежегодно снижался, и особенно резко в 2014–2015 гг., а ставка рефинансирования практически весь рассматриваемый период изменялась довольно слабо, с провалом в 2013–2014 гг. и резким взлётом в 2015 г. Это плохо. Однако Центральный банк РФ (ЦБ) продолжает более чем вдвое поднимать ставку. Снижение ВВП в это время приводит экономику в состояние "стагфляции" и росту "инфляции", что прерывает связь финансов и экономики страны.

Инфляция обуславливается заключением налоговой ставки в цену продукта. Происходящая при этом девальвация рубля приводит к "экономической подушке" – росту цен импортных и отечественных товаров. У предприятий не остаётся другого пути, как учитывать необходимость брать кредиты и увеличивать себестоимость и, соответственно, цену продукции, перекладывая рост цен на потребителей. Причём эта тенденция постоянно увеличивается [16].

В следующем году возникает вопрос: "Как заменить внешние кредиты внутренними, уничтожив спекуляцию рубля?" При этом нет тесной корреляционной зависимости между темпами инфляции и динамикой денежной массы, а ставка рефинансирования уже вдвое превышает темп инфляции.

Снижение темпов роста денежной массы приводит к системному кризису экономики России. Отток капитала в 2015 г. только по платежам валютных кредитов составил 130 млн долл. Поэтому необходимо сократить эти цифры. Но каким образом возможно заменить внешние кредиты внутренними? Какова динамическая зависимость между ростом процентной ставки, снижением объема производства продукции и курсом рубля? Что мы имеем? Отпуск рубля в свободное плавание – это догма, обрушающая рубль, что ведёт к худшему варианту. Необходимо привести экономику к "длинному рублю", прекратить "денежную эмиссию", для чего:

- обеспечить ставку под рост ликвидности;
- кредитовать экономику (на 5-7 млрд руб.);
- необходимо вернуть валютное регулирование (150 млрд руб.);
- создать мораторий на погашение внешних долгов;
- вернуть индустриализацию производства [9] и т.д.

Большое значение на современном этапе развития производительных сил приобретает фондоёмкое направление научно-технического прогресса. Современное производство с передовой технологией требует высоких прямых и сопряжённых капитальных вложений. В России дополнительно следует считаться с задачей рационального размещения производительных сил, перспективным освоением необжитых регионов, не обеспеченных транспортной и иной инфраструктурой. Совокупность ряда факторов объективного свойства приводит к закономерному росту народнохозяйственной фондоёмкости (капиталоёмкости) и выдвигает на первый план новую воспроизводственную стратегию, согласованную с широким использованием финансового лизинга и аренды [18].

Известно, что в основе лизинга и аренды лежит отделение права собственности на землю и имущественные комплексы от права владения и пользования ими. В том и другом случае имеют место отношения натурального кредита с залогом имущества или земли. Своеобразие сделки состоит в том, что залогодателем является кредитор, гарантирующий себе возврат объекта залога при финансовой несостоятельности заёмщика.

Договор аренды обычно двусторонняя сделка между собственником активов (арендодателем) и заёмщиком (арендатором). Лизинг связывает интересы, по крайней мере, трёх сторон: промышленных компаний – продавцов вещественных элементов основных фондов, лизингодателей, готовых приобрести имущество за полную стоимость (банков и т.д.), и лизингополучателей, использующих имущество с рассрочкой платежа.

Проблемой на пути развития лизинга в России является ограниченный финансовый потенциал вероятных лизингодателей: банков, государства, финансово-промышленных групп. Следует отметить, как в период проведения реформ, так и, особенно, в настоящее время также узкую правовую базу и слабую государственную поддержку лизинга. В этих условиях, по мнению автора, особенно перспективен левверидж (кредитный, паевой) – лизинг с привлечением средств всех заинтересованных сторон: лизинговых компаний, включая зарубежные, лизингополучателей, государства, машиностроительных компаний. Должен действовать принцип кассы взаимопомощи, хорошо известный россиянам старшего поколения [19].

Степень участия лизингодателя и лизингополучателя в финансировании сделки должна определяться рыночным путём, методом уторговывания. Например, некая компания проявляет интерес к новой комплектной технологической линии стоимостью 30 млн руб. Собственных средств она не имеет, но готова вступить в переговоры с лизинговой компанией по поводу варианта финансового лизинга. Например, допустим, что последняя компания предлагает финансирование сделки купли-продажи новой технологической линии в отношении 2:1. Допустим, после взаимных уступок стороны согласились на первоначальном финансировании сделки купли-продажи в отношении 3:1. Это будет означать, что лизингополучатель привлекает собственные средства (или ссуду)

в объеме 7,5 млн руб. ($\frac{30}{3+1}$), заключая одновременно договор лизинга на остаточную сумму 22,5 млн руб. ($30 - 7,5$). Мыслимы разные варианты долевого финансирования сделки со стороны промышленной компании – продавца и государства.

По особо важным капиталоемким и наукоёмким вариантам НТП собственником капитала ассоциированной лизинговой компании должно стать, по мнению автора, государство. Лизинговые компании сегодня и в будущем должны интегрировать ведущие современные формы собственности, снимая тем самым вопрос о преимуществах частной собственности перед государственной собственностью, и наоборот.

Превращение лизинга в эффективный инструмент возрождения и развития российской экономики сильно зависит от форм управления лизинговым процессом со стороны государства. Опыт США и других стран мира подтверждает, что поддержка государством является важнейшим условием развития лизингового бизнеса, особенно на этапе его первоначального становления. Специалисты по лизингу Горемыкин В.А. [6. С. 638], Красева Т.А. [7] и другие считают, что среди многочисленных функций государства, обеспечивающих развитие лизинга, особое значение имеют следующие:

- регулятивная, направленная на создание правовых норм, правил и условий функционирования и развития бизнеса во всех его формах;
- исполнительная, направленная на обеспечение фактического применения установленных норм; она включает меры запрета, разрешения и принуждения;
- контролирующая, служащая целям защиты прав участников лизинговых отношений от нарушений.

Правовое регулирование отношений собственности в России требует, по мнению автора, в первую очередь, создания законодательного акта "Об основаниях для приватизации и деприватизации государственной собственности", что даёт возможность усилить созидательную роль государства и объективно и экономически грамотно и эффективно проводить эти мероприятия. В настоящее время необходимо показывать и жёстко наказывать нерациональное и экономически безграмотное использование национального богатства страны в корыстных целях, во вред стране, открыто вести и решать все необходимые юридические и экономические проблемы и не допускать отрицательных действий и последствий в этом вопросе [20].

Список использованных источников

1. Козырев В.М. Основы современной экономики: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2003, раздел IV, главы 12-13. – С. 307-474.
2. Мамедов О.Ю. Смешанная экономика. Двухсекторная модель. – Ростов н/Д.: "Феникс", 2001.
3. Медведев В.А. Перед вызовами постиндустриализма: Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России. – М.: Альпина Пабlishер, 2003.
4. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория: Учебник для вузов. – М.: Изд-во "Норма", 2001.
5. Викулеко А.Е. Налогообложение и экономический рост России. – СПб.: СПбГТИ(ТУ), Изд-во "Тандем", 1999.
6. Горемыкин В.А. Лизинг: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2003.
7. Красева Т.А. Основы лизинга. – Ростов н/Д.: "Феникс", 2003.
8. Лякин А.Н. Российская приватизация и формирование национальной модели корпоративного управления. – СПб.: Поиск, 2003.
9. Материалы Международного Форума по вопросам развития народного хозяйства России. Сергей Глазьев: "Антикризис в России". – М., 2016.
10. Производственный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2009. – 491 с.
11. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика: Пер. с англ.: 16-е изд. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2003. – 688 с.
12. Серов В.М. Инвестиционный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 272 с.
13. Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределённости (теория ожидаемого эффекта). – М.: ЦЭМИ РАН, 2013. – 143 с.
14. Сыров М.В., Тумин В.М., Коряков А.Г., Михайлов В.Г. Производственные фонды и производственные мощности в отрасли. В кн.: Экономика ресурсов отрасли // Учеб. пособие для вузов. – М.: МИТХТ им. М.В. Ломоносова, 2013.
15. Управление инвестициями: В 2-х т. / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2015. – Т. 1. – 416 с.
16. Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – М.: Инфра-М, 2014. – 716 с.

17. Фальцман В.К. Оценка инвестиционных проектов и предприятий. – М.: ТЕИС, 2015. – 56 с.
18. Царёв В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. – СПб.: Питер, 2014. – 464 с.
19. Яновский А. Инвестиционная привлекательность предприятия // Человек и труд. – 2016. – № 10. – С. 88-89.
20. Schneider D. Investition, Finanzierung und Besteuerung. 7 Aufl. Wiesbaden, 2012.

УДК 338.262 (100) (072)

A.E. Vikulenko, L.S.Gluharev

THE EFFICIENCY OF ECONOMIC SYSTEMS IN TERMS OF STATE POLICY

The article describes the concept of the Central problem of economic science and economic practice – the effectiveness of production and distribution relations between the state and society in terms of oligopoly, not free market, competition, prices; efficiency NEP; multi-stage economy, monetary policy of the state; proportional taxation of income. It is necessary to stimulate the efficiency of economic activity of the country, provided that the effective formation and use of the state budget. The state is trying to use taxes to optimize consumption and make it reasonable. It is necessary to differentiate VAT rates depending on the dynamics of prices for comparable products and the dynamics of the physical volume of production. The achieved efficiency is evaluated twice: from the position of sellers and buyers. The efficiency of resources should be used in substantiating wage growth rates by comparing them with resource allocation, rather than with the productivity of living labour. Optimization of profits to the detriment of the wage Fund hinders the growth of the consumption Fund, refers to the future solution of the problem of poverty. Payment for labor contributes to the growth of savings and investment, socio-economic recovery of the country. The growth of the labor payment fund should be accompanied by a decrease in the payroll capacity of products. Fiscal policy of the state will be effective only in the democratization of economic life.

Keywords: the central problem of economic science and economic practice – the effectiveness of production and distribution relations between the state and society in terms of oligopoly, competition, prices, multi-stage economy, monetary policy progressive taxation.

А.Е. Видуленко¹, Л.С.Глухарёв²

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКЕ

В статье даётся характеристика понятия центральной проблемы экономической науки и хозяйственной практики – результативности производственных и распределительных отношений государства и общества в условиях олигополии, а не свободного рынка, конкуренции, цен; эффективности НЭПа; многоукладной экономики, денежно-кредитной политики государства; пропорционального налогообложения доходов. Необходимо стимулировать эффективность хозяйственной деятельности страны при условии эффективного формирования и использования государственного бюджета. Государство пытается использовать налоги для оптимизации потребления, придания ему разумного характера. Необходимо дифференцировать ставки НДС в зависимости от динамики цен на сравнимую продукцию и динамики физического объёма производства. Достигнутая эффективность получает двойную оценку: с позиций продавцов и покупателей. Эффективность ресурсов должна использоваться при обосновании темпов роста заработной платы, сравнивая их с ресурсоотдачей, а не с производительностью живого труда. Оптимизация прибыли в ущерб фонду оплаты по труду сдерживает рост фонда потребления, относит в будущее решение задачи борьбы с бедностью. Оплата по труду способствует росту сбережений и инвестиций, социально-экономическому подъёму страны. Рост фонда оплаты по труду должен сопровождаться снижением зарплатоёмкости продукции. Фискальная политика государства будет эффективна только при демократизации хозяйственной жизни.

Ключевые слова: центральная проблема экономической науки и хозяйственной практики – результативность производственных

¹ Видуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: Viku20078@rambler.ru

² Глухарёв Л.С., доцент кафедры "Экономическая теория", кандидат экономических наук; Санкт-Петербургский государственный институт путей сообщения имени Александра I (ПГУПС), г. Санкт-Петербург
Gluharev L.S., Associate Professor of the Department of Economic Theory, PhD in Economics; St. Petersburg State Institute of Railway Transport named after Alexander I (PGUPS), St. Petersburg

и распределительных отношений государства и общества в условиях олигополии, конкуренции, цен, многоукладной экономики, денежно-кредитной политики прогрессивного налогообложения.

Результативность производственных и распределительных отношений была и остаётся центральной проблемой экономической науки и хозяйственной практики в связи с не устранённой бедностью, дефицитностью ресурсов и ростом народонаселения. Первичные хозяйствующие субъекты склонны считать с эффективностью своей деятельности и деятельности контрагентов, пока речь идёт о собственных интересах. Функции государства более почётны и сложны. Государство – это институт, стоящий на страже общественных интересов при противоречивом характере локальных интересов.

Общество – это большая семья, члены которой связаны не обязательно узами кровно-родственных отношений. Они имеют одинаковый менталитет, наделены патриотическим чувством, любят не только себя, но и ближних. Если в гражданах страны воспитано чувство долга и общественных обязанностей, они уступят часть своего дохода на нужды всего общества. Однако в людях продолжает жить качество, которое неоклассики называют методологическим индивидуализмом. Важно отметить и другое. Существуют общественные, неделимые блага, потребление которых обеспечено всем, независимо от того, оплатил гражданин производство общественных благ или нет. Достаточное воспроизводство благ общего пользования возлагается на государство. К таковым благам относятся услуги здравоохранения, военно-промышленного комплекса, правоохранительных органов и др. Коммерциализация производства соответствующих благ и услуг привела бы к тяжёлым и даже трагическим последствиям.

Следует покончить с опрокинутой жизнью и вредной для практики теорией о переходящей роли государства в экономике. Функция социальной защиты граждан не может быть передана от государства какому-либо другому институту. Государственные программы вспомоществования капиталоемки. Поэтому государство должно обладать значительными доходами, главные из которых налоги и сборы. Именно с позиций финансового обеспечения соответствующих государственных программ следует рассматривать налоги, отвергая "страшилки" вроде "налоговой удавки", "налогового гнёта" и др.

Материальные и финансовые возможности экономического развития страны зависят от достигнутой эффективности хозяйственных систем различных иерархических уровней. Как показывает опыт, влияние государства на эффективность производства и распределительных отношений – определяющее при любой модели экономики. Велики резервы роста эффективности в России. Мобилизация этих резервов недостаточна по многим причинам, в том числе и по причине слабого стимулирования.

Экономика России расточительна. К примеру, страна недавно потребляла больше газа, чем Англия, Германия, Италия, Франция и Япония вместе взятых. В то же время ВВП этих пяти стран превосходил наш в 13 раз! [1]. Страна продолжает "сидеть на нефтяной игле". Сохраняется бедность примерно для 20 млн граждан. Типичные жизненные стандарты весьма скромные.

Равновесные состояния на микро- и макроуровне, чему уделяется большое внимание в современной экономической теории, не поглощают проблемы эффективности хозяйственных систем различных иерархических уровней. Достижение равновесия может сочетаться со снижающейся эффективностью производства. Высокая локальная эффективность производства может сочетаться с низкой общественной эффективностью.

В экономической теории ныне преобладает такая точка зрения, что рыночная экономика способна обеспечивать высокую эффективность автоматически, без участия государства. На соответствующих позициях стоят либералы, сторонники свободного рынка, не регулируемого государством. Среди них и крупнейшие авторитеты многих стран и народов на протяжении столетий: от А. Смита до наших современников – Ф. фон Хайека, М. Фридмена, Р. Коуза и др. [7], [8], [9]. Особенно настойчиво экономисты ныне воспевают преимущества конкурентного рынка. Суждение не вполне подтверждается практикой. При развитой конкуренции поражает недопустимая поляризация доходов во всём мире и в России, хищническая эксплуатация земли, неудовлетворительная охрана окружающей среды. Даже если принять мысль о чудодейственном влиянии конкуренции на эффективность производства, следует считать с тем, что рынок свободной конкуренции времён А. Смита ушёл в прошлое. Господствующими рыночными моделями стали монополия и олигополия. С монополизмом государство борется, но со слабыми результатами. Конку-

рирующие между собой фирмы имеют дело со смежниками – монополистами и олигополистами, мешающими реализации преимуществ конкурентного рынка.

Положим, конкуренция стала господствовать на всём рыночном пространстве. Но и тогда роль государства в экономике велика. Конкурирующая фирма воспринимает налоги и средства на оплату труда своего персонала как часть издержек, к минимизации которых она стремится. Поэтому руководство компаний стремится интенсифицировать труд, вводить трудосберегающую технику, высвобождающую часть занятых и провоцирующую безработицу. Господство локальных интересов бизнеса в экономике усложняет борьбу с безработицей. В руках государства средства для стимулирования деловой активности и занятости. Однако эти средства реальны при массированном финансировании государственных программ. Без внушительного государственного бюджета проблему полной и эффективной занятости не решить.

В качестве ведущего атрибута рынка выступает цена. Государство при любой модели экономики оказывает значительное влияние на цены, как минимум через косвенные налоги, часто именуемые "налоговыми клиньями". Бизнес не пройдёт мимо возможности повысить цены на сопоставимую продукцию. Но он весьма неохотно идёт на снижение цен. Выдающийся английский экономист Дж. Кейнс, почти сто лет назад говорил о неэластичности цен в сторону снижения. Мысль вполне подтверждается хозяйственной практикой. Неэтичный бизнес охотнее пойдёт на уничтожение части продукции, чем на снижение цен. В результате бизнес не нейтрален и к инфляции. Представим на миг, что государство не вмешивается в процесс ценообразования на медикаменты, услуги здравоохранения. Коммерциализация здравоохранения и медицинской промышленности тогда приведёт к кричащей жестокости и несправедливости. Многие граждане будут вынуждены отказаться от услуг здравоохранения с риском для жизни.

Государство, как показывает опыт, не безупречный, но необходимый хозяйственник и собственник. Участие государства в экономической жизни сегодня характеризуется крайне противоречивыми результатами. Функцию социальной защиты своих граждан государство выполняет далеко не всегда. Государство, образно говоря, такой дирижёр, который не всегда наделён достаточной квалификацией и ответственностью. Если обратиться к опыту нашей страны, то следует отметить период НЭПа с довольно эффективными рынком и государством. Быстро была сконструирована модель смешанной многоукладной экономики с экономически активным государством и рынком как свободным регулятором. Но пример не типичен. Новая экономическая политика большевиков проводилась после Кронштадтского мятежа 1921 г., под угрозой потери большевиками государственной власти. Расцвет получили мелкий бизнес, частная торговля, но в ущерб быстро созданию мощной индустриальной базы. НЭП быстро свернули, а развитие на долгие годы получила экономическая политика директивного централизованного планирования. Экономика получила в науке название командной. Свёртывание НЭПа вряд ли можно объяснить сложной международной обстановкой. Победа фашистов в Германии с господством в стране партии войны состоялась в 1933 г. Многоукладная экономика в СССР с либеральным отношением государства к частной собственности заставила бы большевиков делиться властью с оппонентами, что не входило в их планы. Многоукладная экономика с равноправием частной собственности на средства производства была невыгодна правительству.

Диктатура пролетариата в СССР сопровождалась притеснением трудового крестьянства с превращением аграрников по существу в крепостных. Государство подорвало стимулы к производительному труду в сельском хозяйстве, а в какой-то степени и в промышленности. Декларировалось, что необходимый и прибавочный продукт при социализме распределяются в интересах народа. Однако заработная плата в СССР была в разы меньше, чем в передовых странах мира. На поверку государство допускало высокую норму эксплуатации наёмного труда. Была обеспечена полная занятость, но при низкой эффективности производства и слабой социальной защите граждан.

Неэффективной была денежно-кредитная политика государства. Принудительное размещение государственных займов сопровождалось вытеснением частных инвестиций, необязательностью государства по срокам их погашения. Утверждалось, что социалистическая экономика не знает инфляции. А на практике скрытая инфляция была. Более того, государство активно не боролось с инфляцией. Сознательно избыточная денежная эмиссия позволяла государству извлекать дополнительный доход, так называемый сеньораж. Инфляционный налог в последние годы существования СССР стал тяжёлым бременем для народа.

Ещё в 60-е гг. прошлого века правительством была сделана ставка на повышение заработной платы граждан, а не на снижение цен как средство роста жизненных стандар-

тов. Обращалось внимание на то, что росту индивидуальных доходов можно придать избирательный характер, постепенно добиваясь справедливой структуры доходов. Выигрыш же от снижения цен распространяется на всех граждан, в том числе и самых состоятельных. Однако стимулирование дефляции (процесса, обратного инфляции) создаёт мощные стимулы к внедрению ресурсосберегающей техники и технологии, в чём так нуждается сегодня отечественная экономика. В условиях свободного ценообразования в России нет нужды в поисках резервов снижения себестоимости продукции. Свои интересы товаропроизводители и торговые посредники отстаивают за счёт применения спекулятивных цен, перекладывая проблему рационального потребления на плечи покупателей.

В СССР долгие годы не выполнялись социальные программы государства в связи с инфляцией и снижением покупательной способности денег, навязыванием народу семейного бюджета с "передовыми" позициями алкоголя в нём. Марксисты-ленинцы много критиковали налоговую систему царской России с её кабацким налогом, спаиванием населения. Однако эта критика имела место только на этапе борьбы за государственную власть. Сталинское руководство быстро отказалось от сухого закона, утверждая, что социализм не построить в лайковых перчатках.

В наши дни ситуация в экономике усложняется тем, что научные изыскания по эффективности производства отошли на второй план. Отсутствует государственная программа социально-экономического развития страны на базе научно-технического прогресса и растущей эффективности производства. Совершенно недостаточное внимание уделяется распределительным отношениям. Они рассматриваются в подражание К. Марксу как продолжение производственных отношений. Но распределительные отношения и максимизация фонда потребления оказывают мощное обратное воздействие на производство. Россия встала на сомнительный путь пропорционального налогообложения доходов физических лиц, отбросив опыт зарубежных стран и собственный опыт прогрессивного налогообложения доходов физических лиц недавнего прошлого. Налоговая система России не работает на борьбу с бедностью.

Ныне много говорится и пишется о непосильном налоговом бремени, возлагаемом на бизнес. Но всякие налоговые льготы должны быть заработаны, а доходы бизнеса подтверждены реальными результатами хозяйственной деятельности. Интересы государства с его бюджетом приоритетны.

Позволительно спорить о роли государства в экономике, но необходимо признать, что существуют материальные интересы различных уровней и необходимость их согласования в условиях дефицитности ресурсов. С проблемой согласования материальных интересов имеет дело любое государство, претендующее на роль института социальной защиты своих граждан. Самостоятельное значение имеют:

- личные;
- коллективные (корпоративные);
- государственные;
- общественные интересы.

Государственные интересы, в чём авторы статьи солидарны с представителями модной ныне на Западе теории общественного выбора, не всегда сливаются с общественными интересами. Но следует признать: государство, имея собственные интересы, призвано согласовать все формы материальных интересов, обеспечивая приоритет интересов общественных. В экономике нет другого института, способного согласовать различные виды материальных интересов. Рынок имеет недостатки, известные читателю, а государство располагает рычагами влияния на рынок и исправления его недостатков. Само государство тоже нуждается в стимулировании эффективной хозяйственной деятельности. Государство заинтересовано в создании мощного централизованного фонда денежных средств – бюджета. Это стремление следует поощрять, но только при условии эффективного формирования и использования государственного бюджета. Последовательное снижение цен на сравнимую продукцию, если процесс стимулируется государством, освобождает государство от необходимости дотирования части расходов с повышением роли самофинансирования. Высокая локальная эффективность производства в сочетании с приоритетом потребителя на рынке создают стимулы и для освоения новой продукции, пользующейся повышенным спросом.

Позитивная роль государства в экономике многообразна и важна. Так, неэффективность рыночной экономики, приносимая монополизмом, преодолевается поощрением конкуренции, антимонопольными законами. При наличии в экономике так называемых внешних эффектов, в том числе с отрицательным знаком, государство принимает Законы об охране окружающей среды, выделяет необходимые средства для поддержания обороноспособности страны, проведения активной демографической политики. Однако про-

счёты в экономической политике преодолеваются часто за счёт народа. Пополнение доходов государственного бюджета может производиться за счёт источников, находящихся в противоречии с общественными интересами. Так, либерализация цен в начале 90-х гг. прошлого века и денежная реформа сопровождались по существу конфискацией трудовых сбережений граждан.

Теоретически велика роль государства в преодолении кризисных экономических процессов. Макроэкономическая нестабильность, выражающаяся в инфляции и безработице, преодолевается средствами кредитно-денежной и фискальной политики, манипулирования бюджетом и бюджетным дефицитом. Однако многие правительственные решения носят волюнтаристский характер и на поверку не эффективны.

Новые проблемы возникают в связи с тем, что Правительство может принимать ошибочные решения, плохо воплощать в жизнь здоровые экономические идеи. Правительство может иметь и собственные интересы, не совпадающие с общественными интересами.

Во второй половине XX в. в экономической теории развитие получил неоклассицизм, с его идеей склонности человека к индивидуализму, что ставит под сомнение эффективность государственного регулирования экономики. В 1950-60-х гг. прошлого века в качестве самостоятельного направления экономической науки выделилась теория общественного выбора. Эту новую теорию называют иногда "новой политической экономией", так как она занимается исследованием политического механизма принятия макроэкономических решений. В современной интерпретации теория берёт начало с работы американского экономиста Дж. Бьюкенена "Границы свободы" (1975) [6]. Согласно позиции Бьюкенена, эта теория опирается на три основные предпосылки: методологический индивидуализм, концепцию "экономического человека" и анализ политики как процесса обмена [2].

Представители теории общественного выбора рассматривают политический рынок по аналогии с товарным, где государство также представляет собой рынок, на котором избиратели и политики обмениваются голосами и предвыборными обещаниями ради получения доступа к распределению ресурсов и мест во властных структурах. При этом деятельность представителей государства может опираться на групповые эгоистические интересы. Согласно данной теории, подтверждаемой практикой, к провалам рынка и его причинам относятся:

- ограниченность необходимой для принятия решений информации;
- несовершенство политического процесса (лоббизм, практика взаимной поддержки депутатов торговлей голосами);
- ограниченность контроля над бюрократией;
- неспособность государства предусмотреть и эффективно контролировать ближайшие и отдалённые последствия принимаемых макроэкономических решений.

В арсенале средств государственного влияния на экономику денежно-кредитная и фискальная политика. Влияние денежно-кредитной политики на экономику – всегда опосредованное и эпизодически действующее. При этом роль фискальной политики явно недооценивается. Вслед за Кейнсом [10], экономисты рассматривают фискальную политику как рычаг государственного влияния на макроэкономическую конъюнктуру. Налоговое бремя следует увеличивать при инфляции и ослаблять при безработице. В том и другом случае с помощью налогов реализуется фискальная функция налогов, теоретически устраняется макроэкономическая нестабильность. Однако на практике манипулирование налоговыми ставками и государственными расходами носит запаздывающий характер. Налоги пока не оказывают позитивного влияния на эффективность производственных и распределительных отношений, на удовлетворение личных и корпоративных материальных интересов. Многовековая история налогов не привела к появлению эффективной налоговой системы, непосредственно позитивно влияющей на уровень цен, а через них и на здоровые материальные интересы.

В настоящее время государство пытается использовать налоги для оптимизации потребления, придания ему разумного характера. Так, избирательны акцизы. Они велики при реализации товаров, представляющих общественную опасность (алкоголь, табак). Однако при малой эластичности спроса, например на крепкие спиртные напитки, снижается спрос на товары, в обязательном порядке входящие в рациональную потребительскую корзину, в том числе товары для детей.

Один из ведущих налогов – налог на добавленную стоимость – не стимулирует расширение производства при снижении издержек. Так, при реализации 100 ед. продукции по 100 руб. и 50 ед. той же продукции по 200 руб. база налогообложения одинаковая. При условии, что налогоплательщик не выпускает другой продукции, с позиций достигну-

той эффективности производства о равенстве результатов в данном случае не может быть и речи. Вариант реализации 50 ед. продукции по цене 200 руб. за единицу не эффективен. Это сразу обнаруживается в сфере потребления. Продукция стала вдвое дороже и вдвое дефицитнее. Государству надлежит наказать товаропроизводителя, но с помощью налоговой системы это не делается. Поскольку в условиях рыночной экономики товаропроизводитель волен сам устанавливать, что и в каком количестве производить, утрачивается государственный контроль над производством. Уповать на стремление фирмы максимизировать прибыль не приходится. Оптимизация хозяйственной деятельности по прибыли разъединяет материальные интересы. При недостаточной конкуренции наблюдается стремление к извлечению максимальной прибыли не за счёт снижения себестоимости продукции, а за счёт взвинчивания цен. Покупатель не всегда в состоянии противопоставить эгоизму продавца отказ от приобретения товара (услуги). Если отсутствуют товары (услуги) – заменители, а потребление обязательно, товаропроизводитель удовлетворяет собственные локальные интересы при снижающейся эффективности производства и потребления. Назовём в качестве примера хлебобулочные и кондитерские изделия. При рекордном урожае зерновых в 2017 г. (вдвое выше урожая 6-летней давности) цены на названные товары не снижались, а росли или оставались стабильными. Законы спроса и предложения не действовали.

В расчётах эффективности производства широко используется механизм сопоставимых цен. Это исключает получение мнимого результата за счёт манипулирования ценами. В нашем простом примере переход от реализации 100 ед. продукции по 100 руб. каждая к реализации 50 ед. по 200 руб. приведёт к снижению эффективности производства, если её оценивают покупатели. На каждой единице продукции покупатели теряют 100 руб. при падении потребления в 2 раза. Выручка от продаж в сопоставимых ценах снизится с 10000 руб. до 5000 руб. Налицо несогласованность учёта результатов деятельности с позиций достигнутой эффективности и с позиций налоговых обязательств.

Налоговая система, как и бюджетная, могла бы быть задействована на стимулирование эффективности и социальной справедливости. Но этой важнейшей задачи она не ставит и не решает. Положение требуется изменить. Налоговая нагрузка на бизнес должна зависеть от результатов деятельности – выручки от продаж и от задействованных ресурсов. В составе налогов присутствуют НДС и налог на имущество, но они не выполняют стимулирующей функции.

Авторы статьи предлагают следующее: дифференцировать ставки НДС в зависимости от динамики цен на сравнимую продукцию и динамики физического объёма производства. Расширение производства и снижение цен надлежит стимулировать. При этом НДС и налог на прибыль консолидируются в один налог. Существующая налоговая система приводит к двойному налогообложению прибыли: самой по себе и в составе добавленной стоимости. НДС следует устанавливать в виде скидки с цены продавца. Существующее присоединение НДС к продажной цене провоцирует инфляцию по всей цепи смежников [3].

Простейшее средство корректировки базовой ставки НДС на сравнимую продукцию – снижение (рост) её пропорционально снижению (росту) цен и обратно пропорциональное изменение в связи с ростом (снижением) физического объёма продаж. Налоговая ставка отчётного периода t_1 получается корректировкой ставки базисного периода t_0 :

$$t_1 = \frac{t_0 \cdot I_p}{I_q},$$

где: t_1 – налоговая ставка отчётного периода;

I_p – индекс цен;

I_q – индекс физического объёма продаж.

Рекомендация направлена на стимулирование ресурсосбережения на сопоставимый объём продаж. Налогоплательщика надлежит заинтересовать в получении дополнительного результата в отчётном периоде по сравнению с базисным периодом. Финансовые обязательства фиксируются за определённый физический объём производства и продаж. Эпизодически идея использовалась давно. Например, ещё в средневековье могли фиксироваться обязательства оброчного арендатора земли перед собственником – арендодателем. Арендизация в промышленности СССР в 80-е годы XX в., получившая тогда некоторое признание, строилась часто на фиксации арендной платы. Удивительно, что идея не получила развития. К ней следует вернуться, соответствующим образом перестроив налоговую систему.

Может быть предложен и альтернативный вариант корректировки налоговых обязательств в части налогообложения сравнимой продукции (услуг). Подлежит учёту выигрыш покупателей от снижения цен на физический объём производства отчётного периода: $(p_0 - p_1)g_1$ и выигрыш – от роста физического объёма продаж при сохранении цен базисного периода:

$$(g_1 - g_0)p_0.$$

где: g_0, g_1 – соответственно базовый и новый объём продаж продукции (ед.);

p_0, p_1 – соответственно базовая и новая цена единицы продукции (руб./ед.).

На половину суммарного выигрыша снижаются налоговые обязательства. Представляется вполне справедливым поровну делить выигрыш от снижения цен при росте физического объёма продаж между товаропроизводителем (торговым посредником) и покупателями. При удорожании продукции и падении физического объёма продаж налоговые обязательства товаропроизводителя (торгового посредника) увеличиваются на половину проигрыша покупателей.

Сама достигнутая эффективность получает двойную оценку: с позиций продавцов и, что важно, с позиций покупателей. Двойственность оценки обеспечивает использование механизма сопоставимых цен на сравнимую продукцию (услуги). Эта двойственность распространяется и на учёт налоговых обязательств. Льготы налогоплательщику за снижение продажных цен будут сопровождаться ростом цен после вычета налогов. Например, если продажная цена до вычета НДС составляет 100 руб. при ставке НДС 20 %, цена за вычетом налога составляет 80 руб. Если продажная цена снизилась до 95 руб. при налоговых обязательствах, равных 13 руб., цена после вычета НДС составит 82 руб.

Несравнимая продукция будет учитываться отдельно, а выручка от её реализации будет облагаться налогом по базовой ставке. Открывающиеся перспективы налоговых льгот будут стимулировать процесс быстрого освоения новой продукции.

Предложенный здесь механизм учёта и корректировки ставки НДС обеспечит, как представляется, согласование интересов покупателей, продавцов и государства. В явном виде учитываются интересы покупателей. Долговременное снижение продажных цен при расширении объёма производства и продаж возможно за счёт применения новой капиталоемкой техники и технологии. Но процесс субсидируется государством, благодаря льготному налогообложению. Противопоставить снижению цен их рост будет затруднительно, так как увеличится налоговое бремя. В рамках рассмотренных рекомендаций государство не предписывает тот или иной уровень цен, но направляет процесс ценообразования в русло, соответствующее общественным интересам. Не пострадает и само государство. Возможное снижение доходной базы государства будет компенсировано снижением государственного субсидирования бизнеса. Государство сможет сосредоточить внимание на финансировании социальной инфраструктуры.

Эффективность хозяйственной системы в масштабе страны будет учитываться в сопоставимых ценах на продукцию (услуги) и с позиций реальных доходов граждан.

Эффективность совокупности ресурсов должна, по нашему мнению, использоваться при определении границ обоснованных темпов роста заработной платы. Следует вернуться к государственному регулированию допустимых темпов роста средней заработной платы, сравнивая эти темпы с ресурсоотдачей, а не с производительностью живого труда (что и делалось в советское время). Производительность живого труда при всей её важности не улавливает народнохозяйственного эффекта от роста фондоотдачи и снижения материалоемкости сопоставимого объёма производства.

Обобщающий критериальный показатель эффективности функционирования социально-экономической системы (ОКП СЭС) в трактовке проф. Л.М. Чистова, подход которого авторы статьи в основном разделяют, имеет вид:

$$\text{Эфпр} = \frac{Пр + С}{Кос + Коб + Кнк} = \frac{Цпр}{К},$$

где: Эфпр – уточнённый обобщающий критериальный показатель эффективности производства – ресурсоотдача;

Пр – прибыль в составе доходов от реализации собственной (конечной, условно чистой) продукции;

С – элементы себестоимости производства собственной продукции (амортизационные отчисления и издержки на оплату труда).

Сумма прибыли и выделяемой части себестоимости образует непосредственную собственную продукцию (НСП).

Кос – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

Коб – то же – вещественных оборотных средств;

Кпк – то же – контингента работников;

К – то же – совокупности применяемых ресурсов;

Цпр – стоимость собственной продукции социально-экономической системы [4].

Проф. Л.М. Чистов разделяет понятия экономической и социальной эффективности производства. Уточнённую конечную (социальную) эффективность производства он предлагает рассчитывать по формуле:

$$\text{Эфпр. Кон} = \text{Эфпр} \cdot q_{\text{кон}},$$

$$\text{где: } q_{\text{кон}} = \frac{Дтр}{Цпр},$$

$Дтр$ – доля трудовых доходов по отношению к собственной продукции.

Конечная эффективность производства второй модификации получается корректировкой первой дополнительно на сумму налогов в бюджеты всех уровней в доле от собственной продукции (доходов) СЭС.

Автор рекомендаций, очевидно, исходит из констатации положения, что налоги преобразуются в трансферты, прежде всего, в интересах малоимущих граждан.

Обязательному учёту подлежат, по нашему мнению, доходы самых бедных граждан, например, замыкающего дециля (доходы самой бедной десятой части населения; в России примерно 14 млн чел.).

Обобщающий критериальный показатель Л.М. Чистова открывает, по нашему мнению, возможность для нормирования факторных доходов в ценах и в составе НСП. При наличии информации о затратах на воспроизводство основных производственных фондов ($K_{ос}$), вещественных оборотных средств ($K_{об}$) и на воспроизводство контингента работников ($K_{пк}$) общий объём НСП допустимо разделять по факторам следующим образом:

$$\begin{aligned} d \text{ НСП}_{(оф)} &= \frac{НСП}{K_{ос}} \cdot \frac{K_{ос}}{K_{ос} + K_{об} + K_{пк}}; \\ d \text{ НСП}_{(об)} &= \frac{НСП}{K_{об}} \cdot \frac{K_{об}}{K_{ос} + K_{об} + K_{пк}}; \\ d \text{ НСП}_{(пк)} &= \frac{НСП}{K_{пк}} \cdot \frac{K_{пк}}{K_{ос} + K_{об} + K_{пк}}; \end{aligned}$$

Здесь $d \text{ НСП}_{(оф)}$, $d \text{ НСП}_{(об)}$ и $d \text{ НСП}_{(пк)}$ – доля НСП, вменяемая соответственно факторам "основные фонды", "вещественные оборотные средства" и "контингент работников" [4].

Использование интегрального показателя продуктивности совокупности ресурсов вместе с локальными показателями продуктивности затрат на подготовку кадров, воспроизводство основных фондов и вещественных оборотных средств позволяет нормировать структуру добавленной стоимости и рентабельность живого труда.

Измеритель эффекта функционирования СЭС (Социально-экономической системы) – "прибыль" – широко используется в условиях рыночной экономики на локальном уровне оптимизации хозяйственных решений. Роль прибыли в измерении эффективности функционирования хозяйственной системы следует пересмотреть. Прибыль имеет многочисленные недостатки как измеритель полезного эффекта функционирования СЭС. Прибыль – один из факторных доходов, а не сумма таковых. В условиях свободного ценообразования прибыль не нормируется государством и не регулируется им с помощью косвенных методов влияния. Прибыль может расти и растёт за счёт экономии на фонде оплаты труда – важнейшего факторного дохода и элемента НСП. Оптимизация прибыли в ущерб фонду оплаты по труду сдерживает рост фонда потребления, относит в будущее решение задачи борьбы с бедностью.

Равнение бизнеса на максимум прибыли и рентабельности в расчёте на авансированный капитал приводит к недопроизводству продукции в материальной сфере, противоречию между корпоративными и общественными материальными интересами.

На финансовом рынке стремление агентов к максимуму прибыли ограничивает поток кредитных ресурсов в угоду локальным интересам кредитных институтов, но не в пользу общественных интересов. Суровый вывод подтверждает российская практика. Российские коммерческие банки много лет стремятся максимизировать банковскую маржу за счёт высоких процентных ставок по ссудам при малых ставках по депозитам. Прибыль получается не столько за счёт роста объёма кредитования, сколько за счёт маржи при недостаточном объёме кредитования. И в финансовой сфере прибыльная мотивация приводит к конфликту общественных и корпоративных материальных интересов.

С общественных позиций важнейшей составной частью эффекта функционирования хозяйственной системы является фонд оплаты по труду, который, как и прибыль, формирует вновь созданную стоимость – национальный доход. Заработная плата и прибыль в качестве факторных доходов вступают в противоречие друг с другом на уровне фирмы. Частный собственник склонен воспринимать заработную плату как элемент производственных издержек, подлежащих минимизации. В общественном масштабе фонд оплаты по труду – важнейший компонент конечного результата деятельности. Рост заработной платы – условие роста фонда потребления – конечной цели социально-экономического развития. Рост фонда заработной платы и фонда потребления – важный критерий качества экономического роста. Равнение на максимум прибыли создаёт конфликт локальных целей производства с народнохозяйственными целями.

Достойная оплата по труду способствует росту сбережений и инвестиций, социально-экономическому подъёму страны. Положительное следствие немедленного внимания к трудовым доходам – рост потребительского спроса и стимулирование дополнительного производства во втором подразделении.

Ориентация на высокую оплату по труду отдаёт приоритет текущим, немедленно получаемым доходам, а не будущим доходам. Фактор времени при этом учитывается правильно. Чем раньше получается доход, тем выше он ценится. Всякий же будущий доход подлежит дисконтированию. Установка на достойные текущие доходы по труду создаёт предпосылки к высокой эффективности использования ограниченных накоплений и основных фондов на действующих предприятиях.

Максимизация фонда оплаты по труду разрешает конфликт между текущим и будущим потреблением в пользу первого. Одновременно, если заработная плата соответствует количеству и качеству труда, растёт физический объём производства и прибыль, в том числе при снижении нормы прибыли на авансированный капитал. Снижению нормы прибыли может противостоять рост эффективности накоплений и фондоотдачи.

Рост фонда оплаты по труду отражает прогрессивные сдвиги в структуре общественного производства и одновременно способствует дальнейшему улучшению структуры производства в пользу второго подразделения. Рост фонда оплаты по труду не приводит к растрате национального богатства. Он может и должен сопровождаться снижением зарплатоёмкости продукции. Последнее будет иметь место, если ресурсоотдача растёт темпами, превышающими темпы роста средней заработной платы.

При свободном ценообразовании равнение на максимум прибыли побуждает товаропроизводителей выпускать самую рентабельную продукцию и услуги, а не самые нужные.

Специалисты вполне обоснованно высказывают тревогу по поводу чрезмерного увлечения российского бизнеса прибылью. Они справедливо отмечают, что "провозглашаемая экономическая эффективность оказывается тождественной прибылям крупнейших компаний, а рост благосостояния оборачивается сверхобогащением тоненького паразитического слоя, не имеющего внутри России долгосрочных интересов" [5].

Не состоятельны и показатели эффективности производства, построенные на основе прибыли, например, рентабельность на авансированный капитал или рентабельность продаж. Российские компании обращают в свою пользу особую роль энергоресурсов в современном производстве. Используя факт незаменимости нефти и природного газа, они закладывают в отпускные цены углеводородов и энергоёмкой продукции высокую прибыль, раскручивая тем самым "инфляционную спираль". То же следует сказать о ценах на строительную продукцию. Сегодня в России многим миллионам граждан крайне сложно удовлетворить потребность в качественном жилье. Высокие доходы строительных компаний и банков, специализирующихся на ипотечном кредите, вступают в открытое противоречие с интересами миллионов россиян.

В результате непомерного увлечения прибылью в нашей стране в течение многих лет проводится политика искусственного сдерживания трудовых доходов. При этом было бы неверно утверждать, что мы живём, как работаем. При серьёзном отставании от передовых стран мира по производительности труда отставание России по трудовым доходам

ещё больше. Неотложной следует считать задачу построения справедливой разумной пирамиды личных доходов. Предложение по введению слабо прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц давно вносит партия "Справедливая Россия". Предложение следует незамедлительно принять.

Фискальная политика государства будет эффективна только при демократизации хозяйственной жизни. Обратная сторона зрелой налоговой системы – бюджетная система. Государство будет подотчётно перед народом, если эффективность бюджетной политики будет реально проверяться народом с помощью показателей – индикаторов. Среди таковых – темпы инфляции и замыкающие доходы. Необходимо разработать механизм отзыва несостоятельного руководства, ответственного за эффективную фискальную политику.

Список использованных источников

1. Вечканов Г.С. Экономическая теория. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – С. 416.
2. Бьюкенен Дж. М. "Конституция экономической политики". [Нобелевская лекция 1986 г.] / Вопросы экономики. – 1994. – № 6. – С. 108.
3. Викуленко А.Е. "Налогообложение и экономический рост России". Монография. – СПб.: СПбГТИ(ТУ), 1999. – 232 с.
4. Чистов Л.М. Теория эффективного управления социально экономическими системами. – СПб.: Астерион, 2005. – С. 267.
5. Русская доктрина. Сергиевский проект / под ред. А.Б. Кобякова и В.В. Аверьянова. – М.: Яуза-пресс, 2008. – С. 16.
6. Бьюкенен Дж. М. Сочинения. Конституция экономической политики. Расчёт согласия. Книга: Границы свободы / Нобелевские лауреаты по экономике. Т. 1 / Фонд экономической инициативы. – Издание книги осуществлено при содействии Института "Открытое общество". – М.: Таурис Альфа. – 1997. – С. 35-48.
7. Ф. фон Хайек. Сайт <http://www.inliberty.ru>.
8. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. Б. Пинскера. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
9. Фридмен М. // Лауреаты Нобелевской премии: Энциклопедия: пер. с англ. – М.: Прогресс, 1992. – С. 296.
10. Кейнс Дж. М. / Афанасьев В.С. // Кварнер – Конгур. – М.: Советская энциклопедия, 1973. – (Большая советская энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А.М. Прохоров; 1969–1978, т. 12).

II. ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

УДК 338262 (100)

M.V. Butorin

ACCELERATION OF THE SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY CAN ACHIEVE UNITED EFFORTS – THE RUSSIAN FEDERATION, ITS SUBJECTS AND MUNICIPAL FORMATIONS

The proposed article assesses the situation in the economy of the country. The programmes adopted by the state and municipal authorities do not allow to achieve the expected results, do not contribute to the socio-economic development of the territories, because they do not have mutual interest. The solution to this problem is seen in the combined efforts of all levels of government to achieve this goal, aimed at accelerating the development of both the country as a whole and the individual region and the municipality.

Keywords: program, social and economic development, country, region, municipal unit, level of the power, budget, territory, responsibility.

М.В. Буторин¹

УСКОРЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ МОЖНО ДОБИТЬСЯ, ОБЪЕДИНИВ УСИЛИЯ – РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ, ЕЁ СУБЪЕКТОВ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

В предлагаемой статье оценивается ситуация, сложившаяся в экономике страны. Принятые органами государственной и муниципальной власти программы не позволяют достигнуть ожидаемых результатов, не способствуют социально-экономическому развитию территорий, поскольку в них не просматривается обоюдный интерес. Решение данной проблемы видится в объединении усилий всех уровней власти в достижении поставленной цели, направленной на ускорение развития как страны в целом, так и отдельно взятого региона и муниципального образования.

Ключевые слова: программа, социально-экономическое развитие, страна, регион, муниципальное образование, уровень власти, бюджет, территория, ответственность

Уже не первое десятилетие ситуация, складывающаяся в экономической сфере страны, вызывает тревогу. Темпы роста её, особенно за последние годы, таковы, что в своём развитии мы остановились, а по некоторым позициям и вовсе скатились вниз. Причин тому много. Можно уповать на санкции, введённые против нас другими государствами, которые поставили Российскую Федерацию в сложное положение. Есть и другие причины, которые не дают нам сделать рывок в социально-экономическом развитии. С этими или подобными им трудностями мы сталкиваемся не первый раз. Вряд ли стоит считать благополучным положение в экономике в девяностые годы двадцатого столетия, когда произошёл резкий, можно сказать, катастрофический спад производства. Выход из ситуации тогда нашли, но не за счёт использования внутренних резервов и возможностей. Долгое время нас выручала высокая стоимость нефти и газа на мировом рынке, резко подскочившая в начале двадцать первого века. Она давала существенную прибавку, в первую очередь, государственному бюджету. Это позволило решать не только внутренние проблемы, но и создать так называемую подушку безопасности.

Но при обострении ситуации на сырьевом рынке мы вынуждены эту самую "подушку" проесть, не сделав особых подвижек в развитии собственной экономики. Это заставило искать новые пути выхода из сложной ситуации, в которой страна оказалась в последние годы. Один из таких путей – ставка (наконец-то приходит понимание) на пере-

¹ Буторин М.В., доцент кафедры журналистики и медиатехнологий СМИ, кандидат исторических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, г. Санкт-Петербург

Butorin M.V., Associate Professor of the Department of Journalism and Media Technologies Mass Media, PhD in Historical Sciences, Associate Professor; St. Petersburg State University of Industrial Technologies and Design, St. Petersburg

E-mail: mvbutorin@mail.ru

довые технологии и инновации, инвестиции в производство, что со временем, будем надеяться, позволит сдвинуть экономику с застоявшихся позиций. В данном направлении Правительство РФ делает, и уже не одну, попытку сдвинуть экономику с мёртвой точки, разрабатывая и принимая различные программы, правда, не всегда дающие ожидаемый эффект.

Но есть ещё один, на наш взгляд, неиспользованный в полном объёме резерв. Правительство РФ вместе с органами исполнительной власти страны, принимая меры для стабилизации ситуации в экономике, пытаются этим самым охватить одновременно все регионы страны. Но сделать это невозможно по разным причинам, и, прежде всего, обширности и разбросанности территорий, наличия имеющихся ресурсов и возможностей их использования, наконец, сложившегося уровня развития. Только объединив усилия всех трёх уровней – федерального, регионального и муниципального – можно рассчитывать на общий успех.

Ведь у большинства из нас с прошлых времён сохранился стереотип, который даёт знать о себе и по сей день. Он заключается в том, что, рассматривая вопросы экономического развития страны, мы нередко пытаемся оценить их с позиций как единого, централизованного государства. На самом деле оно давно таковым не является. И подчас забываем, не принимаем это во внимание, что наше государство является федеративным, состоящим из субъектов – самостоятельных государственных образований и автономных по отношению к государственной власти (органы местного самоуправления, согласно статье 12 Конституции РФ, не входят в систему государственной власти) муниципальных образований.

С учётом имеющегося статуса, каждое из этих образований имеет право на разработку и принятие собственных программ социально-экономического развития, нередко вне зависимости от федеральных программ. И на самом деле так и происходит. Принимаемые важные документы чаще всего подстраиваются под программу избранного губернатора региона или главу муниципального образования, готовятся, как правило, на скорую руку, непрофессионально, особенно на местном уровне, в них не учитываются имеющиеся возможности и реально сложившаяся ситуация.

Выходит, что каждый поступает по своему разумению, довольно часто не пытаясь связать свои намерения с общефедеральными уже принятыми и работающими программами. За их невыполнение или срыв ответственности по сути дела никто не несёт. Со временем власть на местах меняется. А пришедшие на смену ей новые люди стараются забыть об имеющихся уже наработках, придать их забвению, чтобы предложить новые свои разработки, якобы более совершенные, более всего отвечающие решению стоящих перед территорией проблем. На самом деле, не подкреплённые ни организационно, ни финансово, они, так же как и все предыдущие, оказываются обречёнными.

Да и сама Федерация до сих пор не выработала, говоря о развитии страны как единого экономического пространства, механизма взаимодействия всех уровней власти. Получается, что каждый регион, муниципальный город и район экономически развивается по своему, собственному выработанному сценарию. Но ведь страна у нас единая, а значит, в системе объединения и координации усилий должно быть что-то общее, присущее для каждой территории. Речь вовсе не идёт о возрождении когда-то существовавшей в советский период планово-распределительной экономики. В основу деятельности властных структур должен быть положен другой, рыночный механизм, но в разумных пределах отвечающий потребностям государства, предпринимательства и, разумеется, самого населения страны. Что предлагается?

В целях общей заинтересованности всех уровней – муниципального, регионального и федерального разработать, например, на пять или даже на десять (это было бы более разумно) лет, программы социально-экономического развития каждой территории. Вовсе не обязательно их привязывать к очередным выборам, когда происходит сменяемость или обновление власти. И формирование таких программ начинать не сверху вниз, как часто у нас ещё бывает, а, наоборот, снизу вверх.

Каждое муниципальное образование – городской округ и муниципальный район (сельские и городские поселения из этого перечня лучше всего исключить, поскольку на них лежит главная ответственность за решение текущих вопросов) – в экономический раздел социально-экономической программы включает два раздела. Один из этого раздела касается вопросов, которые на уровне города или района будут решаться самостоятельно, за счёт своих возможностей и ресурсов, а другой – с привлечением региональных органов государственной власти. Точно так же поступает и субъект Российской Федерации. Его программа социально-экономического развития территории, что касается экономики, также подразделяется на два раздела: в первом находят отражение вопросы, за

решение которых он готов отвечать самостоятельно или с участием муниципальных образований, а во втором к участию реализации проблем привлекаются федеральные органы власти. Все это, естественно, заранее прорабатывается, любой возникший вопрос обсуждается и согласовывается. В итоге принимается каждая в отдельности программа, и она обретает силу закона.

Но это не значит, что это приведёт к принижению роли самого предпринимательства в развитии экономики страны. Она, эта роль, остаётся прежней, и, возможно, даже возрастёт, поскольку в достигнутых конечных результатах будет заинтересована и сама власть. На неё ляжет не менее важная задача. Используя все имеющиеся рычаги (имеющиеся у неё функции государственного управления, такие, как прогнозирование, координация, организация, регулирование, анализ конкретной ситуации, обобщение и оценка результатов, в какой-то степени и планирование и др.) – выработать совместные предложения, принять меры по их реализации. Именно такой подход, на наш взгляд, позволит оценить результаты деятельности не только каждого уровня власти в целом, но и отдельно взятого государственного органа, ответственного за состояние дел в той или иной экономической и социальной сфере.

Иначе мы будем, как и прошедшие почти три десятилетия, думать и считать, что рынок, в который мы вступили в начале девяностых годов, сам по себе расставит всё по своим местам. Как видим, этого не произошло. Ситуация, которую мы сегодня имеем в экономической и социальной сфере, сложилась по большей части оттого, что государство в целом, и каждый его уровень в отдельности чаще всего рассматривали складывающуюся ситуацию в качестве стороннего наблюдателя. Принятые документы по социально-экономическому развитию – за эти годы их было разработано по стране немало – не способствовали развитию отечественной экономики ни на местном, ни на региональном, ни на федеральном уровнях. Наоборот, в некоторых отраслях ситуация за это время ещё больше обострилась. Особенно это коснулось отдалённых от центра территорий, что заставило людей покидать свои родные края в поисках работы и условий для проживания. Но так продолжаться бесконечно не может.

Поэтому выход из сложившегося положения видится в том, чтобы для начала оценить сегодняшнее состояние социально-экономического развития каждого региона и муниципального образования, наличие материальных и людских ресурсов, возможности для их развития. И только после этого приступить к формированию социально-экономических программ, которые позволили бы разработать конкретные меры по их реализации. Но при этом должна быть предусмотрена ответственность в случае невыполнения или срыва их. Это, надеемся, даст возможность мобилизовать ещё имеющиеся ресурсы на решение первоочередных государственных и общественных задач.

Список использованных источников

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учётом поправок, внесённых законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // "Собрание законодательства РФ". – 2014. – № 31. – Ст. 4398.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая / "Собрание законодательства РФ", 3 августа 1998. – № 31.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая / "Собрание законодательства РФ", 7 августа 2000. – № 32.

УДК 338.054.23

A.N. Tsatsulin

IS IT POSSIBLE TO SUCCESSFULLY COMBAT CORRUPTION BY SCANNING OLD ROSARIES?

The article is dedicated to the International Holiday – the Day of Fight against Corruption on 9 December. The author of the material considers the vital issues of this so far unsuccessful struggle or ineffective counteraction to corruption phenomena that are revealed in various areas of life and not only our society. The author tries to find out how corruption is treated in the views of the main world religions – Christianity (partially), Islam and national religion – Judaism. The article gives historical reminiscences and authorial comments on the text fragments of the main written sources of these religions. Judgments about the origins, roots and main causes, of course, of the immoral, harmful and devastating phenomenon of corruption, are deeply rooted in the national economies of many developed and most developing countries on the planet. The author cites episodes of corruption from the Scriptures of the world religions gives his own, sometimes controversial or controversial interpretation. At the end of the article, the author expresses his dissenting opinion on measures to combat corruption in the form of three independent conclusions. But the main thing that the author tries to express in relation to the accumulated domestic experience of fighting corruption is instead of solving a specific problem, it is being reformulated.

Keywords: corruption, bribery, embezzlement of budgetary funds, money laundering, world religions, apostles, prophets, saints, shepherds, corruptionism, confessions.

А.Н. Цацулин¹**МОЖНО ЛИ УСПЕШНО СРАЖАТЬСЯ С КОРРУПЦИЕЙ, ПЕРЕБИРАЯ СТАРЫЕ ЧЁТКИ?**

Статья посвящена Международному дню борьбы с коррупцией, который отмечается 9 декабря. Автор материала рассматривает жизненно важные вопросы этой пока недостаточно успешной борьбы и неэффективного противодействия коррупционным явлениям, которые обнаруживаются в различных областях жизни и не только нашего общества, но и многих других стран. Автор пытается выяснить, как коррупция трактуется в воззрениях основных мировых религий – христианства (частично), ислама и национальной религии – иудаизма. В статье даются исторические реминисценции и авторские комментарии к текстовым фрагментам главных письменных источников названных религий. Высказываются суждения об истоках, корнях и главных причинах, безусловно, аморального, вредоносного и разрушительного явления – коррупции, которое глубоко поразило национальные экономики многих развитых и большинства развивающихся стран планеты. Автор приводит эпизоды коррупции из Священных писаний мировых религий, даёт своё, подчас спорное или дискуссионное толкование. В завершение статьи автор высказывает своё мнение о мерах борьбы с коррупцией в виде трёх самостоятельных выводов. Но главное, что пытается выразить автор статьи по отношению к накопленному отечественному опыту борьбы с коррупцией – это то, что вместо решения конкретной проблемы, её пытаются переформулировать.

Ключевые слова: коррупция, взятки, хищение бюджетных средств, отмыwanie коррупционных доходов, мировые религии, апостолы, пророки, святые, пастыри, коррупциогенность, конфессии.

Чем больше в государстве коррупции, тем больше законов.
П.К. Тацит (Анналы. Книга III)

Введение

Настоящая статья построена по материалам доклада, сделанного автором на межвузовской научно-практической конференции "Коррупция как угроза безопасности

¹ Цацулин А.Н., профессор кафедры менеджмента, доктор экономических наук, профессор, почётный работник высшего профессионального образования РФ; Северо-Западный институт управления – филиал РАНХиГС (г. Санкт-Петербург) при Президенте Российской Федерации, г. Санкт-Петербург

Tsatsulin A.N., Professor of the Department of Management, Doctor of Economics, Professor; North-West Institute of Management – a branch of the Academy of National Economy and Public Service (St. Petersburg) under the President of the Russian Federation, St. Petersburg

E-mail: vash_64@mail.ru

личности, общества, государства", которая была проведена 8 декабря 2017 г. Первым пограничным кадетским военным корпусом Федеральной службы безопасности Российской Федерации, и куда были приглашены сотрудники и преподаватели СЗИУ РАНХиГС при Президенте РФ (г. Санкт-Петербург) [1]. Необычная тема доклада и последующей статьи задана непосредственно организаторами прошедшей Конференции.

Международный день борьбы с коррупцией был провозглашён Генеральной ассамблеей ООН и теперь ежегодно официально отмечается в России 9 декабря, как дата подведения итогов комплекса антикоррупционных мероприятий. В этот день в 2003 г. была предложена для подписания Конвенция ООН против коррупции, как основополагающий документ, который обязывает подписавшие его страны объявить уголовным преступлением взятки, хищение бюджетных средств и отмывание коррупционных доходов. Согласно одному из положений Конвенции, необходимо возвращать средства в ту страну, откуда они поступили в результате коррупции. РФ была в числе первых стран, подписавших и ратифицировавших в 2006 г. указанный документ. Тем не менее, ст. 20 Конвенции ООН в РФ напрямую не применяется из-за отсутствия пока правовых оснований в виде нормативных актов. Уровень коррупции в мире за 2017 г. показан на Рис. 1 [2].

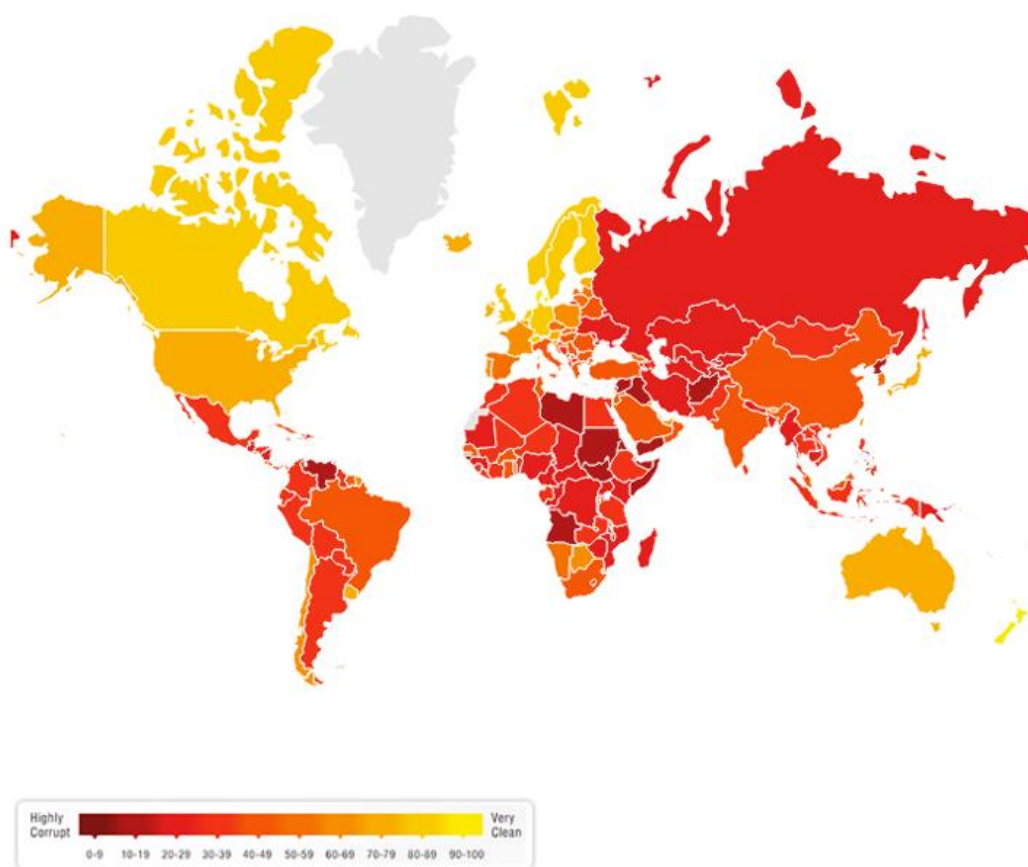


Рис. 1 – Индекс восприятия коррупции за 2017 г. – Corruption Perceptions Index 2017 (анализ [2] включал обзоры по 180 странам мира)

Укрепление позиций политиков-популистов во многих странах является тревожным сигналом, а 2017 г. наглядно показал, что во всём мире системная коррупция и социальное неравенство идут рука об руку, приводя к разочарованию деятельностью высшего политического руководства и создавая плодородную почву для роста влияния настоящих маргиналов и экстремистов от политики. Долю почти в 70 % стран из 180 в этом году составили те государства, что получили менее 50 баллов по шкале от 0 (воспринимаемый уровень коррупции чрезвычайно высокий) до 100 (воспринимаемый уровень коррупции крайне низкий). Такие результаты (Рис. 1) наглядно демонстрируют масштабность и вездесущность коррупции в государственном секторе повсеместно в мире (кроме территории Гренландии). В ушедшем году число государств, чьи показатели в Индексе ухудшились, превысило количество стран, занявших более высокие рейтинговые позиции, что свидетельствует о необходимости принять незамедлительные меры.

Коррупция рассматривается в качестве весьма существенного фактора, реально угрожающего национальной безопасности Российской Федерации, а проблема противодействия коррупции представляется исключительно актуальной и предельно важной. Прямым следствием институтированного в нашей стране образования под названием "коррупция" стал уход в тень (с оттенками чёрного и серого) части национального хозяйства, работающего в режиме "гаражной экономики" и оттягивающего на себя, по авторской оценке, до 23,6 % созданного официально объёма ВВП в текущих ценах.

Борьба с коррупцией и экономической преступностью является одним из приоритетных направлений деятельности МВД РФ [3]. Мероприятия, направленные на предупреждение, выявление, пресечение и раскрытие правонарушений в данной сфере, осуществляются непрерывно. В 2016 г. МВД РФ в этом направлении была проведена масштабная работа с впечатляющими результатами.

По информации Главного управления экономической безопасности и противодействия коррупции МВД России, в январе – октябре уже прошедшего 2017 г. правоохранительными органами выявлено 25,7 тыс. преступлений коррупционной направленности, из которых 5,3 тыс. – в крупном и особо крупном размере. Установлено больше 12 тыс. лиц, совершивших преступления, из них привлечено к уголовной ответственности более 10 тыс. чел., в том числе выявленных сотрудниками органов внутренних дел более 9 тыс. Окончены расследованием 22,1 тыс. преступлений данного вида. И них 19,3 тыс. – направлены в суд.

Экономический ущерб от коррупционных действий представляется колоссальным. Так, Генеральный прокурор России Ю.Я. Чайка определил общую сумму ущерба от преступлений коррупционной направленности в России за 2016 г. в размере 43,8 млрд руб., что равносильно 10 % от стоимости суммарного ущерба по всем видам преступлений в целом по стране. Более того, по сравнению с предыдущим годом эта оценка подросла примерно на 3 млрд руб. [4]. Но эти оценки касаются зафиксированных фактов хозяйственной жизни страны, и они явно занижены. Коррупция проникла во все поры национальной экономики и в регулирование рыночного хозяйства. Л.Г. Бызов резюмирует: "Коррупция в России – это образ жизни, в которой ни власти, ни бизнес, ни общество не хотят жить по закону" [5].

И глава ФАС РФ И.Ю. Артемьев проблему неблагоприятного состояния российского рынка усматривает в том, что "...антимонопольное законодательство и без уголовной составляющей имеет явный карательный и коррупционный уклон. Ежегодно ФАС возбуждает свыше 10 тыс. дел, из них 2 600 – по злоупотреблению доминирующим положением и около 300 – по соглашениям и согласованным действиям. Это на один-два порядка больше, чем в развитых странах" [6].

Определение проблемы

Понятие "коррупции", как и само явление, предельно сложное, многоаспектное, структурное, всеобъемлющее и, разумеется, до конца не исследованное. Многообразие проявлений коррупции в обществе как системного явления поражает воображение – это и многочисленные примеры экономической, политической коррупции, бытовой, и, естественно, отвратительный, по существу, контент коррупционной морали и коррупционного мировоззрения. Всё это представляет собой значительную опасность для российской государственности [31]. С точки зрения организации *Transparency International*¹, Всемирного банка и других международных институтов, коррупция – это злоупотребление доверенной властью ради личной выгоды.

Юристы же предпочитают более строгие определения, предельно чёткую кодификацию с соответствующими им наказаниями согласно, например, части ст. 290 УК РФ "Получение взятки", "Злоупотребление полномочиями" (ст. 201), "Коммерческий подкуп" (ст. 204), "Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретённых другими лицами преступным путём" (части ст. 174). К тому же, несмотря на то, что, строго говоря, юридико-технически установленный факт коррупции почти везде является уголовным преступлением, само понятие включает в себя и неэтичные, хотя и уголовно ненаказуемые поступки из серии так называемой "мягкой коррупции", например, кумовство, nepotизм, алчность, кронизм, клиентелизм [8], фаворитизм, проявления конфликтов интересов и пр.

В целом ряде случаев оценить экономические последствия от фактов коррупции затруднительно по следующим обстоятельствам: существенная латентность явления; неведущность/нематериальность отдельных коррупционных проявлений. Но в от-

¹ *Transparency International* – неправительственная международная организация по борьбе с коррупцией и исследованию уровня коррупции по всему миру. Именно в её индексе восприятия коррупции (*CPI* 2017) в различных странах за 2017 г. Россия находится на 135-м месте с 29 баллами из 180 возможных [2].

дельных случаях последствия более чем наглядны; например, в Средние века римские папы, начиная со времён Авиньона (временной штаб-квартиры понтифика), раздавали высшие церковные, весьма доходные должности своим родственникам, что не в малой степени навредило репутации католической церкви. Хронологически генезис термина непотизм восходит именно к тем историческим сюжетам.

Так, назначение родственника чиновника, не имеющего необходимых профессиональных компетенций и вне зависимости от личных качеств, на высокооплачиваемую государственную должность даже при отсутствии факта взятки, способно нанести материальный и моральный урон государственным интересам и самому институту государственной/муниципальной службы в связи с непрофессионализмом, ошибочно принятыми решениями. Хотя измерение такого ущерба всегда проблематично. Так, свежий сюжет с приговором от 09.02.2018 г. бывшему губернатору Сахалинской обл. А.В. Хорашавину как руководителя устойчивой ОПГ, получившему строгое наказание в виде 13 лет заключения и штрафа в размере 500 млн руб., содержал среди прочих предъявленных экс-чиновнику обвинений также преступные эпизоды, которые были связаны с кумовством и непотизмом.

Но попытки оценить мнение бизнеса о наиболее коррупциогенных сферах, а также об изменениях в области борьбы с коррупцией, проводятся давно и повсеместно. Иллюстрация такой попытки отражена в нижеследующей таблице. В выборочном статистическом исследовании и по ограниченным сферам бизнеса и предпринимательства приняли участие 643 компании, структурно относящиеся – 46,7 % к малому бизнесу; 47,1 % к среднему и 6,2 % (согласно градации на 2013 г.) к крупному бизнесу. Разумеется, в отлаженных результатах исследования просматривается и некоторое лукавство в ответах респондентов, хотя и анонимных, в зависимости от масштаба опрашиваемого бизнеса. Исследования же подобного рода по оценке субъективных мнений среди масс верующих и атеистов, а также в конфессиональных аспектах, насколько автору статьи известно, не проводились в России вовсе.

Таблица 1 – Результаты оценки бизнес-сообществом Санкт-Петербурга уровня коррупции и антикоррупционных инициатив городских властей за 2013 г., %

№ п/п	Наименование структуры	Совсем не коррупцированы	Несколько-коррупцированы	Весьма коррупцированы	Затрудняюсь ответить	Всего
1	2	3	4	5	6	7
1	Губернатор Петербурга	35	19	9	37	100
2	Правительство Петербурга	15	35	29	21	100
3	ЗакС Петербурга	18	27	30	25	100
4	Прокуратура Петербурга	7	29	38	26	100
5	Суды Петербурга	6	35	48	11	100
6	Налоговые органы Петербурга	30	16	21	33	100
7	Полиция Петербурга	3	23	55	19	100
8	Таможенные органы Петербурга	17	30	27	26	100
9	Бизнес-компании с госучастием	11	29	47	13	100

Источник сведений: анонимные опросы и анкетирование Регионального делового журнала [9. С. 5].

Несколько отличающиеся результаты дают оперативные опросы ВЦИОМ, по которым чаще всего взятки получают налоговые инспекторы (21 % опрошенных), судьи и другие работники правоохранительных органов (16,25 %), пожарные и строительные инспекторы (13,9 %). Масштабнее всего получают взятки чиновники, распределяющие госконтракты (13,40 %), таможенники (12,50 %) и сотрудники законодательных органов (4,10 %) [10].

На сей счёт имеется любопытная статистика о росте размера взятки [11]. Так, усреднённая сумма взятки в РФ на душу населения за период с 1 сентября 2014 г. по 31 августа 2015 г. составила 613,7 тыс. руб., или \$9440 и выросла за этот период почти в три раза, на чём настаивает председатель Ассоциации адвокатов России за права человека М. Баст. Эти данные были презентованы в Независимом годовом докладе всероссийской

антикоррупционной общественной приёмной "Чистые руки"¹, который был направлен руководством страны, депутатам Госдумы, а также в правоохранительные органы. Средний размер взятки за 2017 г. вырос ещё более и составил 846,5 тыс. руб.

Специалисты этой организации при своих расчётах исходили из разделения общего числа обращений на отдельные виды коррупции: предпринимателей, взаимодействие обычных граждан с чиновниками при уголовном, административном и гражданском производстве жалобы на бытовую коррупцию. В расчётах использовалось общее количество обращений, средний размер взятки в отдельных группах согласно информации, полученной из обращений, и их процентное соотношение по видам взяток.

По сведениям указанной Ассоциации, лидирующие позиции по-прежнему занимают жалобы на коррупцию в органах судебной власти – их количество составило более 61 %. При этом увеличился средний размер взятки за вынесение решения по уголовным делам – до 3 млн руб., по гражданским делам информации об изменении стоимости за вынесенные решения данных нет, по-прежнему сумма остаётся в пределах 650 тыс. руб.

Второе место по количеству жалоб, как сообщается в Докладе, устойчиво занимают органы внутренних дел – доля обращений составила 39,3 %, при росте на 18,5 %. Здесь средний размер взятки составил 5 тыс. руб. Поступали сообщения о взятках за отказ полиции в возбуждении уголовного дела, минимальный размер которых составил 500 тыс. руб. Значительно, на 16,3 % увеличилось число жалоб на прокуратуру, общее их количество составило 33,75 %. При этом подавляющее большинство жалоб не имеет обоснованных подозрений на коррупцию, и отказы прокуратуры на заявления и жалобы граждан чаще всего связаны с тем, что предлагаемые к проверке и рассмотрению вопросы не относятся к компетенции прокуратуры.

Заметно реже – на 4,45 % – стали поступать жалобы на органы СКР – количество заявлений составило 11,2 %. Обращения граждан на коррупцию в органах региональной исполнительной власти и местного самоуправления поступают практически из всех регионов РФ, общее число жалоб составляет 12,5 %, что указывает на рост по сравнению с предыдущим отчётным периодом, когда общее количество жалоб составило – 7,1 %. В основном, жалобы на региональные власти касаются махинаций и коррупционных схем при распределении бюджетных средств, когда, согласно сообщениям, средства, выделенные из федерального бюджета на региональные нужды, не доходят до конечного адресата, и в ходе распределения бюджетных средств используются различного рода механизмы, направленные на личное обогащение региональных чиновников. Более того, Следственным комитетом ведётся кампания по привлечению рядовых чиновников к ответственности за коррупцию, отмечена тенденция, что уровень коррупции среди чиновников среднего звена видоизменился – они стали более осторожными, количество коррупционных схем сократилось, но появились принципиально свежие.

По данным Независимого доклада, на уровне отечественной коррупции сказался экономический кризис, обострение международных отношений, "усиление бюрократизированности органов власти" в связи с принятием ряда законов, направленных на контроль экономики, ограничение свободы слова и деятельности гражданских организаций. Когда коррупционер в условиях кризиса получил возможность уйти от ответственности перед обществом, а у общества существенно сократились механизмы контроля институтов государства, это создало дополнительные условия для нового витка коррупционной спирали.

История проблемы

Корни коррупции уходят в глубокое прошлое человеческих цивилизаций, зафиксированы в анналах истории, и в различных выявленных достоверных источниках уже содержатся соответствующие упоминания, исторические факты и наставления. Первым известным читающей публике бескорыстным борцом с коррупцией, по всей видимости, оказывается шумерский Уруиним-гина (известный также как Урукagina), царь Лагаша, живший и героически сражавшийся с экономическими злоупотреблениями своих чиновников ещё в XXIV в. до н.э.

Коррупцию преследовали, правда безнадежно, месопотамские, индийские махараджи, египетские фараоны и китайские императоры, что зафиксировано в религиозной и юридической литературе тех времён. Само же слово коррупция – латинское, родом из Древнего Рима (*corruptio, corrumpere* – лат.). То есть проблема коррупции сама по себе

¹ Всероссийская антикоррупционная общественная приёмная "Чистые руки" – проект, созданный в 2008 г. в рамках Ассоциации адвокатов России за права человека. Для работы с жалобами на коррупцию была открыта круглосуточная телефонная "горячая линия". Ежедневно специалисты обрабатывают до 50 звонков, поступающих со всех регионов России.

древнейшая и, как подтверждает Конвенция ООН, до сих пор до конца не разрешённая. Современный "Англо-русский словарь общей лексики" даёт целую гамму синонимов, характеризующих отвратительное явление коррупции со всех мыслимых сторон: порча, гниение, распад, разложение, упадок, порочность, развращённость [12]. Но откуда накопилось столько отталкивающих "оттенков чёрного"?

Так, процесс усиления государственной централизации в период европейского средневековья привёл не только к расширению коррупции вширь и вглубь, но даже способствовал обновлению правового лексикона за счёт такого удивительного и специального термина, как "терпимая норма" коррупции. Настоятельные рекомендации воздерживаться от подкупа судей содержатся в Талмуде, Библии, Коране, в текстах буддийской Трипитаки (изложения Дхармы) и в иных сохранившихся древних религиозных текстах. Откровенное неприятие коррупционных мотивов прослеживается во всех авраамических религиях (иудаизме, христианстве, исламе), а также в других мировых религиях откровения (буддизме, индуизме) – в них Бог раскрывает себя людям, сообщая им свою волю и предписывая им определённый тип поведения.

Религия как форма духовной культуры, и не только верующих, изучает с помощью теологического инструментария (а, например, с недавних пор на кафедре теологии в МФТИ) фундаментальные вопросы жизни, бытия в режиме "зри в корень" (весьма удачное выражение из Библии [13]). То есть религия оказывает воздействие практически на все стороны этого бытия и серьёзно затрагивает сферу человеческого сознания. Общество без религии (не путать с национальной идеей) или с искажённой религией (не путать с политической доктриной) дичает, деградирует, что можно, к сожалению, наблюдать на практике повсеместно. И здесь возникает чисто юридико-технический вопрос: позволяет ли действующая Конституция РФ разрабатывать и устанавливать какую-либо идеологию в качестве государственной и/или обязательной?

Что же касается коррумпированного духовенства, представляющего кастовый мир и демонстрирующего сословную солидарность, то эта ситуация порождена, как не покажется странным, также пассивностью верующей части населения, его нежеланием глубоко изучать каноны догматического богословия с помощью просвещённых пастырей, придерживающихся принципов аскезы. Поскольку, досконально зная предмет, можно гораздо эффективнее бороться с коррупцией в среде духовенства, что делал даже Иисус Христос; именно Его проповеди были направлены в основном против духовенства в лице фарисеев, книжников (соферим), лукавых раввинов и компрадоров, а также разбойников-террористов из Иудеи (2 колена Авраамовы) и Израиля (10 колен) – zelотов.

Религия традиционно представляет интересный и сложный предмет для изучения. По сути, для многих истинно верующих религия представляется самой большой, важной темой в их жизни, своеобразной институциональной скрепой. А сводить твёрдым атеистам этот предмет к адаптации пары-тройки расхожих штампов, отбрасывая неясности контента религиозного источника, трудности его понимания и не пытаясь в его положениях обстоятельно разобраться, – это, по крайней мере, подход довольно поверхностного человека, исподтишка исповедующего агностицизм¹.

Суть же истинного заключения в том, что, если народ не хочет изучать религию, правители церкви и духовенство монополизируют эту сферу, начиная придумывать свои варианты толкования "от имени Бога". В Евангелии от Иоанна, Сын Божий сообщает: "Я есмь Путь, и Истина и Жизнь" (Ин. 14:6). По П.А. Флоренскому, "Истина для еврея, действительно, есть "верное слово", "верность", "надёжное обещание" [14. С. 22-23]. Но разбираясь, что и где написано, благочестиво сверяя с явленными в Священном Писании примерами, можно исправить допущенные злоупотребления в области догматов религии, оздоровив её интерпретационную канву весьма значительно.

Кстати, И.В. Сталин, разогнав окончательно в 1943 г. хорошо прикормленную, достаточно лояльную, проагентурную и пр. группу "обновленцев"², захвативших руководство РПЦ, и сделав ставку на "маргиналов" в среде духовенства, представляющих так называемую Тихоновскую Церковь [15], отобрав у церковного клира привилегии в ходе

¹ Агностицизм – термин, введённый в философский оборот Т.Г. Гексли и Г. Спенсером, обозначающий непознаваемость сущности вещей и первопричин сущего.

² По поводу "обновленцев" (сторонников "Живой церкви") М.А. Булгаков в 7-й (из 8 сохранившихся) редакции своего романа "Мастер и Маргарита", которой располагает и РПЦ [15], описал в 18-й главе такой интересный эпизод в поведении буфетчика А.Ф. Скокова после посещения "нехорошей квартиры" № 50 – он идёт в храм за духовной поддержкой и успокоением. Но там "обновленцы" организовали торговлю каким-то бараклом нерелигиозного содержания (как тут не вспомнить сцену из евангельского повествования об изгнании Иисусом Христом, с помощью бича из верёвок, торжища и меновщиков из портика Храма Соломона – (Мф. 21:12–13; Ин. 2:13–16 и др. [13]), а церковные службы прекратились, т.е. буфетчик был "извергнут из лона церкви", и лишь после этого фиаско он отправился к проф. Кузьмину за своим окончательным смертельным диагнозом.

целевых репрессий, в известной мере тем самым способствовал, в целом, оздоровлению отечественного института главной религии страны. Божий промысел действовал в этом вопросе через Вождя всех народов, его руками. Тем не менее, в лоне РПЦ остались наиболее искренние, служащие ради высокой идеи, а не ради денег, мирской славы и быстро, вполне заслуженно исчезающего из памяти людской своего имени.

В целом во времена СССР квалификационный уровень духовенства был весьма высоким, священники были достаточно аскетичны, их образ жизни и качество служения больше соответствовали библийским идеалам, и это было привлекательно для истинно верующих, а также страждущих духовно-нравственного исцеления настоящей верой. Здесь следует правильно понимать, что аскетизм представляет собой совокупность физических, нравственных упражнений, направленных на освобождение духа, т.е. образ жизни, который отвечает требованиям аскезы. А Предстоятель РПЦ, Святейший Патриарх Кирилл (В.М. Гундяев) уточняет: "Нет большей аскезы, чем обуздывать ум, ...нет худшей болезни, чем быть жадным..." [16]. Уточнение это тем более уместно, что почти 2 тыс. лет тому назад Спаситель Мира заблаговременно предупреждал: "Посеянное в тернии означает слышащих слово, но в которых заботы века сего, обольщением богатством и другие пожелания, входя в них, заглушают слово, и оно бывает без плода" (Ев. От Марка 4:18-19) [30].

Борьба за выживание для религии вполне естественна, она и должна быть такой, "будете гонимы за имя Моё". Первый же признак внутренне здоровой религии состоит в том, что она практически независима от государственных институтов. Истинная религия – это всегда подвижничество и вольнодумство относительно мирских законов и правил. Никакой царь или президент не выше истины [17]. Но, разумеется, интересы религии и государственной политики густо и тесно переплетались во все времена и всюду.

"В управлении государством мы создадим неразбериху... Мы незаметно будем способствовать самодурству чиновников, взяточников, беспринципности. Бюрократизм и волокита будут возводиться в добродетель... Честность и порядочность будут осмеиваться и никому не станут нужны, превратятся в пережиток прошлого. Хамство и наглость, ложь и обман, пьянство и наркомания, животный страх друг перед другом и беззастенчивость, предательство, национализм и вражду народов и, прежде всего, вражду и ненависть к русскому народу, всё это мы будем ловко и незаметно культивировать, всё это расцветёт махровым цветом" (1948) [18. С. 16].

Столь пространная цитата, рисующая страшные картины грядущего апокалипсиса для России, – какому автору, явно с больным воображением, она могла бы принадлежать? Ответ может удивить читателя: автором текста является А.У. Даллес (1893–1969), который в период 1942–1961 гг. работал, а затем возглавлял ЦРУ США, бывший человеком, безусловно, религиозным, исповедовавшим, кстати, иудаизм и являвшимся одним из руководителей американского масонства.

Автору приведённой цитаты приписывают (и в последние годы всё чаще подтверждается этот факт) составление такого документа, как План Даллеса, или Гарвардский проект, или проект "Анаконда", или "Комитет 300" и т.д. для нашей страны. Именно эти документы, имевшие статус государственных доктрин, содержали детальные планы насаждения в СССР, а затем и в России изощрённых коррупционных схем. План как слепок с "Протоколов собраний Сионских мудрецов", подлинность которых повсеместно отвергается, а сам документ, историками давно считающийся "фальшивкой", оказался на практике достаточно живучим и эффективным по силе своего воздействия.

Религиозные корни противодействия коррупции

Иудаизм. Но как сама иудейская, самая древняя религия относится к проблеме коррупции? Иудейская библия – это Талмуд и Тора, а десять Моисеевых заповедей стали основами других, более молодых и динамично развивающихся мировых религий. Кроме заповедей, Христианство и Ислам заимствовали и многие моральные принципы иудаизма из Торы (Пятикнижие Моисея), например, "не причиняй другому боль". В иудаизме гомосексуализм и скотоложство по-прежнему запрещены, даже если они не причиняют никакого вреда остальным, не участвующим в этих процессах людям. Интуитивно, без особого анализа деталей понятно, что такой запрет оправдан во многих отношениях.

Дело в том, что, будучи оторванным от остальных моральных требований, принцип "не причиняй зло" лежит в основе идолопоклонства. Твои отношения с идолом никого не касаются. Главное, чтобы ты не переступал границ чужой личной автономии, тогда всё будет хорошо. Но почему-то рано или поздно все системы идолопоклонства разваливаются, причиняя неопишемые страдания людям. Других примеров история просто не знает [19].

Требовать от законодателей введения законов против чѐрствости не имеет смысла. Всегда есть множество способов обидеть человека неподсудно. Да и сама система законодательства не искореняет равнодушие, хамство, наглость и пр., а занята совсем другим делом: законы стоят на охране порядка, т.е. направлены против дурных поступков, а не иницируют добрые поступки граждан. Может быть, поэтому наблюдается всеобщее падение нравов. Мораль деградирует даже в витринной цитадели законности – в США.

Американскую юридическую систему год от года пытаются укрепить, а мораль, наоборот, падает. Но поскольку система законности неразрывно связана с моральным климатом страны, то сила законности тоже катится вниз. Ибо не бывает такого события, чтобы коррозия морали, этики не затронула тех, кто стоит на охране порядка и нравственных устоев. Судьи, судящие людей за взятки, сами начинают лихоградошно брать взятки. Полиция и иные силовые структуры, борющиеся с преступностью, сами приобретают узнаваемо криминальные черты и окраску.

Таким образом, сознание личной выгоды перечѐркивает все преимущества возможного составления общественного договора¹. Именно по этой причине во всех без исключения странах растѐт уровень серьёзных правонарушений из года в год. Изучая динамику этого процесса, теоретически можно спрогнозировать для некоторых обществ дату, когда все их граждане переедут на более или менее постоянное жительство в тюремные камеры и лагеря. Если, конечно, исключить искренне религиозных людей, а также тех, кто принципиально честен изначально и/или а priori.

Уровень восприятия евреев, полученный и заданный на священной горе Синай, определяется как уровень Письменной Торы, которая действительно предлагалась Всевышним всем народам в виде Заповедных скрижалей (через посредничество братьев – Моисея и Аарона). В Торе, взятой на вооружение по разным причинам только евреями более 3,3 тыс. лет назад, нашли место 613 моральных принципов, установок и идей: не убивай, не кради, не лжесвидетельствуй, не обижай, не ставь камня перед слепым и т.д.

Все установки, сторожки представляют собой прямые указания – что надо делать и чего делать нельзя ни в коем случае. Прямые указания "делай" нужны для того, чтобы человеку в этом мире было хорошо. Запреты "не делай" нужны для того, чтобы ему не было там же плохо. Однако не вся человеческая боль, которая причиняется друг другу, подчинена Закону. Но в Заповедях прописан также и институт проклятий, которым могут быть подвергнуты те, например, "кто превратно судит пришельца, сироту и вдову", "кто берѐт подкуп, чтоб убить душу и пролить кровь невинную" и т.д.

В целом иудаизм относится к христианству как к своему "производному", "дочерней религии", призванной нести народам мира базовые элементы системы воззрений иудаизма. Руководство Московской Патриархии РПЦ старается подчѐркивать культурно-религиозную общность с иудеями. Многие элементы христианства напрямую заимствованы из иудаизма:

- так, церковный ритуал (т.е. собрание верующих для молитвы, чтения Писания и проповеди) заимствован из схем синагогального богослужения;
- некоторые христианские молитвы – это, по существу, переработка еврейских оригиналов, например, "Отче наш" (Каддиш);
- молитвенные формулы имеют еврейское происхождение – аминь (Амен), аллилуйя (Галилуйа), осанна (Хоша'на);
- некоторые христианские обряды преобразованы из еврейских, например, таинство крещения (обрезание и микве);
- главную священную книгу иудеев Танах (ТаНаХ – Еврейская Библия, Иудейская библия) христиане считают и своей священной книгой, называют её Ветхим Заветом, а дополнив текст Новым Заветом, составили свою Библию [20];
- Яхве (Ягве) – имя Бога Библии. Но поскольку употреблять имя Бога запрещено, то в иудаизме принято название Хашем, Адонай, Элогим² и т.д., а в христианстве Господь, т.е. Господин, Креатор (Creator – католическ.), Творец, Иегова и т.д.

Но вернёмся к Заветам. Если иудей на службе у государства/народа делает "ближнему своему" плохо, из корыстных соображений причиняет сознательно ближнему вред, замечен в лихоимстве, преодолевает и нарушает запреты, то для грешных душ

¹ В настоящее время основные проблемы, обозначенные во взаимоотношениях между государственной властью и гражданским обществом, анализируются Общественной палатой, которая является уже 13 лет высшим официальным представителем гражданского общества в РФ. Именно на Общественную палату при её создании возлагались надежды на содействие в борьбе с коррупцией и в укреплении межнационального мира посредством подготовки ежегодного доклада об эффективности антикоррупционной работы.

² Библейские имена собственные переданы в массоретском чтении Священного Писания по сефардскому произношению [21. С. 274]. Иудаизм признаѐт Священным Писанием 39 книг Ветхого Завета.

коррупционеров, преступивших Закон, Талмуд заблаговременно и красочно расписывает муки ада непосредственно в геенне огненной (Эруб., 19) [21. С. 531-532]. Особенно устрашающие сцены с детальным описанием непереносимых физических страданий предусмотрены для бесчестных судей и продажных секретарей, которые доподлинно согрешили в присутственных местах. В этом смысле мрачные инсталляции триптиха Х. Босха, точнее его правой створки "Музыкальный Ад", по сравнению с настоящими, леденящими душу адскими муками из Талмуда, иллюстрируют всего лишь комиксы для читателей с возрастной пометкой 12⁺.

Христианство (православие). Последние 27 лет экономических и политических свобод вновь стали временем испытания для российского народа. Сложившаяся в годы большевистского лихолетья бюрократическая система управления страной в последующие 74 года неуклонно продуцировала заметную коррупционную компоненту, которая в постсоветское время, к концу второго десятилетия XXI в. превратилась в доминирующий механизм государственной машины публичного управления и квазирыночного способа ведения хозяйственных операций. Особенно критическим стало общественное отношение к федеральным, региональным, местным, в том числе и национальным, элитам, которые сегодня сформировали вокруг себя порочные экономические кланы, зачастую связанные с организованной преступностью, одержимые жадной наживы и демонстративно упивающиеся своей безнаказанностью.

Государственная и муниципальная служба, и даже система местного самоуправления, сегодня в глазах общественности почти всегда выступают маркером не порядочности, стяжательства, предельно тесной интеграции с теневыми рынками, отмыванием денег, политикой ближнего и дальнего оффшора, ускоренным вывозом из страны капиталов и пр. Популярной для всевозможных анализов в СМИ и в исследованиях соответствующих узких специалистов стала своеобразная коррупционная триада: "распил, занос, откат". Проводя естественно напрашивающиеся здесь исторические параллели, любопытно вспомнить о громадном количественном росте бюрократического аппарата в Римской империи в поздних периодах её существования, когда христианство стало выходить из катакомб и приобретать решающее влияние.

Этот безудержный рост привёл, в конце концов, к тому, что государственные должности в Риме рассматривались как часть личной собственности, которую можно эксплуатировать. Неслучайно, как исторически параллельное место, в проекте Кодекса этики и служебного поведения работника МВД РФ, одобренного прежним министром этого ведомства Р.Г. Нургалиевым (2004–2012), взятка деликатно именовалась административно-статусной рентой. Правда, римский император Октавиан Август пытался противодействовать этому тренду и раздавал избирателям свои личные средства, чтобы они уже ничего не требовали от кандидатов на государственные должности, но безрезультатно. Разрушительное влияние коррупции было одной из главных причин распада Древнего Рима.

Лишённая внутренней христианской правды подобная внутренняя государственная политика, как правило, ведёт к духовному, а затем и к общественному оскудению и омертвлению социума. Как писал великий русский святитель Тихон Задонский (1724–1783), "...где нет жизни духовной, там смерть духовная, так же как, где нет жизни телесной, там телесная смерть. За смертью духовной следует смерть вечная, если душа не воскреснет истинным покаянием" [22].

Первым известным фактом коррупции было деяние христианского апостола Иуды Искарота, который предал (или просто продался, или совершил действие коррупционного характера) за 30 сребреников своего учителя Иисуса Христа (Евангелие от Матфея (27:4)). Хотя история этого вопроса сегодня далеко не очевидна, а полученные "кровяные" деньги были весьма невелики. На них в Новозаветные времена можно было приобрести лишь небольшой участок земли сомнительного качества (около одного гектара) в гористой местности близ древнего Иерусалима.

Автор настоящей статьи сделал уточняющие валютные расчёты по курсовым соотношениям за разные периоды времён и эпох, аргументирующие высказанные соображения: 30 сребреников (исходная база) = 120 серебряных римских денариев = 30 тетрадрахм = 120 драхм (в пересчёте на момент обмена валют – тирский статер ≈ иерусалимский сикль (Иудея – Южное Царство) ≈ шекель Израиля (Северное Царство) = 400 сестерциев = 4,8 золотых ауреуса = 1 200 ассам = \$5 000 [7]. Кстати, налоговая система древнего Израиля была самая продуманная, изощрённая и на порядок лучше организованная, нежели в самой римской метрополии. А сиклями осуществлялись в столице все налоговые платежи; именно эта валюта была целью большинства обменных валютных операций возле храмового портика, что, кстати, жёстко регулировалось и контролировалось Синедрионом.

Отметим, что надлежащая физическая форма нужна была первым христианским клерикалам (так сказать, волонтерам первого созыва) при ловле "человеков". Так, почти все апостолы у Иисуса Христа были вполне спортивными людьми, перемещаясь по 50 км в день в поисках новой паствы и пропитания. Особо выделялся Иуда Симонович Искарот – личность, безусловно, спорная, но он был любимым учеником Спасителя, Его доверенным лицом и добросовестным сотрудником, являлся надёжным казначеем апостолов первого созыва, носил тяжеленный ящик с денежной наличностью, осуществлял закупки всего необходимого для апостольского служения. Но некоторые свидетели утверждали, что Иуда подворовывал казённые деньги.

До работы с Иисусом (апостольского служения) замечен был как кинжальщик-зелот, видный участник освободительной борьбы против римского владычества в Иудее¹. Был самым физически сильным из апостолов. Так, в бросании самых тяжёлых камней на расстояние, по информации писателя Л.Н. Андреева, победил известного силача, самого могучего из учеников – апостола Петра (по-гречески – камень).

Конец Иуды был ужасен: предал ли он Христа из-за разочарования в его учении или так называемое предательство было инициировано самим Спасителем, – пусть об этом спорят клерикальные исследователи типа Этьена Кассе или светские писатели, создающие свои произведения в духе литературного эссе того же Л.Н. Андреева [23]. Во всяком случае, обнаруженные свитки пятого апокрифического Евангелия "От Иуды" [24] и Кумранские рукописи, которые могли бы пролить свет на эту запутанную историю, какого-либо доверия профессиональным историкам-исследователям и востоковедам не внушают.

Но вот, пусть читатель с воображением представит себе хлипкое дерево (по разным источникам – это береза, осина, ольха и даже рябина) у края пропасти, ветвь, на которую накидывается верёвочная петля, простирается уже непосредственно над пропастью. И никаких тебе табуретов для удобств, как не к месту будет сравнение с ванной Б.А. Березовского, или, со скорбной кончиной Роббина Уильямса, или с бывшим министром печати и экс-главой "Газпроммедиа" М.Ю. Лисиным (по некоторым сведениям, настоящим коррупционером) [25]. Вот как без уникальной физической подготовки, даже будучи достаточно сильным мужчиной, можно совершить суицид в таких неподобающих условиях ритуала? Вообразить это сложно; для такого действия нужны расторопные ассистенты.

Другой эпизод из иных апокрифических изданий также описывает деяния собственно коррупционного толка. Например, Симон, увидев, что "при возложении рук Апостольских передаётся Дух Святой", принёс апостолам деньги, т.е., по существу, взятку с просьбой: "...дайте и мне власть сию", на что апостол Пётр ответил ему: "Серебро твоё погубит тебе принесёт, поскольку ты помыслил получить дар Божий за деньги". Так свидетельствует об этом Книга деяний святых Апостолов (Деян. 8:18) [17].

Затем в течение тысячелетия европейского, уже христианского средневековья понятие "коррупция" приобретает исключительно церковное, каноническое значение как искушение, обольщение, дьявольский соблазн. Коррупция в трактовке и коннотации католического богословия оказывается проявлением безусловной греховности, поскольку, по апостолу Иоанну, "...грех и есть беззаконие".

Ислам. Вторая по значимости мировая религия также строго запрещает давать и получать взятки; суры и аяты канонической версии Корана – священной книги мусульман – недвусмысленно, в мусульманской традиции трактуют эти положения. Коран представляет собой свод высказываний, сделанных от имени Аллаха пророком Мухаммедом (Магомет, или Магомед, или Мохаммед, или Мухамад) и, согласно исламской догматике, эта книга является божественным руководством для человечества, последним Священным Писанием, ниспосланным самим Аллахом [26]. Тексты Корана увещивают читателя вести жизнь чистую и благочестивую.

Мусульмане принимают эту милость, придерживаются божественного руководства, следуют Его предписаниям, подчиняются Его велениям, избегают Его запретов и не преступают Его ограничений. Следование кораническим путём, по мнению приверженцев ислама, служит залогом счастья и преуспевания, тогда как, наоборот, отдаление от него порождает причины многочисленных невзгод и несчастий (Сура 4.6:155 аят). Божествен-

¹ Зелоты в Римской Иудее были закрытым обществом террористов, а для осуществления подрывной деятельности на этой имперской окраине нужны были, как и в наше время, денежные средства. Зелоты зарабатывали на свой террор, "крышуя" продажи жертвенных животных во время праздника Пасхи в Иерусалимском храме. Бичуя же торговцев в Божием Храме, Спаситель мира изгонял именно разбойников, которые превратили Дом Бога в вертеп, а не вообще лиц (индивидуальных предпринимателей), продававших сопутствующие храмовым ритуалам товары, работы и услуги.

ное руководство воспитывает мусульман в духе праведности, богобоязненности, благонравия, искренности, высокой нравственности и честности.

Пророк Магомет пользуется рассказом из Ветхого Завета об уничтожении городов Содомы и Гоморры для того, чтобы предостеречь врагов своих от греховности, распущенности, мздоимства и лихоимства и при этом уточняет: "...Ислам – не что иное, как возобновление "религии Аврамовой", веры этого истинного "друга Божия" (Сура 4, 124 аят). Пророк высказывал в своих первых речах расположение к исповедующим иудаизм, из которого он заимствовал существенные элементы для своего собственного учения.

И хотя текст Корана является, по мнению филологов, обрывистым, его канонический контент не содержит каких-либо ощутимых противоречий. Так, пророк Мухаммед говорил: "Проклятие от Всевышнего падёт на того, кто даёт взятку, и на того, кто берёт её" (Ибн Маджа). В другой версии данного хадиса сказано, что проклятие падёт и на посредника между ними (Ахмад ибн Ханбал). О запрете коррупции в Коране сказано следующее: "Не присваивайте незаконно имущество друг друга и не подкупайте этим {имуществом} судей, чтобы намеренно присвоить часть собственности {других} людей грешным путём" (Сура 2 "аль-Бакара", 188 аят).

Политический журналист В.Р. Соловьёв приводит в своей книге [27] любопытный пример специализации судей в российских арбитражных судах по конкретным пространственно-территориальным игрокам (ЮКОС, "Лукойл", "Башнефть" и пр.) с привязкой исхода судебного разбирательства к курируемым олигархами товарным рынкам: "И конечно, процент побед у этих коммерческих структур был удивительно высок". В контексте же термина зухд (этическое понятие Ислама, концептуально близкое философии аскетизма, предполагающее полный отказ от земных наслаждений и удовольствий) правоверному мусульманину-аскету настоятельно рекомендована крайняя осмотрительность в различении дозволенного и запрещённого религиозным законом.

Однако с отдельными положениями ислама верующим нужно скрупулёзно разбираться, а не просто слепо верить сложившейся коннотации некоторых догматов. Здесь важно определиться, что правильнее и где расставлять акценты: строго ритуальное исполнение религиозных обрядов или вдумчивое изучение законов Священных писаний?

Выводы

1. В заключение следует заметить, что основные мировые религии без исключения, а также одна из самых интересных афро-карибских религий ограниченного хождения – вуду, которая является эклектическим сочетанием верований других религий¹, из всех видов коррупции единодушно осуждают, в первую очередь, представителей судебной ветви государственной власти, т.е. коррумпированность непосредственно судейского корпуса – слугителей закона, а далее, по ранжиру, представителей бюрократического аппарата разных сфер управления всех уровней и территорий.

2. Автор статьи разделяет мнение специалистов, которые утверждают, что в принципе коррупция невозможна при отсутствии так называемой дискреционной власти, т.е. предоставления конкретному государственному органу или определённому чиновнику исключительного права действовать (бездействовать) по своему внутреннему убеждению, пониманию и усмотрению, но якобы в рамках закона, который он истолковывает, разумеется, по-своему. Таким образом, и в данном случае речь может идти не о бытовой коррупции, а о качестве чиновничьего аппарата и сопряжённой с существованием последнего упомянутой выше коррупционной "триады", т.е. попросту существования многоликого института взяток. И не является фигурой речи расхожая теза – не берущий взятки чиновник вызывает известное подозрение.

Уже почти официально рассчитывается в РФ ежегодный средний размер взятки и её динамика. Естественно, обложение узаконенных взяток налогом, как это предлагал в своё время харизматичный лидер ЛДПР, не улучшит ситуацию и никак не снизит коррупционные риски. Или обсуждаемые идеи стимуляция через систему однократных вознаграждений подачи заявлений о фактах коррупции/конфликтах интересов по примеру Древнего Рима как эпохи политеизма (с пантеоном узко специализированных богов), так и уже христианского периода, представляются весьма опасными именно для нашего общества. А вот провести надлежащий анализ (в духе деятельностной компаративистики [7])

¹ Параллели между конфессиями Вуду и Христианством настолько сильны, что не существует никакой вражды между этими двумя религиями, и во многих областях они мирно сосуществуют. Сегодня священники обеих религий работают рука об руку, чтобы помочь принести мир и процветание в Африку, на родину вуду. Более того, понтифик католической церкви Папа Римский Иоанн Павел II говорил о почёте, с которым он относился к практикующим вуду жрецам, признавая "основополагающую добродетель", присущую учению и верованиям вуду. Папа даже присутствовал на священной церемонии вуду в 1993 г., помогая скреплению добрейшего сосуществования этих двух, казалось бы, противоположных религий.

сравнительной эффективности метода "кну́та vs пря́ника" в борьбе с коррупциогенностью российскому Законодателю ещё только предстоит.

3. В связи с изложенным выше уничтожить коррупцию как феномен невозможно до тех пор, пока сохраняется возможность принятия субъективных решений публичными или должностными, даже глубоко религиозными, более того, воцерковлёнными, лицами в обход светского закона и/или Божьего Закона. Но разрозненные, нашумевшие и, несомненно, знаковые события коррупционного характера в уходящем году, в которых бесполезно искать конспирологические приметы, тем не менее, объединяются волей старой стервы "леди-истории" (не путать с исторической наукой и той самой пресловутой англичанкой), которая соблюдает свои, ей одной ведомые законы.

Россия же пока следует в фарватере собственного законодательства о борьбе с коррупцией, не торопится по разным причинам имплементировать и присоединяться к Конвенции Совета Европы о гражданско-правовой ответственности за коррупцию [28]. Так, временной лаг с момента подписания этой Конвенции 27.01.1999 до момента её ратификации в 2006 г. оказался непривычно значительным. А в отдельных случаях Законодатель даже понижает добротность нормативного акта, как это случилось, по оценочному суждению автора статьи, идя навстречу интересам избранных аффилированных структур и дополняя спорными поправками ст. 65 ФЗ-№ 44 "Порядок предоставления документации об электронном аукционе, разъяснений её положений и внесение в неё изменений" [29].

Список использованных источников

1. Программа и Материалы межвузовской научно-практической конференции "Коррупция как угроза безопасности личности, общества, государства", г. Пушкин – 8 декабря 2017 г. // Сб. науч. статей. Ч. 1. СПб.: Изд-во Первого пограничного кадетского военного корпуса ФСБ РФ, 2017.
2. Transparency International Secretariat Translation of: Corruption Perceptions Index 2017: Vicious circle of corruption and inequality must be tackled / https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017 (дата обращения: 27.02.2018).
3. Указ Президента РФ "О мерах по противодействию коррупции" от 19.05.2008 № 815. Федеральный закон Российской Федерации от 25.12.2008 № 273-ФЗ "О противодействии коррупции".
4. Общий ущерб от коррупции в России в 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.the-village.ru/village/city/situation/252183-corruption-russia-2016/> (дата обращения: 14.12.2017).
5. Бызов Л.Г., Семёнова Т.А. Голоса прошлого: в 2 т. Т. 2 / сост. Л.Г., Бызов, Т.А. Семёнова. – М.: Новый хронограф, 2017.
6. Скоробогатый П. ФАС уполномочен запретить // "Эксперт", 28 октября – 3 ноября 2013 г. – № 43 (873). – С. 26.
7. Цацулин А.Н. Экономический анализ. Стандарт 3 поколения. – СПб.: Питер, 2014. – 704 с.
8. Харитонов В.Н. Клиентелизм в государственной службе. Автореф. дис.... канд. социол. наук. – М., 2013. <http://www.dissercat.com/content/klientelizm-v-gosudarstvennoi-sluzhbe#ixzz56wVuPY5V/> (дата обращения: 13.02.2018).
9. Макурова Т. [и др.]. Петербургский бизнес просит контроля // Региональный деловой журнал "Эксперт Северо-Запад", ноябрь 2013. – С. 4-13.
10. Отчёт ВЦИОМ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bkg.ru/library/articles/?ELEMENT-ID=3195>. (дата обращения: 08.01.2018).
11. Средний размер взятки вырос в России за год почти в три раза Интерфакс, 03.09.2015; ©РИА "Новости". URL: https://ria.ru/lenta/organization_Interfaks/ (дата обращения: 15.01.2018).
12. Палажченко П. Англо-русский словарь общей лексики (Несистематический Словарь). – М.: АБВУУ, 2008. – 100 тыс. статей.
13. Библия. Ветхий Завет [Электронный ресурс]. URL: <http://duhpage.sed.lg.ua/Azy/Bible/Old/vtorozakonie.htm>. (дата обращения: 27.11.2017).
14. Флоренский П.А. Столп и утверждение Истины. Опыт православной теодицеи в двенадцати письмах. Т. 1. – М., 1990. – С. 22-23.
15. Особое мнение Кураева А. [Электронный ресурс]. URL: <https://echo.msk.ru/programs/personalno/2109446-echo/#mmread/> (дата обращения: 14.12.2017).

16. [Электронный ресурс]. URL: <http://vita-schola.ru/duhovnye-praktiki/silaskezy.html/> (дата обращения: 01.01.2018).
17. Мещеряков Д.В. Возникновение и развитие коррупции // Гуманитарные научные исследования. 2016. № 10 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2016/10/16705>. (дата обращения: 28.11.2017).
18. Себов Г.Ф. Финал катастрофы. – М.: Витязь, 2000.
19. Свирский Е. Свобода и выбор: методическое пособие. Ч. 1. – Иерусалим: Изд-во Университета Духовного наследия, 1997.
20. Танах [Электронный ресурс]. URL: <http://www.moshiach.ru/sait/projets/5074.html/> (дата обращения: 26.12.2017).
21. Еврейская энциклопедия: в 16 т. Т. 1. – СПб.: Изд-во Брокгаузъ-Ефронъ. – М.: Издательский Центр "Терра", 1991.
22. Коледич Е.Н. "Сокровище духовное, от мира собираемое" Тихона Задонского. Особенности поэтики. LAP Lambert Academic Publishing, 2014.
23. Андреев Л.Н. Иуда Искарот и другие. – СПб.: Вита Нова, 2009.
24. Панас Г. Евангелие от Иуды: апокриф: роман. – М.: Радуга, 1987.
25. Доклад полиции раскрывает обстоятельства смерти Михаила Лесина // Инопресса [Электронный ресурс]. URL: <https://echo.msk.ru/blog/echomsk/2105468-echo/> (дата обращения: 07.12.2017).
26. Коран [Электронный ресурс]. URL: <http://koran.su/2:188/> (дата обращения: 07.12.2017).
27. Соловьёв В.Р. Империя коррупции. Территория русской национальной игры. – М.: Эксмо, 2012.
28. Конвенция о гражданско-правовой ответственности за коррупцию (ETS № 174) (рус., англ.) [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901858911/> (дата обращения: 25.12.2017).
29. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 29.12.2017) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/573e8d1b7bfb3e86383b42db5a387aa3644cb676/. (дата обращения: 01.01.2018).
30. Евангелие от Марка. Вторая книга Нового Завета // <http://www.patriarchia.ru/bible/mk/4:18-19>. (дата обращения: 16.03.2018).
31. Соложенцев Е.Д. Топ-экономика. Управление экономической безопасностью. – СПб.: Троицкий мост, 2016. – Гл. 2. – С. 125-139.

III. ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА. ЛОГИСТИКА

УДК 316.482

A.A. Butina

FEATURES OF CONFLICTS BETWEEN THE SUBJECTS OF THE MARKETS

One of the most effective formulas of relationships in business is a situation where all participants in these relationships remain "in the winning position." That is, the needs, desires and needs of market participants should be met, but the real relationship is far from this idealized model. All companies in the course of their activities are forced to face such phenomena as conflict situations, solutions and the solution of which may require high skills, patience, as well as the ability to compromise all parties to the conflict.

This article is devoted to the peculiarities of conflict and conflict situations in the market between partner companies in the course of joint business management, as well as in relations with potential and real clients.

Keywords: conflict, conflict situation, conflict prevention, customer relations, cooperation between partner companies, distribution channels, marketing activities.

А.А. Бутина¹

ОСОБЕННОСТИ КОНФЛИКТОВ МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ РЫНКОВ

Одна из самых эффективных формул взаимоотношений в бизнесе – это такая ситуация, когда все участники данных отношений остаются "в выигрыше". Т.е. потребности, желания и нужды субъектов рынка должны быть удовлетворены, однако реальные отношения далеки от данной идеализированной модели. Все компании в ходе своей деятельности вынуждены столкнуться с такими явлениями, как конфликтные ситуации, решения и выход из которых могут потребовать высокой квалификации, терпения, а также способности идти на компромиссы всех сторон конфликта.

Данная статья посвящена особенностям конфликта и конфликтных ситуаций на рынке между компаниями-партнёрами в ходе совместного ведения бизнеса, а также в отношениях с потенциальными и реальными клиентами.

Ключевые слова: конфликт, конфликтная ситуация, предотвращение конфликтов, взаимоотношения с клиентами, сотрудничество между компаниями-партнёрами, каналы распределения, маркетинговая деятельность.

Конфликт – есть социальное противоречие, форма реальных связей в обществе, которые отражают взаимодействие индивидуумов, отношения между социальными группами и общностями при несовместимости, несовпадении их нужд и потребностей, а также ролей и мотивов. Везде, где действуют люди, практически всегда проявляются конфликтные ситуации.

Конфликты в организации – это определённая форма противоречий интересов, которые возникают в процессе коммуникации между людьми при решении вопросов как личного, так и производственного порядка.

Конфликтные ситуации проявляются между:

- сотрудниками;
- покупателями и продавцами;
- руководителем и подчинённым;
- фирмой и поставщиками;
- фирмой и другими участниками рынка.

В рамках данной статьи будут рассмотрены конфликты между компаниями и потребителями и между компаниями и партнёрами в каналах распределения.

¹ Бутина А.А., старший преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Butina A.A., Senior Lecturer of the Department of Management and Marketing; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

E-mail: alina-butina@yandex.ru

Конфликтные ситуации, которые могут возникать между организацией, а именно её сотрудниками, и непосредственно клиентами могут оказать существенное влияние не только на взаимоотношения между отдельно взятым покупателем или потребителем товаров (услуг) компании, но и на её репутацию и финансовое положение в целом. Это явление встречается повсеместно в сфере коммерции. Неудовлетворённые нужды и потребности клиента могут спровоцировать самые нежелательные решения со стороны клиента компании, например, о смене партнёра. Клиент может отказаться от услуг данной компании и начать пользоваться услугами компании-конкурента.

При проведении анализа сущности конфликта можно с уверенностью сказать, что в большинстве случаев при возникновении ситуаций непонимания, противостояния во мнениях между клиентом и компанией конфликта можно избежать, поскольку конфликт является следствием именно неправильных действий с обеих сторон, а не объективных причин извне.

Навык сотрудников и руководителей организации распознать возможное появление конфликтной ситуации, определить предпосылки её возникновения, выбрать грамотную стратегию поведения – один из основополагающих профессиональных качеств сторон для успешного и взаимовыгодного сотрудничества. Данное качество особенно необходимо для работы в торговом предприятии, где происходит тесное общение и взаимодействие с потенциальными клиентами. Владение навыками межличностных отношений, знание основ психологии и конфликтологии на сегодняшний день являются не менее важными для сотрудников, чем обладание профессиональными характеристиками.

Одними из известнейших лозунгов не только торговли, но и ведения бизнеса в целом являются фразы "клиент всегда прав", или "потребитель-король, и главная задача компании – удовлетворить желания короля". Эти аксиомы бизнеса являются крайне актуальными и по сей день. Суть данных изречений заключается в том, что если клиент оплачивает товар или услугу компании, то он приносит прибыль компании в целом и заработок каждому из её сотрудников в частности, поэтому клиент имеет право требовать, чтобы его запросы были удовлетворены в полном объёме. Если потребитель будет полностью доволен товаром, то впоследствии он ещё раз воспользуется услугами компании, следовательно, есть вероятность перехода из разряда обычного клиента в постоянного или лояльного по отношению к компании. Это означает, что он будет приносить организации стабильный уровень доходов.

Однако, фразу "клиент всегда прав" не следует воспринимать как непреложное правило применительно к возникновению конфликтных ситуаций в отношениях с потребителями. Не всегда претензии и рекламации потребителей являются обоснованными и объективными, не всегда следует безоговорочно обвинять сотрудников в провокации конфликта. Клиент, в силу различных психоэмоциональных особенностей личности субъективно воспринимает сложившиеся предконфликтные ситуации, что не является справедливой оценкой конфликта в целом.

Несомненно, права обеих сторон конфликта различны. Потребитель имеет право высказать претензии относительно взаимоотношений с организацией в процессе купли-продажи. Что касается сотрудников, которые представляют интересы всей компании-партнёра, то им необходимо выслушать мнение клиента и постараться предложить наиболее предпочтительный выход из создавшегося непонимания, найти путь улаживания конфликтной ситуации. Создание "видимости" правоты потребителя также является одним из факторов сглаживания конфликтных ситуаций.

В качестве объекта рассмотрения конфликтных ситуаций между организацией и клиентом автором статьи был выбран рынок B2C, а именно деятельность розничных торговых предприятий и межличностные отношения между сотрудниками компаний и потребителями.

На сегодняшний день, розничная торговля в Российской Федерации занимает очень значительную долю на внутреннем рынке, вследствие чего наблюдается рост данной сферы экономики. В результате широкого распространения розничных торговых сетей возникает и огромное число конфликтов с клиентами.

На торговых предприятиях конфликты довольно часто бывают вызваны целым рядом причин, а именно: несогласованность мнений сторон, несовместимость ценностей, подходов, оценок, нарушение регламентов деловой этики ведения бизнеса, неудовлетворительные взаимоотношения с точки зрения процесса коммуникации и т.д. Все эти причины можно условно сгруппировать в 2 группы: субъективно-личные и объективные.

Объективные причины возникновения конфликта возникают в большинстве своём из-за низкого качества товара, недостаточных условий продажи, т.е. это такие причины, которые непосредственно от продавца не зависят.

К субъективно-личностным причинам возникновения конфликта можно отнести особенности поведения клиента или продавца, а именно раздражительность, агрессивность, грубость в общении, невнимательность и т.д. Ликвидация вышеназванных причин напрямую зависит от усилий как продавца, так и потенциального покупателя, от их культуры и самоконтроля при возникновении предпосылок к конфликтной ситуации. В большинстве случаев субъективно-личностные причины появления конфликта носят ситуативный характер, т.е. возникают случайно, из-за небольшой мелочи, малозаметного эпизода.

При совпадении этих двух групп причин: субъективно-личностных и объективных создаётся благоприятная почва для появления конфликта. Продавец, как наиболее заинтересованное лицо в ликвидации конфликта, должен или постараться предвидеть его и предотвратить нависшую угрозу, или попытаться преодолеть его в кратчайшие сроки и с минимальными "потерями".

Существует целый ряд рекомендаций и правил поведения обеих сторон конфликта для его устранения. В основном, при принятии торгового сотрудника на работу работодателю необходимо оценить личные качества соискателя, в том числе и конфликтность, именно этот показатель позволяет определить, как будет вести себя тот или иной сотрудник при возникновении конфликтных ситуаций с потенциальным клиентом в ходе совершения последним купли-продажи.

В первую очередь продавец должен устранить психологический барьер между ним и конфликтующим потребителем, что позволит им достичь взаимопонимания. Когда клиент чувствует, что его права ущемлены, он воспринимает предконфликтную ситуацию односторонне и может усугубить её, доведя до полноценного конфликта. Продавец в конфликтных ситуациях выступает в роли психолога и старается нивелировать эмоциональное возбуждение клиента, проявляет гибкость в своём поведении.

Существует несколько стратегий для успешного преодоления конфликтов между потребителем и продавцом: игнорирование, уступка и приспособление, ответная агрессия и активное противодействие, поиск сотрудничества.

Первая стратегия продавца при возникновении конфликта – это игнорирование. Заключается данный метод в том, что эмоциональная вспышка клиента остаётся незамеченной продавцом, т.е. продавец намеренно не замечает "взрыв", выпады, упрёки оппонента в свою сторону. В некоторых случаях невозмутимое спокойствие продавца несколько успокаивает потребителя. После этого диалог и нормальные взаимоотношения между конфликтующими сторонами восстанавливаются. Однако в случае применения данной стратегии результат её применения может быть абсолютно противоположным ожидаемому. Невозмутимость продавца может спровоцировать потребителя на более активные и агрессивные действия. В данном случае продавец может прибегнуть ко второй стратегии предотвращения конфликта.

Уступка и приспособление заключаются в том, что продавец готов идти на компромисс и согласиться с претензиями и требованиями клиента, порой даже необоснованными. Продавец старается сохранить деловое русло начавшегося разговора. Он готов принять "огонь" на себя, приспособиться к поведению возмущённого клиента.

Ответная агрессия и активное противодействие как метод нейтрализации конфликта состоит в решимости продавца осуществить ответные действия по отношению к клиенту. В рамках данной стратегии компромиссы исключаются. Продавец не уступает и не улаживает возникшее непонимание. Он использует агрессию как средство самозащиты. С точки зрения покупателя данная стратегия оказывается действенной, потребитель, получив отпор, несколько умиряет свой пыл и желание продолжать конфликтовать. Однако в большинстве случаев данный способ только поощряет клиента на более агрессивные действия по отношению к продавцу.

Последней стратегией можно назвать поиск сотрудничества. Из всех вышеназванных стратегий предупреждения конфликта и улаживания конфликтных ситуаций данный метод является наиболее конструктивным. С одной стороны, продавец не остаётся безучастным к текущей ситуации, однако его активность направлена не на отпор клиенту, а на поиск причин конфликта, его повлёкших. Основная цель данной стратегии – сохранить партнёрские отношения с клиентом, диалог с ним. В рамках данного метода продавец может прибегнуть к компромиссу, уступить потребителю. Идеология торговли построена на данном способе взаимоотношений продавца и покупателя, продавец как активный деятель данных отношений должен вести конструктивный разговор с клиентом для создания взаимовыгодных отношений с ним.

Большинство конфликтов проходит через следующие этапы. Сначала происходит временное отступление, т.е. продавец выслушивает претензии и недовольства клиента,

даёт ему высказаться. На данной стадии клиент, выразивший свои рекламации, может закончить конфликт, истратив свой гнев. На следующей стадии продавец оказывает мягкое сопротивление, а именно он осознаёт суть недовольства клиента и постепенно начинает высказывать свою позицию по сложившейся ситуации. На третьем этапе происходит разрешение противоречий, т.е. причины возмущения клиента устраняются или смягчаются при помощи конструктивного поведения продавца. На последнем этапе нивелирования конфликта осуществляется "эмоциональная разрядка" всех участников конфликта. Оцениваются результаты договорённостей, которых удалось достичь в ходе устранения конфликтных ситуаций.

Исходы конфликтных ситуаций могут быть следующими: разрешение, частичное разрешение и возвращение к исходному состоянию.

Полное разрешение наступает только в случае, когда спор или конфликт выигрывает один из соперников. Частичное разрешение имеет место тогда, когда обе стороны конфликта достигают компромиссного решения ситуации. Возвращение к исходному состоянию осуществляется, когда какое-либо событие или происшествие прерывает протекание конфликта. При отсутствии препятствий конфликт продолжается.

При взаимодействии со своими партнёрами по бизнесу компания также должна осуществлять деятельность по предотвращению и ликвидации конфликтов, возникающих в ходе этих взаимоотношений.

В рамках данной статьи автором была рассмотрена сущность конфликтов между компаниями-партнёрами в каналах распределения. Под каналом распределения подразумевается одна или несколько компаний-торговцев как оптовых, так и розничных, каждая из которых ведёт отдельный бизнес по проведению товародвижения и основной целью преследует максимизацию своей прибыли. Однако ни один участник канала сбыта не обладает достаточной властью над остальными игроками в цепочке распределения. Всем участникам канала распределения необходимо достаточно тесно взаимодействовать друг с другом на правах сотрудничества в целях поддержания высокого уровня прибыли и объёма продаж, так как от каждого из дистрибьюторов зависит успех канала распределения в целом. Каждый субъект канала сбыта должен выполнять целый ряд определённых функций для нормального функционирования всего канала. В связи с этим могут возникать конфликтные ситуации между участниками, вследствие несогласия с той или иной ролью, выделенной ему в канале распределения. Также конкуренция имеет немаловажное значение как причина появления конфликтных ситуаций.

Конфликты, которые появляются между производителем и посредником (дистрибьютором), напрямую связаны со спецификой их деятельности. Производитель, в первую очередь, оценивает процесс торговли как консультативный процесс, а именно: установление прямого контакта с потенциальным покупателем, демонстрация товара клиенту, информирование потребителя, убеждение клиента в необходимости покупки товара и наконец – совершение покупателем процесса купли-продажи, заключение договора и т.д. Производитель концентрирует все свои усилия на придании товару конкурентных преимуществ, совершенствуя технические, эксплуатационные характеристики товара. С точки зрения посредника, клиент – главная ценность, конкурентные преимущества товара зависят от установления взаимовыгодных отношений с потенциальным потребителем товара (услуги), а также доступности его на рынке. Если проводить сравнение направлений деятельности производителя и дистрибьютора, то производитель нацелен на искомый сегмент рынка, тогда как посредник – на нужды и потребности отдельно взятого клиента или небольшой группы потребителей. Именно из-за подобных различий на рынке во взаимоотношениях между партнёрами возникают конфликты.

Конфликты в каналах сбыта происходят на 2 уровнях: вертикальный и горизонтальный конфликты.

Горизонтальный конфликт в маркетинговых каналах распределения появляется между несколькими участниками каналов одного уровня (между оптовиками, дилерами и т.д.). Например, дилеры легковых автомобилей могут выражать недовольство тем, что другие дилеры используют более агрессивную маркетинговую политику, активную коммуникационную политику, или тем, что они осуществляют свою деятельность за пределами территорий, закреплённых за ними. Данный тип конфликтов возникает в основном на тех рынках и в тех каналах распределения, где отсутствует право эксклюзивной поставки и продажи товаров.

Вертикальный конфликт означает, что недовольство появляется между участниками одного канала сбыта, например, между производителем и дилером, производителем и дистрибьютором и т.д.). Производитель может стать потенциальным конкурентом посредника, открыв фирменный магазин, тем самым происходит перераспределение потре-

бителей между игроками. Розничный посредник может начать выпускать товары под собственной торговой маркой, которые составят конкуренцию товарам поставщика.

В случаях, когда компания имеет несколько каналов распределения для различных целевых сегментов, ценовых ниш, избежание конфликтов достигается использованием дифференцированных ценовых ориентиров, брендов, продукции для каждого канала сбыта.

Лидеры каналов сбыта в большинстве своём занимаются решением конфликтов между всеми участниками канала. Однако каждый субъект канала распределения должен представлять собой часть единого механизма. Конфликты не способствуют процветанию канала в целом и каждого участника в частности. Для снижения конфликтных ситуаций часто применяются вертикальные маркетинговые системы, которые позволяют наладить тесную связь между всеми звеньями процесса товародвижения, а также уменьшить наценку на продаваемые товары (услуги), обеспечить эффективную политику продвижения, обеспечить стабильность канала сбыта и способствовать формированию здоровой конкуренции на тех рынках, где уже присутствуют крупные сбытовые каналы.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что во взаимоотношениях между компаниями-партнёрами, между компаниями и клиентами регулярно возникают конфликты, которые, прежде всего, зависят от способности руководителей, сотрудников и клиентов компаний эффективно ими управлять, а также заинтересованности в достижении общих целей. Опыт преодоления конфликтов совместными усилиями открывает новые пути избегания и устранения трудностей в будущей взаимовыгодной деятельности.

Список использованных источников

1. Багиев Г.Л. Маркетинг: Учебник для вузов. 4-е изд. Стандарт третьего поколения / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич. – СПб.: Питер, 2012. – 560 с.
2. Бест Р. Маркетинг от потребителя / Роджер Бест; [пер. с англ. Сергея Памфилова и Натальи Брагиной; под ред. Павла Миронова]; Стокгольмская школа экономики. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 760 с. – (Книги Стокгольмской школы экономики).
3. Глазл Ф. Конфликт-менеджмент. Настольная книга руководителя и консультанта / Пер. с нем. – Калуга: Духовное познание, 2012. – С. 61.
4. Зигерт В., Ланг Л. Руководить без конфликтов / Пер. с нем. – М.: Экономика, 2013. – 351 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – СПб.: Питер, 2014. – 816 с.: ил. – (Серия "Классический зарубежный учебник").
6. Пригожин А.И. Методы развития организаций / А.И. Пригожин. – М.: Изд-во МЦФЭР, 2014. – 863 с.
7. Шарков Ф.И. Общая конфликтология: Учебник для бакалавров / Ф.И. Шарков, В.И. Сперанский; под общ. ред. засл. деят. науки РФ Ф.И. Шаркова. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2015. – 240 с.
8. Шведова И.А., Кузнецова Т.Е. Книга директора по маркетингу производственного предприятия. – СПб.: Питер, 2012. – 432 с.

IV. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ СФЕРЫ УСЛУГ

УДК 318.14.015

A.V. Chaikovskaya, A.Yu. Golinskaya

MODERN CHARACTERISTICS OF THE REGIONAL MANAGEMENT OF TOURISM DESTINATIONS

In article the concept "region", "tourist destination", given and compared the definition of territorial development of tourism foreign and domestic researchers.

Keywords: tourism; region; tourist destination; territorial development of tourism.

А.В.Чайковская¹, А.Ю. Голинская²**СОВРЕМЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТСКИМИ ДЕСТИНАЦИЯМИ**

В статье рассматриваются понятия "регион", "туристская дестинация"; даются и сравниваются определения развития территориального туризма зарубежных и отечественных исследователей.

Ключевые слова: туризм; регион; туристская дестинация; территориальное развитие туризма.

Определение "регион", как правило, соединяется с определением "территория" и подразумевается равно как некоторое ограниченное место.

Главным элементом каждого исследования территориального учреждения туризма и рекреационной работы представляется туристское зонирование [1].

Некоторые популярные учёные полагают, что область представляется не только лишь подсистемой общественно-финансового ансамбля государства, но и сравнительно независимой его долей с оконченным циклом воспроизводства, специальными конфигурациями и проявлениями особых отличительных черт протекания общественных и финансовых действий.

В русской академической литературе в качестве синонима термина "регион" применяется слово "район". Хотя тот и другой термин отображают одно представление, наиболее многоцелевым представляется слово "район", а не "регион".

Часто применяется с целью обозначения более больших геополитических, экономико- и физико-географических территориальных таксонов (перед группой "таксон" имеется в виду категория предметов, сопряжённая одинаковостью качеств и особенностей).

В русской географической науке применяется огромное число дефиниций района (области), однако всегда они обладают едиными признаками.

К данным чертам допускается причислить: единство и неповторимость местности, её генетическую целостность, связь и взаимовлияние производящих её частей, присутствие действий функционирования и формирования, преобладание и немалую стойкость внутренних взаимосвязей.

Таким образом, например, Ю.Д. Дмитриевский устанавливает туристский участок равно как зону, владеющую некоторыми свойствами аттрактивности и гарантированную туристской инфраструктурой и концепцией учреждения туризма [3].

Российские учёные экономики туризма делают отличное предложение разобщить определения "туристский регион" и "туристская дестинация".

Туристская область – наиболее глубокое представление согласно взаимоотношению к туристской дестинации.

Туристская область имеет возможность содержать в себе некоторое количество туристских дестинаций.

К примеру, туристская область конкретной страны содержит в себе подобные туристские дестинации равно как столица, город и т.д.

¹ Чайковская А.В., доцент кафедры экономики и предпринимательства, кандидат экономических наук; Балтийская академия туризма и предпринимательства, г. Санкт-Петербург

Chaikovskaya A.V., Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship, PhD in Economics; Baltic Academy of Tourism and Entrepreneurship, St. Petersburg.

E-mail: sasha_chaikovska@list.ru

² Голинская А.Ю., магистрант международного колледжа (университета) менеджмента; г. Сидней, Австралия
Golinskaya A.Yu., Master student; International College of Management, Sydney, Australia

E-mail: ay.golinskaya@gmail.com

Туристская область имеет возможность содержать в себе разные дестинации равно согласно как собственной масштабности, так и согласно собственному туристскому предназначению.

Вопрос разделения "туристского региона" и "туристской дестинации", согласно аспекту масштабности, описывается в типологии Ф. Котлера (макродестинации и микродестинации).

Всемирная туристская система (ЮНВТО) устанавливает туристскую область равно как зону, которая обладает высокой сетью специализированных построек и услуг, нужных с целью учреждения развлечения либо выздоровления. Из этого следует, что туристская область должна быть независимой и обладать всегда требуемыми постройками, т.е. туристская область обуславливается равно как местоположение, имеющее туристские постройки и сооружения, какие избирает путешественник либо категория путешественников и какие производятся поставщиком услуг.

Таким образом, туристская область – это задача поездки и туристская продукция одновременно.

Центральная концепция подобного расклада заключается в том, что в случае, если общество никак не перестраивается с "региона генерации туристов" в "туристскую дестинацию" и обратно, то в таком случае обеспечение разного диапазона услуг напрасно, равно как и само событие "туризм" никак не появляется.

Туристская дестинация в основном описывается равно как инертный компонент туристской организации, с каковым совершаются перемены перед влиянием внешних условий.

В эту категорию входят географически-региональный, финансовый, инфраструктурный и энергоресурсный элементы концепта "туристская дестинация".

Регион – это непростая концепция, в которой всегда составляющие взаимодействуют и взаимовлияют равно как одобрительно, так и негативно.

Уровень подобного воздействия находится в зависимости с возможностями района – равно как ресурсного, так и финансового и общественно-политического.

Любая область содержит собственные характерные черты, которые, в собственную очередь, сформировывают особые необходимости, круг интересов, миссии, модификации и стратегии областного формирования.

Туризм представляется не только лишь финансовым, но в то же время общественным, развитым, природоохранным и общественно-политическим феноменом.

Туристская дестинация – это комплекс туристских продуктов, созданных в основе туристских ресурсов инфраструктуры установленной местности, которая в свою очередь специализирована с целью установленных категорий покупателей, а кроме того, фиксированную во времени и месте [4].

Необходимо заметить, что с целью осмысления сути действий областного формирования и течений единого применения ресурсов туристской дестинации крайне массовым представляется конкретное разделение определений "развитие" и "рост".

Развитие туристской дестинации – это высококачественные перемены в промышленности туристского района, соседних секторах экономики и в областной экономике в целом.

Масштабы туристской сферы и конкурентная борьба на рынке принуждают множества операторов туристского рынка содействовать и создавать объединённый хитрый проект формирования туризма в дестинации [5].

Дестинации имеют все шансы быть в наиболее конкурентоспособных условиях и успешным сосредоточением общих стараний.

Кроме этого, совокупный аспект к формированию туризма и продвижению района даёт возможность партнёрам согласовывать собственную политическую деятельность и воздействия в рамках района, создавать и вводить события, какие могут помочь району составлять конкуренцию у покупателей.

Задачи туристского формирования встают, равно как норма, перед ареалами с формирующейся экономикой, или перед экономически сформированными ареалами, согласно другим обстоятельствам, отсутствующим либо недостаточно увиденным в туристической карте света. Планы областного туристического формирования постоянно предполагают формирование общественного туризма, потому как особая индустрия путешествий никак не владеет необходимым потенциалом с целью интенсификации финансового увеличения.

Концепция формирования туристской дестинации, согласно Ф. Котлеру, "...требует с местности исследования регулярной и долговременной рекламной стратегии, обращённой в поднятие и усовершенствование первоначально свойственных и воз-

можных качеств территории либо района...." [2]. Основной ценностью в формировании такого рода стратегии представляется формулировка особой целенаправленной категории, в какую зона и обязана сосредоточить собственные ресурсы.

В обстоятельствах нарастающего формирования туризма в единичном районе (к примеру, в местности Псковской области), стабильного формирования экономики района в целом, рядом присутствия установленных посылов с целью последующего увеличения туристской сферы появляется потребность в установлении приборов умного формирования и продвижения дестинаций на рынке туристских услуг.

Формирование и осуществление подобного расклада формирования туристской дестинации направлено на отбор конкурентоспособных положительных сторон области туризма определённых ареалов и формирование их в продолжительном будущем. Основной целью представляется активизированное глубокое формирование иммиграционного туризма в районе, коммерциализация ресурсов района с целью туристского рынка, повышение иммиграционных туристских потоков, повышение притока валютных средств от туризма в областную экономику.

Список использованных источников

1. <http://pulib.if.ua/part/1321>.
2. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И., Хайдер Д. Маркетинг мест. – СПб., 2010.
3. Дмитриевский Ю.Д. Туристские районы мира. – М., 2014.
4. Быстров С.А., Воронцова М.Г. Туризм: макроэкономика и микроэкономика. – СПб.: "Издательский дом Герда", 2012.
5. Джанджуазова А. Туристская дестинация – М.: Издательский центр "Академия", 2012.

V. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ. МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ

УДК 65.01

A.Ya. Alekseeva, Salko D.Yu.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

The effective development of modern economy directly depends on the level of development of innovation processes. Therefore, the only possible way of development in the modern economy is the innovative way of developing organizations of all forms of the Russian Federation, based on the growth of human resources, on knowledge, on changing the economic structure in favor of high-tech industries. All the developed countries of the world use such a method in modern conditions.

The article examines the advantages of small and medium-sized businesses in the innovation field, the main problems and prospects for innovative development, its strategy, a set of measures to stimulate innovative enterprises in Russia.

Keywords: innovative development, innovation, innovation strategy, business, economics.

А.Я. Алексеева¹, Д.Ю. Салько²

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Эффективное развитие современной экономики напрямую зависит от уровня развития инновационных процессов. Поэтому единственным возможным способом развития в современной экономике становится инновационный способ развития организаций всех форм Российской Федерации, основанный на росте человеческих ресурсов, на знаниях, на изменении экономической структуры в пользу высокотехнологичных отраслей. Такой способ в современных условиях используют все развитые страны мира.

В статье рассматриваются преимущества малого и среднего бизнеса в инновационной области, основные проблемы и перспективы инновационного развития, его стратегия, был предложен комплекс мероприятий для стимулирования инновационных предприятий в России.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновация, инновационная стратегия, бизнес, экономика.

Современная экономика ориентирована на инновационное развитие для эффективного функционирования экономических субъектов, осуществляющих прогрессивные изменения, основанные на результатах научно-технического прогресса. Для повышения конкурентоспособности производимых продуктов, поддержания высоких темпов экономического развития и высокого уровня доходности необходимо внедрение инноваций в экономическую жизнь.

Область малого и среднего бизнеса наиболее привлекательны в этом процессе, так как они имеют бесспорные преимущества при реализации инновационных проектов:

1. Малые и средние предприятия приближены к поставщикам и потребителям рынка больше, чем крупные организации, так как быстрее адаптируются к их потребностям и могут предоставлять услуги особого характера.

¹ Алексеева А.Я., магистрант кафедры менеджмента и маркетинга; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Alekseeva A.Ya., Undergraduate of the Department of Management and Marketing; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

E-mail: Msslx@mail.ru

² Салько Д.Ю., доцент кафедры менеджмента и маркетинга, кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург

Salko D.Yu., Associate Professor of the Department of Management and Marketing, PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg

E-mail: SalkoDmitriy@yandex.ru

2. Малые организации – это начальная платформа для создания крупных предприятий, а их инновационный характер будет одним из важнейших факторов эффективности деятельности.

3. Относительно низкий уровень расходов на создание и развитие инновационных малых и средних предприятий снижает порог их входа на рынок.

4. Перспектива участия высококвалифицированных специалистов, которые намерены реализовать коммерциализацию результатов своих научных исследований, разработок и пр.

Несмотря на все преимущества и перспективы процесса инновационного развития организаций, имеется ряд проблем управления данным процессом. Рассмотрим основные проблемы инновационного развития предприятий в России (Табл. 1):

Таблица 1 – Основные проблемы инновационного развития предприятия

Проблемы	Причины
Недостаточное развитие законодательства	Отсутствие нормативно-правовых документов, которые регулировали бы инновационную деятельность
Низкая инновационная восприимчивость	Многие предприятия "сопротивляются" инновациям
Отсутствие государственной политики по подготовке специалистов в сфере реализации инноваций	Специалисты не могут рассмотреть в научной разработке коммерческий продукт и грамотно реализовать процесс его коммерциализации
Недостаточное финансирование	Ограниченность собственных денежных средств и недостаточная поддержка государства
Отсутствие квалифицированных кадров	Отсутствие квалифицированных кадров для результативного управления инновационной деятельностью, не имеющих специальные навыки и знания
Сложность организационных процессов и возрастающая роль менеджмента	Руководители не заинтересованы осуществлять инновационную деятельность
Недооценка потенциала персонала	Генераторами идей очень часто служат сотрудники, но они остаются не услышанными
Отсутствие современной базы для внедрения разработок	У отечественных организаций нет современной базы для внедрения разработок по причине износа или отсутствия оборудования

Изучив основные проблемы инновационного развития деятельности предприятий, предлагаем, для успешного функционирования малых и средних предприятий, первым делом организовать создание инновационной инфраструктуры поддержки: технополисы, технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные центры, центры передачи технологий и т.д. На практике в России недостаточно реализованы технопарки, основанные на базе крупных промышленных предприятий с участием научных организаций и университетов, они позволили бы малым и средним предприятиям обеспечить перспективы их "постинкубационного" развития. Поэтому инновационная деятельность малых и средних предприятий в тесном сотрудничестве с крупными предприятиями не имеет перспективы всестороннего развития, а также невозможно реализовать полный инновационный цикл в промышленном производстве максимально результативно.

Также продление жизненного цикла предприятия – важный этап для любой компании. Инновационная активность позволяет продлить жизненный цикл предприятия и является катализатором обновления и развития его деятельности. Для этого нужно исследовать ситуацию внешней и внутренней среды с целью прогнозирования позиций компании на кривой жизненного цикла и реализовать на базе разработок и внедрения инноваций эволюционные преобразования, а также чтобы избежать стадии "разрушения" или "смерти" предприятия. Поэтому руководство организации должно разработать стратегию развития соответствующей стадии жизненного цикла организации в настоящее время, и открывать возможность для инновационных достижений в будущем.

Инновационные стратегии формируются на общих социально-экономических целях, а также на инновационных целях компании. Основной целью предприятия в рыночных условиях всегда будет получение прибыли и её максимизация. Это связано с увели-

чением эффекта масштаба: ростом масштабов производства и доли рынка; обеспечением устойчивости производственных процессов с устойчивым положением на рынке, независимо от состояния экономики, и диверсификацией производства. Правильно сформированный портфель инновационных стратегий способствует более рациональному распределению ресурсов и влияет на эффективность деятельности организации в целом. При стратегическом планировании необходимо учитывать как инновационный потенциал конкурентов и отношение государства к инновационной деятельности организации, так и общую научную, техническую, экономическую, политическую и социальную атмосферу в стране [4].

Недостаточно для увеличения уровня инновационной активности отечественных компаний применять только повышение финансирования научных исследований. Необходимо также объединить усилия государства, науки и предпринимательства в сфере инновационных разработок, создать для предельно результативной реализации всех стадий жизненного цикла инновационного процесса промышленно-инновационные кластеры организаций, которые ещё обеспечат успешную коммерциализацию новых продуктов и технологий, а самое главное, развивать взаимодействие интеграционных форм малых, средних и крупных организаций. Для стимулирования инновационной активности российских компаний был выявлен комплекс мероприятий по следующим направлениям:

- создание системы государственных заказов на исследования и разработки инноваций;
- предоставление кредитов с льготами для финансирования инновационных проектов и государственных гарантий как формы обеспечения кредитов;
- формирование программы поддержки и развития инновационного предпринимательства;
- защита интересов и прав интеллектуальной собственности инновационных предприятий при выходе на внутренний и внешний рынки.

Таким образом, были сделаны следующие выводы при изучении перспектив и проблем развития инновационной деятельности малых и средних предприятий:

1. Инновационная деятельность требует поддержки государства, науки и предпринимательства в создании инновационной инфраструктуры. Для этого в современных условиях для осуществления этих мероприятий необходимо развивать формы взаимодействия различных участников инновационного процесса, повысить финансирование инновационных проектов, а также сформировать программы предоставления кредитов и государственных гарантий.
2. Внедрение инновационного процесса для обеспечения максимальной результативности требует максимального участия на определённых этапах жизненного цикла и объединения всех участников.
3. Опыт зарубежных стран показывает, что взаимодействие малых, средних и крупных компаний становится более результативным и приносит заметный результат в сфере инноваций.
4. Создание технополисов, технопарков, инновационных центров и др. предполагает инфраструктуру поддержки для малых и средних предприятий, а также их успешное функционирование.

Список использованных источников

1. Алпеева Т.А. Перспективы инновационного развития предприятий // Молодой учёный. – 2016. – № 1. – С. 289-292. – URL <https://moluch.ru/archive/105/24940/> (дата обращения: 23.05.2018).
2. Малая К.Э. Проблемы инновационного развития российских предприятий в современных экономических условиях [Текст] / К.Э. Малая, Н.О. Могхарбел // Новая наука: опыт, традиции, инновации. – 2015. – № 4-1. – С. 173-176.
3. Ерыгина Л.В. Роль инновационных малых предприятий в современной экономике [Текст] / Л.В. Ерыгина, К.В. Орлова // Вестник СибГАУ. – 2014. – № 5(57). – С. 271-275.
4. Ахтямов М.К. Инновационное развитие предпринимательства в экономике знаний / М.К. Ахтямов, О.У. Юлдашева, Н.А. Кузнецова. – М.: Креативная экономика, 2011. – 320 с.

УДК 38.262(100)

A.E. Vikulenko , A.M. Kolesnikov

ABOUT INNOVATIVE-INVESTMENT DEVELOPMENT CORPORATIONS

The article describes the concept of "innovation project"; the scheme of formation of a balanced set of investment projects of the enterprise using computers, covering the entire process of development and decision-making (11 stages) on the formation of a balanced set of investment projects of the enterprise; an example of management of the choice (set of stages) of investment and innovation project of enterprises of the corporation.

Keywords: innovative project; the formation scheme; balanced set of investment projects; a set of stages of the investment and innovation project.

А.Е. Викуленко¹, А.М. Колесников²

ОБ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОМ РАЗВИТИИ КОРПОРАЦИЙ

В статье даётся характеристика понятия "Инновационный проект"; предложена схема формирования сбалансированного набора инвестиционных проектов предприятия с использованием ЭВМ, охватывающая весь процесс разработки и принятия решений (11 этапов) по формированию сбалансированного набора инвестиционных проектов предприятия; приведён пример управления выбором (набором этапов) инвестиционно-инновационного проекта предприятий корпорации.

Ключевые слова: инновационный проект; схема формирования; сбалансированный набор инвестиционных проектов; набор этапов инвестиционно-инновационного проекта.

В настоящее время все развитые страны мира являются ориентированными на развитие инновационной деятельности (инновации по созданию новых товаров, технологические, научно-производственные, учебно-производственные, управленческие и т.п.). Такие направления развития требуют расширения корпораций, оптимизации стратегии их развития, конкурентоспособности в рассматриваемой системе.

Процессы интеграции инновационно-инвестиционного развития корпораций составляют процесс образования единого целого: соединение ряда разных предприятий, организаций в согласованное единое целое при развитии корпорации, активизации её процессов и связей, увеличении объёма производства при повышении качества производимой продукции. При этом корпорации учитывают иметь и "эффект масштаба", т.е. увеличение объёма производства при снижении постоянных издержек при соответствующем развитии инфраструктуры в процессе хозяйственной деятельности, при которой сумма объёмов аккумулируемых ресурсов даёт более высокую отдачу, чем её отдельные части. Поэтому важным условием успеха инновационно-инвестиционного развития корпораций является наличие в её составе крупнейшего (основного) производства, обуславливающего организацию всего высокотехнологического производства продукции корпорации и всю его организацию, увеличение скорости оборота капитала и профессиональное управление, при слиянии его с другими более мелкими предприятиями и организациями.

При образовании инновационно-инвестиционных процессов на предприятиях корпораций регионов и страны в целом существуют множество различных классических и неоклассических школ, представителями которых были А. Смит, А. Маршалл, Дж. Хикс, Й. Шумпетер, Р. Гильфердинг и др. Так, согласно А. Смиту, интеграция исходила из объёмов рынка спроса, хотя и рассматривалась как неотъемлемый элемент технического прогресса в обществе [13]. А. Маршалл (представитель неоклассики) связывает процесс иннова-

¹ Викуленко А.Е., заведующий кафедрой финансов и статистики, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный технологический институт (технический университет), г. Санкт-Петербург
Vikulenko A.E., Head of the Department of Finance and Statistics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State Technological Institute (Technical University), St. Petersburg
E-mail: Viku20078@rambler.ru

² Колесников А.М., профессор кафедры экономики высокотехнологичных производств, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург
Kolesnikov A.M., Professor of the Department of High-Tech Production Economics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg
E-mail: 9843039@mail.ru

ционно-инвестиционного развития корпораций с экономией от эффекта масштаба [14]. Дж. Хикс считает, что темпы роста затрат и выпуска сохранились бы так, чтобы было возможно увеличение объёма выпуска [15]. Й. Шумпетер рассматривает концентрацию производства как необходимое условие создания корпорации, как элемент политики роста экономики региона, отрасли, страны [16]. Р. Гильфердинг даёт определение инновационно-инвестиционного развития корпорации как "устранение конкуренции и увеличение нормы прибыли" [17].

Так, Р. Найт считает, что развитие инновационно-инвестиционного направления корпорации связано с неопределённостью факторов производства, рынка потребителей, а Д. Норт – что корпорация не является институтом общества, а необходима только для процесса снижения ошибок управления при инновационно-инвестиционном её развитии [18].

Все корпорации, проводимые или планирующие провести инновационно-инвестиционные мероприятия, возможно подразделить на следующие группы:

- необходимость снижения ресурсов при повышении объёма производства и эффективности работы (экономии на масштабах);
- необходимость увеличения ресурсов – дополнительная информация, увеличение спроса, объёмов продукции и её качества, рост конкурентоспособности, увеличение прибыли;
- создание кластеров в производственных, научных и учебно-производственных областях и регионах (на основе слияния – поглощения).

При различных формах слияния – поглощения, они являются эффективнейшим механизмом инновационно-инвестиционного направления экономического развития корпораций в регионах и стране в целом. В современных условиях наиболее часто используется термин "слияние", под которым понимается реорганизация юридических лиц, отдающих права и обязанности каждого из них ко вновь возникшей компании в соответствии с передаточным актом. Слияние может быть вертикальным и горизонтальным. В первом случае происходит усиление рыночной власти, доступ к потребителям и источникам сырья, дополнительные конкурентные преимущества новой компании (корпорации), во втором – растёт размер корпорации, пропорционально увеличивается доля рынка, мощность корпорации и другие факторы (цена, прибыль и т.п.). Слияния формируют условия развития корпораций, определяют условия развития внутренней и внешней структуры корпораций, создают условия для процесса слияния финансовых активов и юридического объединения, их развития и усиления конкурентоспособности, а также дают мотивацию для дальнейшего эффективного развития предприятий предпринимательского партнёрства.

Среди всех факторов, влияющих на процесс слияния для инновационно-инвестиционного развития корпорации, главным является то, что рост объёма производства корпорации должен покрывать издержки на её образование и премию к цене акций. Эффект от слияния ($\mathcal{E}_c$) может быть определён, как: $\mathcal{E}_c = (Z_k - Z_i) - \Pi_i$,

где: Z_k – объём продукции корпорации, руб.;

Z_i – объём продукции i -го предприятия, входящего в корпорацию, руб.

Π_i – премия за слияние, руб.

Привлекательность слияния предприятий в корпорацию возможно оценить через коэффициент Торбина (K_T):

$K_T = Z_p / Z_{\text{ча}} < 1$,

где: Z_p – рыночная капитализация фирмы, руб.;

$Z_{\text{ча}}$ – стоимость чистых активов корпорации, руб.

Слияние выгодно, если $K_T < 1$, т.е. слияние выгодно, если стоимость слияния не превысит стоимость корпорации:

$\mathcal{E}_c = (Z_k - Z_i) - \Pi_i > 0$.

Однако существующее в настоящее время региональное управление производствами не позволяет достаточно оперативно и эффективно учитывать и использовать региональный потенциал, что является ограничением инновационного развития отдельных предприятий, корпораций, регионов и страны в целом. Поэтому такое положение предполагает необходимость принятия эффективных управленческих решений относительно критерия распределения имеющихся ресурсов между потенциальными объектами инвестиционного капитала [1].

Следовательно, при экономически эффективном объединении предприятий в единую корпорацию, необходимо превышение синергетического эффекта величины издержек объединения и премии за слияние предприятий. Причём, это слияние должно

происходить при перспективной оценке потребности в продукции, в результате изменения структуры и масштабов производств на ранее самостоятельных отдельных предприятиях.

Современное инновационно-инвестиционное развитие предприятий корпорации, представлено экономико-математическими методами принятия решений по управлению инвестиционными ресурсами предприятий и корпораций. Оно предполагает постановку и решение задач по оптимизации производств в процессе обоснования их развития с учётом сложности управления инвестиционно-инновационной деятельностью предприятия, связанной с учётом всех внешних и внутренних факторов их влияния. Поэтому обоснование последовательности и содержания этапов процесса по формированию последовательности и оптимизации инновационно-инвестиционной структуры предприятий и корпорации в целом является чрезвычайно важным для эффективности данного процесса. Авторами предложена схема формирования сбалансированного набора инвестиционных проектов предприятий и корпорации в целом с использованием ЭВМ (Табл. 1).

Таблица 1 – Предлагаемая схема формирования сбалансированного набора инновационно-инвестиционных проектов предприятий корпорации

№ п/п	Наименование проведения 11-ти этапов управления инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий корпорации
1	Вначале проводится формулировка целей и задач инновационно-инвестиционного (технического) перевооружения отдельных предприятий при слиянии их в корпорацию. Затем даётся:
2	определение критериев принятия решений по отбору проектов отдельных предприятий, с целью повышения эффективности корпорации, после чего проводится:
3	формирование системы ограничений по привлечению инвестиций отдельных предприятий и корпорации в целом, и производится:
4	сбор информации об имеющихся на рынке инновационно-инвестиционных решениях. Затем, выполняется:
5	экспресс-анализ, на основе которого выдаётся оценка эффективности принимаемых инновационно-инвестиционных предложений на отдельных предприятиях и корпорации в целом (Да, Нет). Если "Да", то проводится:
6	углублённый анализ эффективности выбранных инновационно-инвестиционных предложений на основе имитационного моделирования (Да, Нет). Если выбранные решения соответствуют поставленным целям стратегического развития предприятий корпорации (Да), то приводится:
7	формирование набора инновационно-инвестиционных привлекательных альтернатив проектов отдельных объединяющихся в корпорацию предприятий и далее осуществляется:
8	выбор и формализация единой модели формирования сбалансированного набора проектов отдельных предприятий в проект корпорации в целом. После чего, выполняется:
9	реализация процедуры выбора (Есть ли решение? Да, Нет). Если есть решение (Да), то:
10	проводится анализ результатов и разработка рекомендаций и:
11	принимается решение по формированию сбалансированного набора элементов инновационно-инвестиционного проекта объединяемых предприятий в корпорацию и определяется эффективность общего инновационно-инвестиционного проекта стратегического развития корпорации.

Так, на этапах 1–4 процесса разработки и принятия решений по формированию сбалансированного набора инновационно-инвестиционных проектов отдельных предприятий корпорации, в рамках информации об имеющихся на рынке инновационно-инвестиционных решениях системы. С учётом их инновационно-инвестиционного развития формируется теория исследуемых процессов разработки, обоснование и принятие инновационно-инвестиционных решений.

На этапах 5–10 проводится экспресс-анализ разработанных проектов инновационно-инвестиционных решений отдельных производств, предприятий корпорации. На основе экспресс-анализа, на 5-м этапе, определяются предварительные оценки эффективности накопленных инвестиционных предложений по каждому предприятию, со следую-

щим выделением среди них множества привлекательных для инвестора и соответствующих его ресурсно-технологическому потенциалу объектов инвестирования, по традиционным критериям (чистая приведённая стоимость (NPV), индекс прибыльности (PI), внутренняя норма рентабельности (IRR), дисконтированный срок окупаемости (PBP), размер необходимых инвестиций (I), полезность ожидаемого результата (U), уровень инвестиционной привлекательности предприятия ($R_{ПП}$), экологические, социальные и другие необходимые показатели по предприятию.

$NPV = \{PI, IRR, PBP, I, U, R_{ПП}\}$. Причём, NPV рассчитывается в пределах допустимых границ деятельности предприятий, входящих в корпорацию (или корпорации в целом).

$$NPV = \{ \underline{X} < X_i > \overline{X} \} \quad (1)$$

где: $\underline{X}$ – минимальное приемлемое значение показателя (нижняя допустимая граница);

$\overline{X}$ – максимальное приемлемое значение показателя (верхняя допустимая граница);

X_i – индивидуальное значение определённого показателя, рассчитанное по каждому i -му инвестиционному предложению.

На основе полученных данных, выдаётся окончательная оценка эффективности инновационно-инвестиционных предложений, согласно которой разрабатываются рекомендации относительно окончательных решений инновационно-инвестиционных вариантов. Такая реализация инновационно-инвестиционных решений должна обеспечить достижение цели инновационно-инвестиционной деятельности, сформулированной на первых 4-х этапах [2].

На 6-м этапе проводится более глубокий анализ эффективности выбранных инновационно-инвестиционных предложений на основе имитационного моделирования, который увеличивает обоснованность проектных оценок, или, если оценки неудовлетворительны, то они исключаются из дальнейшего рассмотрения. Далее, по результатам моделирования эффективности инвестиционных предложений на следующем 7-м этапе, производится формирование набора инновационно-инвестиционных привлекательных альтернатив проектов отдельных объединяющихся в корпорацию предприятий, включаемых в инвестиционный портфель предприятия. Полученные результаты имитационного моделирования: (ожидаемые величины чистой стоимости проекта (NPV), чистой прибыли ($Пч$) и амортизационных отчислений ($Ам$)) будут использоваться на следующем 8-м этапе, который определяет наиболее эффективные варианты, обеспечивающие наиболее высокую эффективность корпорации в целом.

На 9-м этапе производится реализация соответствующей оптимизационной процедуры. Если есть решение (Да), то на 10-м этапе проводится анализ результатов, на основе которых производится разработка рекомендаций и принимается решение по формированию сбалансированного набора инновационно-инвестиционных проектов объединяемых предприятий в корпорацию, осуществляется анализ полученного решения задачи: прогнозируется степень достижения желаемого состояния инвестиционной деятельности в случае реализации соответствующего этому решению инвестиционного портфеля. По полученным результатам, на 11-м этапе принимается окончательное решение по формированию сбалансированного набора элементов проекта относительно его формирования.

Таким образом, процесс обоснования, разработки и принятия инвестиционных решений представляет собой выполнение последовательности этапов проекта с оптимизацией структуры каждого из его звеньев [3]. Центральной проблемой в процессе разработки и принятия решений является проблема выбора, содержания управленческого решения, качество которого, в свою очередь, предопределяет эффективность достижения поставленной цели во множестве вариантов и ситуаций выбора, что обуславливает большое разнообразие соответствующих задач.

Управление инновационно-инвестиционной деятельностью предприятий корпорации относится к классу многокритериального формирования выбора вариантов задач по распределению ресурсов среди множества альтернатив, т.е. к классу экстремальных оптимизационных задач.

Выбор наилучшего варианта решения по определённому критерию оптимальности, согласно целевой функции, осуществляется методами классического математического программирования, общая задача которых заключается в определении экстремума некоторой заданной функции $y = f(x) = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ на n -измеримом пространстве R^n , которое состоит из всех n -измеримых векторов $x = (x_1, x_2, \dots, x_n) = (x_i)_{i=1, n}$ и ограничений (равенств и неравенств) в оптимизационной модели [4], [5], [6]:

$$y = f(x) \rightarrow \max(\min), \quad (2)$$

$$g_k(x) = b_k, \quad k = \overline{1, p}, \quad (3)$$

$$h_l(x) \leq c_l, \quad l = \overline{1, r}, \quad (4)$$

$$x \in X, \quad (5)$$

где: y – переменная (управляемый параметр), которая показывает соответствующие допустимому плану задачи значения целевой функции;

$f(x)$ – целевая функция (критерий оптимизации), определённая на мно-

жестве X , $f: X \rightarrow R^n$;

$x = (x_1, x_2, \dots, x_n) = (x_i)_{i=1, n}$ – переменные (управляемые параметры), образующие множество альтернатив;

$g_k, h_l: R^n \rightarrow R$ – заданные функции $x_1, x_2, \dots, x_n$ переменных;

p, r – количество соответствующих функциональных ограничений;

b_k, c_l – заданные постоянные величины;

X – заданное множество в R^n (множество допустимых планов, вариантов управленческих решений и т.п.) – т.е. область определения задачи.

Решение однокритериальной оптимизационной задачи основывается на рассмотрении множества предлагаемых и возможных планов X^{opt} , исходя из оптимизации значений целевой функции y^{opt} :

$$X^{opt} = \left\{ x^{opt} \in X \mid f(x^{opt}) \geq f(x) \quad \forall x \in X \right\},$$

$$y^{opt} = f(x^{opt}) \quad \forall x^{opt} \in X^{opt}. \quad (6)$$

Предлагаемые варианты разработки оптимизационных экономико-математических моделей реализации инновационно-инвестиционного проекта корпорации исходят из степени взаимосвязи и совместимости проектов отдельных предприятий и корпорации в целом, нормативных сроков внедрения и т.п. При этом экономически обоснованной является необходимость построения модели формирования эффективного инновационно-инвестиционного проекта, в условиях допустимых рисков по всем направлениям деятельности корпорации, при условии максимизации прибыли и минимального риска. Поэтому, обосновывая выбор критерия оптимальности, необходимо учитывать функцию полезности, учитывающую минимальный риск и максимальную прибыль, которая представляет собой экспоненциальную зависимость:

$$u(x) = 1 - e^{-x/\kappa}, \quad (7)$$

где: U – функция полезности дохода;
 X – величина дохода в денежном измерении, руб.;
 k – допустимый уровень риска, руб.

Следовательно, из формулы (7) вытекает зависимость (и полезность) результата инновационно-инвестиционного проекта от величины функций двух параметров: 1 – планируемого размера прибыли от реализации в денежном измерении, который предполагается получить в случае реализации инновационно-инвестиционного проекта, и 2 – уровня склонности инвестора к риску [7].

Стоимостным выражением результата инновационно-инвестиционного проекта является величина чистого приведённого дохода (NPV), которая является функцией множества переменных (в том числе и случайных, или детерминированных). Поэтому в качестве наиболее возможного значения NPV для конкретного инновационно-инвестиционного проекта является целесообразным использование математического ожидания, рассчитанного по выборке множества ожидаемых сценариев реализации данного проекта, в основном, зависящих от достоверности входных параметров, обеспечивающих надёжность результатов.

В оценке управления инвестиционными ресурсами и стабильностью развития производства большое значение приобрели методы прикладного системного анализа – методы имитационного моделирования, имеющие достаточно высокий риск достижения цели, обусловленный влиянием целого ряда случайных факторов. А это условие требует использования метода Монте-Карло, когда для многих входных параметров сложных систем не известны конкретные значения, а имеются только предположения относительно усреднённых их значений и законов распределения [8].

Анализ отечественных и зарубежных научных источников позволяет прийти к выводу, что в современной практике инновационно-инвестиционного проектирования широкое применение получила группа методов оценки экономической эффективности инвестиций, которые используются с учётом их дисконтирования. При этом чаще всего используемыми критериями эффективности являются чистый приведённый доход (NPV), индекс прибыльности (PI) и внутренняя норма доходности (IRR), определяемые традиционными методами:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+r)^{t-1}}, \quad (8)$$

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+r)^{t-1}}}, \quad (9)$$

$$IRR = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+IRR)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+IRR)^{t-1}}}, \quad (10)$$

где: CF – денежный поток от реализации проекта, руб.;
 I – инвестиционные затраты, руб.;
 r – норма дисконта;
 T – горизонт планирования, периодов;
 t – отдельный период горизонта планирования.

Из формул (8–10) вытекает, что главными факторами влияния на эффективность инновационно-инвестиционного проекта являются денежный поток NPV , инвестиционные затраты (PI) и норма дисконта (IRR). Эти показатели можно представить следующим образом:

$$NPV = f(\overline{CF}, \overline{I}, \overline{r}), \quad (11)$$

$$PI = f(\overline{CF}, \overline{I}, \overline{r}), \quad (12)$$

$$IRR = f(\overline{CF}, \bar{I}), \quad (13)$$

где: $\overline{CF}$, $\bar{I}$, $\bar{r}$ – векторы значений соответствующих показателей по отдельным периодам времени на протяжении всего горизонта планирования.

При разработке имитационной модели эффективности инновационно-инвестиционного проекта необходимо упростить показатели относительно действительности: инновационно-инвестиционные затраты в проекте являются *потоком начала* (оттоком капитала), а денежный поток от проекта и налог на прибыль взимается в конце периода, – т.е. являются *потоком окончания* (притоком капитала); другие налоги входят в условно-постоянные затраты, размер которых является неизменным на протяжении всего горизонта планирования (*текущим потоком – серединой интервала*); полученные доходы не реинвестируются; разделение условно-постоянных затрат и амортизационных отчислений производится только в целях методического удобства.

Таким образом, практическая ценность имитационной модели эффективности инновационно-инвестиционного проекта состоит в определении роли инновационно-инвестиционных ресурсов в обеспечении стабильного развития производства, который позволяет более полно и точно прогнозировать результаты его реализации [19].

Следовательно, правильно обоснованная стратегия проведения инновационно-инвестиционного проекта корпорации, с точки зрения процесса реформирования существующего производства, является основным условием эффективной реализации за счёт привлечения инновационно-инвестиционных ресурсов при реструктуризации отечественного комплекса. На данном этапе, с точки зрения повышения конкурентоспособности рассматриваемой корпорации, района, региона, подотрасли, отрасли и страны в целом, в новых условиях особенно актуальным является поиск эффективного, сбалансированного и практически реализуемого соотношения инвестиционного и инновационного процесса. Этот процесс отражается в схеме выбора стратегических приоритетов развития предприятий, организаций и т.п. в составе корпораций, в контексте инновационно-инвестиционного роста экономики корпорации, регионов и всей экономики Российской Федерации, а также выбора тех инновационно-инвестиционных проектов, которые позволяют наиболее полно достичь поставленных перед ним оперативных целей.

Выбор стратегических приоритетов развития корпораций в современных условиях основывается на анализе направлений инновационно-инвестиционного развития экономики Российской Федерации и их соотношении с возможностями изменения существующей схемы функционирования действующих корпораций с целью последующей постановки задач внедрения новых технико-технологических и управленческих решений на конкретной корпорации. При этом необходимо отражать экономическую сущность и основание для инвестиций и инноваций на предприятиях корпораций, а также их эффективность.

Поэтому для обеспечения эффективности развития технико-экономических и финансовых показателей корпораций, характеризующих финансово-экономические результаты их деятельности, взаимоотношения с клиентами и персоналом, эффективность внешней и внутренней среды корпораций, необходимо проведение комплекса сбалансированных инвестиционных проектов и обоснование наиболее оптимального из них согласно поставленной стратегии и задаче развития. Под сбалансированным набором инвестиционных проектов корпораций в данном случае понимается совокупность модернизированных и новаторских проектов, реализуемых за счёт средств внутренних и внешних инвесторов и направленных на формирование технико-технологической базы, обеспечивающей конкурентное положение отдельных предприятий, организаций и т.д. в составе корпораций на внутреннем и внешнем рынке. В процессе формирования сбалансированного набора вариантов инновационно-инвестиционных проектов, путём слияния и комбинирования объектов при заданном уровне риска, источников и методов инвестирования достигается новое инновационно-инвестиционное качество: обеспечивается требуемый уровень эффективности и комплексное развитие корпорации, региона, отрасли и страны в целом.

Так, например, потребители повысили требования к качеству и экологической безопасности продукции. Поэтому данная корпорация должна концентрировать своё внимание и внимание потребителей на повышении качества, экологической безопасности продукции.

При разработке инновационно-инвестиционного проекта необходимо рассмотреть эффективность производства и возможность успешного взаимодействия с потребителями, органами государственной власти и общественными организациями, что позволяет сделать вывод о перспективности инновационного проекта [9]. С этой целью в проекте проводится анализ активов корпорации по каждому *i*-му предприятию, входящему в корпорацию (Табл. 2).

Таблица 2 – Категории активов отдельных предприятий организации

Категории активов	Обзор по активам предприятий организации
Финансовые	Обязательства (тыс. руб.), капитал (тыс. руб.), ликвидность – (ед.).
Кадровые	Доля высокой квалификации и численности персонала – N (чел.)
Технологические	Инновационность технологических процессов, оборудования, технологии корпорации, связанных с производством продукции
Квалификация	Корпорация регулярно изучает состояние потребительского рынка на основании публикуемых аналитических данных
Восприятие	Потребители заинтересованы в продукции корпорации, которая готова изучать и внедрять пожелания клиентов
Организационные	Эффективная линейно-функциональная и организационная структура, но относительно слабая корпоративная культура корпорации

Проведённый анализ показывает, что корпорация имеет достаточные активы для осуществления производства требуемой продукции, однако для более эффективного производства более качественной продукции необходима доработка корпоративной культуры.

Далее проводится PEST-анализ – влияния факторов внешней среды на деятельность корпорации, показывающий влияние таких факторов, как Политика, Экономика, Социум, Технология и SWOT – анализ, раскрывающий её сильные и слабые стороны, угрозы и возможности корпорации. На основании проведённого анализа и стратегических целей развития государства выявляется ориентация деятельности корпорации в будущем с учётом развития региона и страны в целом в продукции более высокого качества и технологичности её производства.

Затем определяется стратегическая позиция корпорации на рынках на основе модели Ансоффа [10], для чего с учётом принципа аддитивности строится соответствующая матрица по интегральным значениям, на основе сбора информации по этапам: 1. Выявление значимых факторов для рынков исследования; 2. Определение удельного веса (доли) каждого фактора; 3. Определение оценки корпорации по данным факторам на каждом *i*-м рынке как по существующей, так и по планируемой в будущем продукции. На основе полученных данных, в среднем, оценивается долгосрочная привлекательность рынков по 10-балльной шкале. Таким образом, применение модели Ансоффа даёт структурированное представление по всем продукциям и выявляет существующую стратегию корпорации.

Затем производится разработка мероприятий инновационно-инвестиционного проекта по их внедрению в деятельность корпорации, для чего проводится и анализируется:

1 Существующая конкуренция потребительского рынка обуславливает инновационную разработку системы позиционирования *i*-й новой продукции на потребительских рынках (Табл. 3).

Таблица 3 – Инновационные проекты на потребительских рынках

Проект	Содержание	Срок
Цены	Регулярное отслеживание тенденций в ценообразовании конкурентов; порядок расчёта цен продукции и динамики их изменения, влияния курса валют на ценовую политику; отслеживание сроков исполнения заказов, рекомендации по формированию ценовой политики	Еже-мес.
Рекламная информация	Анализ рекламной информации, преподносимой конкурентами в прессе, плакатах, стендах, TV, компьютерах; частота и агрессивность размещения, размеры и качество модулей, специальные предложения преимуществ перед конкурентами	Еже-мес.
Рыночный отчёт	Анализ коммерческой деятельности бытовых подразделений: выполнение планов продаж в натуральном и денежном выражении, ежемесячной и годовой динамики по продуктам, объёму продаж в целом	Еже-мес.
Эффектив-ность	Анализ эффективности деятельности за неделю, динамика обращений, эффективность работы с клиентом (коэф-т замеры/обращения),	Еже-неде-льно

2. В рамках инновационно-инвестиционных проектов отдельных предприятий, корпорация планирует организовать модернизацию производства *i*-й продукции соответствующего объёма и качества, с получением прибыли на рынках, и создание концепции наружной рекламы.

Реализация инновационно-инвестиционного проекта позволяет решить следующие задачи:

1. Удовлетворить потребности рынка в данной и новой продукции.
2. Увеличить прибыль за счёт технического развития корпорации.
3. Обеспечить загруженность производственных мощностей.
4. Покрыть на рынке потребность в новой продукции.

В результате образуется динамика объёма продаж (выручки) до и после внедрения инновационно-инвестиционных проектов предприятий корпорации. На основании полученных данных определяются среднее квадратическое отклонение (σ) и пограничные уровни для изменения выручки от реализации, показывающие пределы отклонений в производстве новой продукции, при которых корпорация сохраняет своё преимущество перед конкурентами и показывает эффективность проекта по производству конкретных видов продукции в соответствующих объёмах и качестве с учётом необходимого предельного риска.

Проведённые маркетинговые исследования деятельности корпорации в инновационно-инвестиционном проекте должны показывать стабильный или увеличивающийся спрос на отдельные виды продукции. При этом корпорация имеет возможность занять планируемую долю рынка за счёт широкого ассортимента, высокого качества продукции и увеличения объёма её продаж согласно перспективам развития рынков каждого вида продукции. Товарная стратегическая политика корпорации предполагает более широкий ассортимент продукции, её гибкое приспособление к рыночным условиям и предусматривает: 1. Создание новой высококачественной и конкурентоспособной продукции; 2. Учёт требований потребителя к характеристикам предлагаемой продукции; 3. Различную комплектацию при поставке; 4. Постоянное улучшение технических показателей и эксплуатационных характеристик [11].

Ценовая политика корпорации, основывающаяся на товарной политике, предполагает формирование кратко- и долгосрочных целей на базе издержек производства и спроса на продукцию, а также анализ цен конкурентов. Ценовая стратегия должна базироваться на товарной политике и включает: 1. Использование механизма гибких цен в зависимости от видов и комплектации металлопластиковых конструкций; 2. Хорошее (лучшее) качество при ценах ниже зарубежных аналогов; 3. Разработку системы льгот и скидок в зависимости от условий поставки.

В основе стратегии ценообразования лежит метод средних затрат, который предусматривает установление рыночной цены исходя из издержек производства минимум при 80-процентной загрузке производственных мощностей и прогнозируемом уровне прибыли, сопоставимом со средним его уровнем [12].

Сервисная политика предприятия предполагает до- и послепродажный сервис. Предпродажный (до-) сервис ориентирован на постоянное изучение, анализ и учёт требований заказчиков с целью совершенствования изделий. Послепродажный сервис предусматривает комплекс работ по гарантийному и послегарантийному обслуживанию (ремонт, поставка запасных частей, обучение персонала и т.д.). Гарантийный срок на производство продукции предприятия (до 15 лет) превышает соответствующие мировые стандарты.

Таким образом, развитие инновационной стратегии корпорации показывает, что в данных условиях финансовое положение её предприятий устойчиво. Формирование сбалансированного набора инновационных проектов предприятий корпорации по созданию новых производств более качественной и конкурентоспособной на рынке продукции, необходимо и является достаточно эффективным вариантом вложения инвестиций, тем более, при своевременной его рекламе.

Список использованных источников

1. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягуткин и др. – М.: Банки и арбитражи, ЮНИТИ, 2009. – 327 с.
2. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: Учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 542 с.
3. Петко О.В. Инвестиционный процесс в ходе экономических реформ в России / О.В. Петко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 5. Экономика. – 2009. – Вып. 1. – С. 52-62.
4. Зелль А. Бизнес-план: Инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов / пер. с нем. – М.: Издательство "Ось-89", 2012. – 240 с.
5. Зеленкова Н.М. Финансирование и кредитование капитальных вложений. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 222 с.
6. Зименков Р. Прямые инвестиции США в экономике России / Р. Зименков // Инвестиции в России. – 2011. – № 3. – С. 3-6.
7. Основные направления государственной инвестиционной политики Российской Федерации в сфере науки и технологий // Инновации. – 2009. – № 1. – С. 3-4.
8. Логинов Е.Д. Проблемы защиты национальной экономики в условиях иностранного инвестиционного влияния / Е.Д. Логинов // Финансы и кредит. – 2014. – № 3. – С. 57-65.
9. Мур Дж., Уэдерфорд Л. Экономическое моделирование в Microsoft Excel: Пер. с англ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2011. – 1024 с.
10. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
11. Идрисов А.Б., Картышев С.В., Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. – М.: Инф.-изд. дом "Филинь", 2014. – 272 с.
12. Царёв В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. – СПб.: Питер, 2014. – 464 с.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатств народов. – М., 1997. – Книга 1.
14. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М., 1993. Книга 4. – Гл. 12. – С. 362.
15. Хикс Дж. Стоимость и капитал. – М., 1993. – С. 177-183.
16. Й. Шумпетер. Капитализм, социализм и демократия. – М., 1995. – С. 130.
17. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма. – М., 1959. – С. 288.
18. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – С. 7-134.
19. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Орлова Е.Р., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Серия "Оценочная деятельность". Учебно-практическое пособие. – М.: Дело, 2012. – 248 с.

VI. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВО- ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ И СТАТИСТИКА

УДК 336.67

V.A. Chernenko, N.Yu. Shvedova

THE FINANCIAL CONDITION OF RUSSIAN COMPANIES: A TEST OF SURVIVAL

The article presents an analysis of the state of finances of Russian enterprises of the real sector of the economy in the conditions of instability of the current economic situation. The statistical data allowing to estimate a modern financial condition of the Russian enterprises and prospects of their further development are given. The reasons negatively affecting the financial stability of enterprises in the real sector of the economy are considered.

It is revealed that the most difficult financial condition is observed at the machine-building enterprises and the enterprises which are carrying out production of electric equipment and the electronic optical equipment that threatens updating of material base and carrying out modernization of the industrial enterprises of other sectors of economy.

Provides for the establishment of branch banks for the purpose of optimization of financial relations with the corporate sector of the economy, which will reduce the price of borrowed capital in the domestic market and increase investment demand.

Keywords: financial condition of the enterprise, accounts receivable and accounts payable, revenue, financial result, profitability, financial stability.

В.А.Черненко¹, Н.Ю. Шведова²

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ: ПРОВЕРКА НА ВЫЖИВАЕМОСТЬ

В статье представлен анализ состояния финансов российских предприятий реального сектора экономики в условиях нестабильности современной экономической ситуации. Приводятся статистические данные, позволяющие оценить современное финансовое состояние российских предприятий и перспективы их дальнейшего развития. Рассмотрены причины, негативно влияющие на финансовую устойчивость предприятий реального сектора экономики. Выявлено, что наиболее сложное финансовое состояние наблюдается на машиностроительных предприятиях и предприятиях, осуществляющих производство электрооборудования и электронного оптического оборудования, что ставит под угрозу обновление материальной базы и проведение модернизации промышленных предприятий других секторов экономики.

Предлагается создание отраслевых банков с целью оптимизации финансовых отношений с корпоративным сектором экономики, что позволит снизить цену заёмного капитала на внутреннем рынке и повысить инвестиционный спрос.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия, дебиторская и кредиторская задолженность, выручка, финансовый результат, рентабельность, финансовая устойчивость.

Являясь основным звеном финансовой системы государства, в котором создаётся валовой внутренний продукт и национальный доход, финансы предприятий и организаций выступают тем самым основополагающим фактором её стабильности и устойчивого раз-

¹ Черненко В.А., заведующий кафедрой корпоративных финансов и оценки бизнеса, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург
Chernenko V.A., Head of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg
E-mail: chernenko1003@yandex.ru

² Шведова Н.Ю., доцент кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса, кандидат экономических наук, доцент; Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург
Shvedova N.Yu., Associate Professor of the Department of Corporate Finance and Business Valuation, PhD in Economics, Associate Professor; St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg
E-mail: nut6@yandex.ru

вития, определяя экономическое состояние экономики и эффективность общественного производства в целом.

За последние восемь лет финансовое состояние российских предприятий претерпело значительную деформацию, что явилось следствием взаимного наложения нескольких кризисов (циклического, структурного, финансового), обострению которых способствовали также геополитические конфликты и связанные с ними политические события, каждое из которых усложняло принятие антикризисных решений и их реализацию.

Воздействие совокупности этих негативных факторов на финансово-хозяйственную деятельность российских предприятий и организаций проявилось в разрушении хозяйственных связей и нарушении координации в технологических цепочках, замедлении темпов роста инвестиций, нарушении сроков исполнения обязательств в рамках заключённых договоров и соглашений, и, как следствие, привело к ухудшению их финансового состояния.

В методологии финансового анализа принято идентифицировать финансовое состояние предприятия по показателям, рассматриваемым в динамике и отражающим наличие, формирование, размещение и использование финансовых ресурсов в воспроизводственном процессе с точки зрения способности предприятия к устойчивому развитию в долгосрочном периоде.

Поэтому финансовое состояние российских предприятий и организаций представляет интерес не только с позиции их состояния в текущем периоде, но и перспектив их дальнейшего развития.

Так, анализ динамики кредиторской и дебиторской задолженности, выручки, прибыли и рентабельности российских предприятий за 2008–2016 гг., представленных Росстатом, позволяет отметить ряд как негативных тенденций, характерных периоду 2013–2014 гг., так и "ростки" позитивных тенденций, которые наметились в 2015 г. и сохранились в 2016 г.

Во-первых, на протяжении всего рассматриваемого периода наблюдается устойчивый рост кредиторской задолженности российских предприятий, объём которой на конец 2016 г. составил 42,3 трлн руб., что превышает аналогичный показатель 2008 г. (докризисного периода) в 3,2 раза (Табл. 1). В целом объём кредиторской задолженности ежегодно увеличивался более чем на 15 % (Табл. 2).

Таблица 1 – Задолженность российских нефинансовых организаций в 2008–2016 гг. (млрд руб.) [1, 2]

Годы	Всего	в т. ч. просроченная	В том числе:				дебиторская	в т. ч. просроченная
			кредиторская	в т. ч. просроченная	задолженность по кредитам банков и займам	в т. ч. просроченная		
2008	28179,5	1073,7	13353,3	994,5	14826,2	79,3	13783,1	1051,3
2009	32561,5	1102,1	14881,5	957,9	17680	144,2	15441,5	1011,3
2010	37200,4	1171,6	17683,4	1006,0	19516,9	165,7	18003,9	1048,2
2011	44018,3	1381,9	20954,3	1208,3	23064,0	173,5	21796,9	1167,5
2012	49561,4	1343,2	23631,7	1188,4	25929,7	154,8	22866,9	1224,7
2013	58340,5	1660,6	27531,6	1469,6	30809	191	26263,7	1482,8
2014	75182,5	2137,9	33173,6	2137,9	42008,9	256,6	31013,6	2015,9
2015	89014,6	2824,7	38925,6	2428,8	50089,0	395,9	35736,4	1730,8
2016	91942,3	3069,2	42280,0	2656,0	49280,2	413,0	37053,0	2241,0

Во-вторых, с 2011 г. темпы роста просроченной кредиторской задолженности стали существенно превышать темпы роста её общего объёма (Табл. 2), за исключением 2012 г., что явилось результатом кратковременного оживления экономики в 2011 г. Следует отметить также, что за рассматриваемый период просроченная задолженность российских предприятий по кредитам банков и займам увеличилась в 3,4 раза – с 14,8 до 50,1 трлн руб. (Табл. 1).

Таблица 2 – Темпы роста (снижения) задолженности российских нефинансовых организаций в 2008–2016 гг. (%)

Годы	Суммарная задолженность	в т. ч. просроченная	В том числе:				дебиторская	в т. ч. просроченная
			кредиторская	в т. ч. просроченная	задолженность по кредитам банков и займам	в т. ч. просроченная		
2008	131,6	118,6	125,4	119,5	137,9	108,8	134,6	118,5
2009	115,5	102,7	111,4	96,1	119,2	181,8	120,9	96,2
2010	114,2	106,3	118,8	105,0	110,4	114,9	116,6	103,7
2011	118,3	117,2	118,8	120,1	118,8	104,7	121,1	111,4
2012	125,9	97,2	112,8	98,3	112,4	89,6	104,9	104,8
2013	117,7	123,7	116,5	123,7	118,8	124,0	114,9	121,1
2014	128,9	128,7	120,5	128,0	136,4	134,3	118,1	136,0
2015	118,4	132,1	117,3	129,1	119,2	154,3	115,2	112,9
2016	103,3	108,7	108,6	109,4	98,4	104,3	103,7	129,5

Источник: составлено по данным Табл. 1.

В-третьих, с 2012 г. темпы роста кредиторской задолженности начинают превышать темпы роста дебиторской задолженности, что с учётом роста её просроченной доли и отсутствия возможности привлечения заёмных источников под низкие проценты увеличивает риски финансовой устойчивости российских предприятий.

В-четвёртых, рост дебиторской задолженности (Табл. 1) происходит на фоне низких темпов роста выручки (Табл. 3), что ухудшает платёжеспособность предприятий и повышает операционные риски.

Следует отметить, что перечисленные выше негативные тенденции сопровождались значительным ухудшением в 2013–2014 гг. и других основных показателей деятельности российских предприятий: прибыли, рентабельности активов и рентабельности продукции, рост которых наметился лишь в 2015 г. и продолжился в 2016 г. (Табл. 3).

Таблица 3 – Выручка, сальдированный финансовый результат и рентабельность российских предприятий в 2011–2016 гг. [1, 2]

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Выручка, трлн руб.	79,0	111,6	114,6	129,2	141,5	149,3
Темпы роста выручки, %	-	141,3	102,7	112,7	109,5	105,5
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток), трлн руб.	7,1340	7,825	6,854	4,347	7,503	12,802
Темпы роста прибыли, %	-	109,6	87,6	63,4	172,6	170,6
Рентабельность активов, %	6,5	6,1	4,5	2,5	3,7	5,9
Рентабельность продукции, %	9,6	8,6	7,0	7,3	8,1	7,6

Так, сальдированный финансовый результат, рост которого в 2010–2012 гг. составлял в среднем 10 % ежегодно, снизился в 2013 г. на 13 %, а в 2014 г. на 37 %, и только в 2015 г. этот показатель достиг уровня "успешного" 2011 г. и продолжил рост в 2016 г. Рентабельность активов и рентабельность продукции в 2013–2014 гг. достигли своих минимальных значений, а величина этих показателей даже при их положительной динамике в 2015–2016 гг. на фоне роста прибыли не достигла уровня 2011 г.

Наметившиеся в 2015 г. положительные тенденции в росте прибыли и рентабельности можно связать, скорее, с изменением ценовой политики производителей промышленной продукции. Так, в 2015 г. индекс цен производителей промышленности составил 110,7 %, в том числе обрабатывающего производства – 111,2 % (в химическом производстве – 118,1 %, металлургическом – 112 %, производство машин и оборудования – 113,9 %, производство электрооборудования и электронного оборудования – 110,8 % [3]).

Анализ общего состояния финансов российских предприятий будет не полным без анализа его отдельных секторов и, в первую очередь, предприятий обрабатывающей промышленности, имеющей ключевое значение для устойчивого развития экономики России, и которая, по сути, является индикатором развития всего производственного комплекса страны.

На фоне общего неустойчивого финансового состояния российских предприятий финансовое состояние отдельных секторов обрабатывающей промышленности выглядит катастрофичным.

За восемь лет суммарная задолженность предприятий обрабатывающей промышленности увеличилась в 3,2 раза при росте общей выручки в 2,8 раза (Рис. 1).

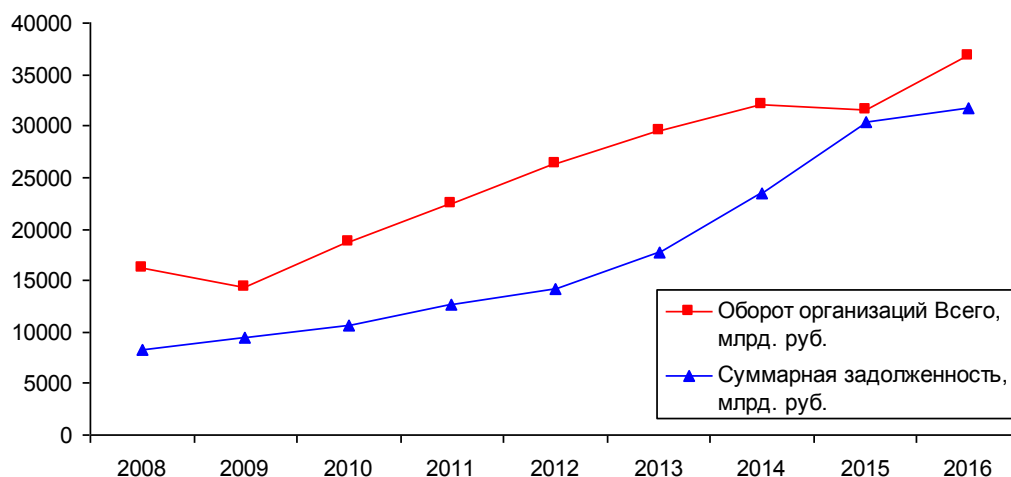


Рис. 1 – Оборот и суммарная задолженность предприятий обрабатывающей промышленности в 2008–2016 гг.

К началу 2017 г. ситуация с суммарной задолженностью стабилизировалась в таком секторе обрабатывающей промышленности как химическое производство, которое всегда считалось конкурентным и привлекательным для инвесторов. Однако это было обеспечено снижением дебиторской задолженности (на 19,5 %), в то время как задолженность химических предприятий перед своими поставщиками продолжила рост и увеличилась на 4 % (Табл. 4-6).

На машиностроительных предприятиях и предприятиях, производящих электрооборудование и электронное оборудование, переломить ситуацию не удалось даже за счёт увеличения цен на конечную продукцию, и суммарная задолженность на конец 2016 г. достигла своего максимального значения, а просроченная её доля увеличилась более чем на 40 % за счёт роста кредиторской задолженности (Табл. 4-6).

Таблица 4 – Суммарная задолженность российских предприятий обрабатывающей промышленности в 2014–2016 гг. [1]

Показатели	Суммарная задолженность, млрд руб.			в том числе просроченная, млрд руб.		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Обрабатывающие производства	23 501	30 462	31 755	754,8	1138	1269
Темп роста, %	-	129,6	104,2	-	150,8	111,5
из них:						
химическое производство	1794	2442	2188	57,4	67,6	62,2
Темп роста, %	-	136,1	89,6	-	117,8	92
металлургическое производство	3124	4394	4305	89,7	109,5	110
Темп роста, %	-	140,7	98,0	-	122,1	100,4
производство машин и оборудования	1052	1147	1218	42,8	47,9	71,1
Темп роста, %	-	109,0	106,2	-	111,9	148,4
Производство электрооборудования и электронного оборудования	944	1062	1253	18,9	20,1	28,7
Темп роста, %	-	112,5	118,0	-	106,3	142,8

В 2016 г. на предприятиях, занятых в металлургическом производстве, производстве машин и оборудования, а также электро- и электронного оборудования, произошёл дальнейший рост как кредиторской, так и дебиторской задолженности при опережении темпов роста первой над темпами роста второй (в том числе и в секторе химического производства) (Табл. 5-6).

Таблица 5 – Кредиторская задолженность российских предприятий обрабатывающей промышленности в 2014–2016 гг. [1]

Показатели	Кредиторская задолженность, млрд руб.			в том числе просроченная, млрд руб.		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Обрабатывающие производства	8796	11909	13702	653,2	1017,7	1130,2
Темп роста, %	-	135,4	115,1	-	155,8	111,7
из них:						
химическое производство	382	446	464	38,2	51,2	41,2
Темп роста, %	-	116,8	104,0	-	134,0	80,5
металлургическое производство	1063	1150	1267	77,6	80,8	91,1
Темп роста, %	-	108,2	110,1	-	104,1	112,7
производство машин и оборудования	666	665	742	30,6	35,5	50,0
Темп роста, %	-	99,8	111,6	-	116,0	140,8
Производство электрооборудования и электронного оборудования	577	690	894	17,3	17,6	24,7
Темп роста, %	-	119,6	129,6	-	101,7	140,3

Таблица 6 – Дебиторская задолженность российских предприятий обрабатывающей промышленности в 2014–2016 гг. [1]

Показатели	Дебиторская задолженность, млрд руб.			в том числе просроченная, млрд руб.		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Обрабатывающие производства	8597,6	10214	10351	373,0	416,7	475,1
Темп роста, %	-	118,8	101,3	-	111,7	114,0
из них:						
химическое производство	589,1	833,3	671,1	29,5	33,7	34,2
Темп роста, %	-	141,5	80,5	-	114,2	101,5
металлургическое производство	1032,8	1132,7	1293,3	64,4	73,8	75,4
Темп роста, %	-	109,7	114,2	-	114,6	102,1
производство машин и оборудования	407,4	468,2	494,5	23,1	26,7	30,0
Темп роста, %	-	114,9	105,6	-	115,6	112,4
Производство электрооборудования и электронного оборудования	495,8	544,5	625,5	20,9	27,3	29,7
Темп роста, %	-	109,8	114,9	-	130,6	108,8

В финансовом анализе соотношение дебиторской и кредиторской задолженности является одной из важнейших характеристик финансовой устойчивости и эффективности деятельности организации. Значительное превышение одной над другой при устойчивом росте в их объёмах просроченной доли – это сигнал о кризисном состоянии платёжеспособности, которое проявляется в нарушении финансовой дисциплины и договорных обязательств, снижении кредитоспособности. Снижаются и возможности привлечения заёмных источников финансирования не только для дальнейшего роста, но и осуществления текущей деятельности.

Как достаточно красноречиво показала текущая финансовая обстановка, уровень задолженности компании является ключевым элементом риска. Один из главных уроков, извлечённых из мирового финансового кризиса: если задолженность не несёт больших

угроз при хорошем состоянии дел в экономике/бизнесе, при падении экономики она может быть губительной для отдельных секторов [4].

Рост дебиторской задолженности и снижение спроса на конечную продукцию отрицательно повлияли и на другие показатели эффективности деятельности машиностроительных предприятий: рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, которые в машиностроительном производстве значительно ниже, чем в других секторах обрабатывающей промышленности. Так, среднеотраслевой показатель рентабельности продукции в 2016 г. в секторе "производство машин и оборудования" составил всего 6,6 % (Табл. 7), в то время как среднеотраслевое значение этого показателя на предприятиях, занятых добычей полезных ископаемых, составило 26,2 % [1].

Таблица 7 – Рентабельность проданных товаров, продукции (работ и услуг) предприятий, занятых в обрабатывающем производстве в 2010–2016 гг.

Показатели	2010	2014	2015	2016
Обрабатывающие производства	14,8	9,9	11,9	10,1
из них:				
химическое производство	19,2	21,0	31,4	22,9
металлургическое производство	21,3	18,8	24,8	22,8
производство машин и оборудования	6,9	6,2	7,5	6,6
Производство электрооборудования и электронного оборудования	9,1	9,9	10,6	10,9

Снижение рентабельности продаж в 2016 г., однако с разными темпами, произошло практически во всех секторах обрабатывающего производства, за исключением производства электрооборудования и электронного оборудования, в котором, правда, рост этого показателя составил всего 0,3 % (Табл. 7).

Как показал проведенный анализ, наиболее сложное финансовое состояние наблюдается на машиностроительных предприятиях и предприятиях, осуществляющих производство электрооборудования и электронного оптического оборудования, от развития которых зависят темпы технологического развития всех секторов промышленности.

Вполне логичной реакцией на сокращение внутренних источников финансирования является сжатие инвестиционной деятельности на этих предприятиях (Табл. 8).

Таблица 8 – Инвестиции в основной капитал на предприятиях обрабатывающего производства в 2010–2016 гг., млрд руб. [2]

Показатели	Сумма инвестиций, млрд руб.				Темпы роста, %		
	2010	2014	2015	2016	2014/ 2010	2015/ 2014	2016/ 2015
Обрабатывающие производства	1207,6	2084,6	2172,6	2123,7	172,6	104,2	97,7
из них:							
химическое производство	112,9	261,5	347,7	411,3	231,6	133,0	118,3
металлургическое производство	216,2	247,5	276,2	339,1	144,8	111,6	122,8
производство машин и оборудования	62,0	103,2	111,7	99,1	166,5	108,2	88,7
Производство электрооборудования и электронного оборудования	35,1	75,3	97,5	84,9	214,5	129,5	87,1

Как известно, динамичное развитие бизнеса и экономики в целом, а тем более на основе технического обновления, невозможно без хорошо налаженного инвестиционного процесса.

Финансовое состояние российских машиностроительных предприятий и предприятий, занятых производством электрооборудования, электронного и оптического оборудования, не может считаться удовлетворительным, а объем собственных финансовых ресурсов этих предприятий достаточным для активизации инвестиционной деятельности и формирования производственной базы на инновационной основе.

Таким образом, ситуация, сложившаяся в настоящее время в системе финансов российских предприятий, особенно в секторе машиностроения и обслуживающих его секторах, представляет угрозу не только обновлению промышленной базы, но и ослаблению экспортного потенциала России.

Результаты проведённого анализа, конечно, не дают полной и детальной картины существующего состояния финансов российских предприятий, так как российские предприятия как объект исследования в значительной степени неоднородны не только в силу отраслевой специфики и форм собственности, но и в силу существующих различий в масштабах бизнеса, степени диверсификации производства и рынков сбыта, организации бизнес-процессов на предприятиях одной и той же отрасли. Результаты проведённого анализа представляют обобщённую характеристику финансового состояния российских предприятий и отражают типичные тенденции в состоянии платежей и расчётов, темпов нормы прибыли, происходящих во временном аспекте под воздействием внутренних и внешних факторов.

В то же время приведённые данные свидетельствуют о многофакторных проблемах ведения бизнеса на российском рынке. Назовём основные: высокая стоимость заёмного капитала (при низкой рентабельности проданных товаров, продукции (работ, услуг) и низкой рентабельности активов), не позволяющая создать условия увеличения собственного капитала компаний, относительно высокая инфляция (по данным Банка России на 2018 г. целевой ориентир по инфляции – 4 %), колебание курса национальной валюты. К числу факторов, ограничивающих деловую активность российских предприятий и рост производства, можно отнести неопределённость экономической ситуации, что, безусловно, позволяет отнести этот фактор к числу основных при принятии инвестиционных решений.

Политика инфляционного таргетирования, а также введение санкций в июле 2014 г. обострили экономическую ситуацию в стране. Банк России из-за "боязни" роста инфляции продолжит в среднесрочной перспективе политику сдерживания роста денежной массы. В некоторых странах рост инфляции пытаются решить наоборот – выделением населению дополнительных средств, чтобы запустить спрос, а за ним и производство.

Политика Банка России, направленная на сдерживание спроса, как одного из условий роста экономики страны, приводит к деформации корпоративного сектора экономики, не способствует росту реальных доходов населения, отрицательно влияет на поступление денежных средств в бюджетную систему страны. Банковский сектор не только не способен создавать нормальные условия для функционирования корпоративного сектора, но и требует полной реорганизации, включая Банк России [5].

После санации в банковском секторе экономики, отзыва лицензий у коммерческих банков возможно, как вариант – формирование банковской системы страны по отраслевому принципу, аналогично периоду конца 1980-х гг. в СССР, когда на первом этапе банковской реформы были созданы отраслевые банки. Это позволит постепенно снизить высокую цену заёмного капитала на внутреннем рынке, формировавшуюся на протяжении длительного периода времени, оптимизировать взаимоотношение с корпоративным сектором экономики и домашними хозяйствами. Положительный момент отраслевой принадлежности банковского сектора – расширение спроса, накопление и перераспределение финансовых ресурсов в обществе.

Список использованных источников

1. Российский статистический ежегодник.
2. Финансы России. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016. – 343 с.
3. Российская экономика в 2016 г.: тенденции и перспективы. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.iep.ru/files/text/trends/2016/04.pdf>.
4. Кэхилл М. Инвестиционный анализ и оценка бизнеса: учебное пособие: пер. 2-го англ. изд. / М. Кэхилл. – М.: Дело и Сервис, 2012. – С. 15. (Cahill, Michael. 1962. The financial times guide to making the right investment decisions).
5. Современные проблемы корпоративных финансов / под ред. М.В. Романовского, В.А. Черненко. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2015.

VII. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКО- МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ. БИЗНЕС-ИНФОРМАТИКА

УДК 330.43

А.М. Kolesnikov, Т.А. Kokodei

USING INSTRUMENT OF REGRESSION ANALYSIS TO DETERMINE MANAGER'S EMPLOYABILITY

This article builds two regression models that allow you to compare the factors (and their significance) of the value of the employee-manager from the perspective of the employer and in terms of the applicant for the vacancy. Using for this analysis of the online database of vacancies and summaries, there are significant differences in the views of the two sides.

Keywords: manager, demand, employer, employee.

А.М. Колесников¹, Т.А. Кокодей²

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ВЫ- ЯВЛЕНИЯ ФАКТОРОВ ВОСТРЕБОВАН- НОСТИ МЕНЕДЖЕРА

В данной статье строятся две регрессионные модели, позволяющие сравнить факторы (и их значимость) ценности работника-менеджера с точки зрения работодателя и с точки зрения самого претендента на вакансию. Используя для этого анализа интернет-базы данных вакансий и резюме, показаны существенные расхождения во взглядах двух сторон.

Ключевые слова: менеджер, востребованность, работодатель, работник.

В настоящее время особенно остро стоит вопрос трудоустройства специалистов в области менеджмента. Молодой менеджер на рынке труда сталкивается с необходимостью понимания, какими навыками и знаниями он должен обладать для получения желаемого уровня заработной платы. При этом его понимание ситуации часто отличается от взглядов работодателя.

В связи с этим целью данной статьи является проведение сравнительного анализа факторов ценности работника с точки зрения работодателя и с точки зрения претендента на вакансию. Для этого построены две регрессионные модели зависимости заработной платы от различных выявленных факторов при анализе баз данных вакансий (первая модель) и резюме (вторая модель).

На этапе 1 в результате анализа исходных данных (50 случайных наблюдений), полученных из российских интернет-баз данных вакансий, предполагаем существование зависимости между предлагаемой заработной платой менеджера (y_1) и следующими факторами:

x_1 – Стаж (лет)

x_2 – Образование (лет)

x_3 – Знание английского языка (0 – никакого, 1 – базовый уровень и 2 – продвинутый уровень).

Затем была построена соответствующая линейная регрессия методом 1МНК в Gretl (Рис. 1).

По результатам моделирования можно сделать вывод, что в генеральной совокупности только одна переменная x_2 (Образование) влияет на заработную плату (y_1) при уровне значимости 5 %.

¹ Колесников А.М., профессор кафедры экономики высокотехнологичных производств, доктор экономических наук, профессор; Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург

Kolesnikov A.M., Professor of the Department of High-Tech Production Economics, Doctor of Economics, Professor; St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg
E-mail: 9843039@mail.ru

² Кокодей Т.А., профессор кафедры менеджмента и бизнес-аналитики, доктор экономических наук; Севастопольский государственный университет, г. Севастополь

Kokodei T.A., Professor of the Department of Management and Business Analytics, Doctor of Economics; Sevastopol State University, Sevastopol

Зависимая переменная: zarplata

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	-13806,0	8335,65	-1,656	0,1487	
staj	573,065	965,552	0,5935	0,5745	
obrazovanie	2881,47	735,687	3,917	0,0078	***
angliyskiy	4360,03	2327,50	1,873	0,1102	
Среднее зав. перемен	30600,00	Ст. откл. зав. перемен	13108,10		
Сумма кв. остатков	78660572	Ст. ошибка модели	3620,787		
R-квадрат	0,949133	Испр. R-квадрат	0,923700		
F(3, 6)	37,31830	P-значение (F)	0,000282		
Лог. правдоподобие	-93,57972	Крит. Акаике	195,1594		
Крит. Шварца	196,3698	Крит. Хеннана-Куинна	193,8317		

Исключая константу, наибольшее p-значение получено для переменной 2 (staj)

Рис. 1 – Результаты построения линейной регрессионной зависимости заработной платы (y1) от предполагаемых факторов x1, x2, x3 с точки зрения работодателя в Gretl

На этапе 2 проведём корректировку спецификации построенной модели, исключив переменную x1 (Рис. 2).

Зависимая переменная: zarplata

	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение	
const	-16910,5	6182,60	-2,735	0,0291	<0,05
obrazovanie	3154,81	546,505	5,773	0,0007	<0,05
angliyskiy	4920,50	2026,50	2,428	0,0455	<0,05
Среднее зав. перемен	30600,00	Ст. откл. зав. перемен	13108,10		
Сумма кв. остатков	83278661	Ст. ошибка модели	3449,196		
R-квадрат	0,946147	Испр. R-квадрат	0,930760		
F(2, 7)	61,49144	P-значение (F)	0,000036		<0,05
Лог. правдоподобие	-93,86497	Крит. Акаике	193,7299		
Крит. Шварца	194,6377	Крит. Хеннана-Куинна	192,7341		

Handwritten notes: α , $\Rightarrow H_1$, α , $\Rightarrow H_1$

Рис. 2 – Результаты построения откорректированной линейной регрессионной зависимости заработной платы (y1) от x2 и x3 с точки зрения работодателя в Gretl

Каждый параметр построенной модели $y_1 = -16910,5 + 3154,81x_2 + 4920,5x_3 + u$ значим по t-критерию Стьюдента, так как p-value меньше уровня значимости 0,05 (принимая гипотезу H1). Т.е. переменные x2 и x3 влияют на y в генеральной совокупности, связь прямая. Также модель в целом адекватна по F-критерию Фишера при уровне значимости 0,05 (принимая гипотезу H1). Поэтому по ней можно сделать вывод, что работодатели, при оплате труда, в основном, обращают внимание на образование и уровень знания английского.

На этапе 3 в результате анализа исходных данных (50 случайных наблюдений), полученных из российских интернет-баз данных резюме, предполагаем существование

зависимости между ожидаемой претендентом на вакансию заработной платой (y_2) и теми же факторами:

x_1 – Стаж (лет)

x_2 – Образование (лет)

x_3 – Знание английского языка (0 – никакого, 1- базовый уровень и 2 – продвинутый уровень).

Затем была построена соответствующая линейная регрессия методом 1МНК в Gretl (Рис. 3).

По результатам моделирования можно сделать вывод, что в генеральной совокупности только одна переменная x_1 (Стаж) влияет на заработную плату (y_2) при уровне значимости 5 %.

Зависимая переменная: zarplata2				
	Коэффициент	Ст. ошибка	t-статистика	P-значение
-----	-----	-----	-----	-----
const	5904,06	6900,49	0,8556	0,4251
staj2	2920,63	706,795	4,132	0,0061 ***
angl2	2756,57	1508,89	1,827	0,1175
obrazovanie2	1123,75	607,117	1,851	0,1136
Среднее зав. перемен	28200,00	Ст. откл. зав. перемен	9319,037	
Сумма кв. остатков	47208316	Ст. ошибка модели	2805,005	
R-квадрат	0,939600	Испр. R-квадрат	0,909401	
F(3, 6)	31,11281	P-значение (F)	0,000471	
Лог. правдоподобие	-91,02686	Крит. Акаике	190,0537	
Крит. Шварца	191,2641	Крит. Хеннана-Куинна	188,7260	
Исключая константу, наибольшее p-значение получено для переменной 8 (angl2)				

Рис. 3 – Результаты построения линейной регрессионной зависимости заработной платы (y_2) от предполагаемых факторов x_1 , x_2 , x_3 с точки зрения претендента на вакансию в Gretl

Каждый параметр построенной модели $y_2 = 18415,3 + 3682,16x_1 + 3946,03x_3 + u$ значим по t-критерию Стьюдента, так как p-value меньше уровня значимости 0,05 (принимая гипотезу H_1). Т.е. переменные x_1 и x_3 влияют на y_2 в генеральной совокупности, связь прямая. Также модель в целом адекватна по F-критерию Фишера при уровне значимости 0,05 (принимая гипотезу H_1). Поэтому по ней можно сделать вывод, что претенденты на вакансию менеджера считают стаж работы и уровень знания английского основными факторами уровня оплаты их труда.

По представленным выше результатам моделирования можно сделать вывод, что работодатели, при оплате труда, в основном, обращают внимание на образование и уровень знания английского языка, в то время как соискатели думают, что основными факторами являются стаж работы и уровень знания английского. Таким образом, наблюдаем расхождение в ожиданиях сторон. Тем не менее, общим фактором с точки зрения обеих сторон остаётся уровень знания английского языка.

Список использованных источников

1. Айвазян С.А. Прикладная статистика и основы эконометрики / С.А. Айвазян, В.С. Мхитарян. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 1022 с.
2. Куфель Т. Эконометрика. Решение задач с применением пакета программ GRETl / Т. Куфель. – М.: Горячая линия – Телеком, 2007. – 200 с.
3. UsinggretlforPrinciplesofEconometrics, 3rd EditionVersion 1.01 Lee C. Adkin-ProfessorofEconomicsOklahomaStateUniversity
<http://www.learneconometrics.com/gretl.html>