Министерство образования и науки Российской Федерации

Национальный исследовательский
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

при поддержке
Правительства Нижегородской области

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: РЕГУЛИРОВАНИЕ И КОНКУРЕНЦИЯ

МАТЕРИАЛЫ ДЕСЯТОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ

Нижний Новгород, 23–24 июня 2016 г.

Нижний Новгород
Издательство Нижегородского госуниверситета
2017

УДК 338.2
ББК У9(28)О–2
И 66

И 66 **Инновационная экономика: регулирование и конкуренция.** Материалы Десятой Международной научно-практической конференции. – Нижний Новгород, 2017. – 751 с.

ISBN 978–5–91326–381–0

Редакционная коллегия:
Е.В. Чупрунов (ректор ННГУ, председатель оргкомитета конференции),
А.О. Грудзинский (председатель программного комитета,
директор института экономики и предпринимательства ННГУ),
О.В. Трофимов, А.В. Золотов, З.М. Саралиева, В.Ю. Соболев, С.Н. Яшин,
М.И. Рыхтик, В.И. Цыганов, Ю.А. Попова, С.Л. Иваньковский (отв. секретарь)

В сборник включены материалы, представленные российскими и зарубежными участниками Международной научно-практической конференции «Инновационная экономика: регулирование и конкуренция», проходившей 23–24 июня 2016 года в ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Обсуждение, которое ведется вокруг государственных структур регулирования инновационной деятельности, свидетельствует о переоценке возможностей директивного подхода к управлению инновациями в стране. Возможен ли чисто либеральный подход к развитию инноваций? Есть ли «золотая середина» в выборе способа становления инновационного общества знаний? Эти и другие вопросы развития России и мировой инновационной системы в нынешних условиях стали предметом обсуждения на конференции.

В докладах и выступлениях нашли отражение различные точки зрения ученых и практиков, представителей законодательной, исполнительной и контролирующей ветвей государственной власти по вопросам теории и методологии инновационного развития национальной экономики, современной инновационной и социальной политики государства, модернизации кредитно-денежной системы, математических и инструментальных методов моделирования экономических систем.

ISBN 978–5–91326–381–0

УДК 338.2
ББК У9(28)О–2

© Нижегородский государственный университет
им. Н.И. Лобачевского, 2017

СЕКЦИЯ 1

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАКАЗАНИЯ ГРАЖДАН В УГОЛОВНОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Р.В. Блинов

Исправительная колония № 3 УФСИН России по Алтайскому краю, Барнаул

Рассматриваются теоретические аспекты правового регулирования наказания граждан в соответствии с действующим российским уголовным законодательством.

Ключевые слова: правовая ответственность, уголовное право, уголовное преступление, уголовное наказание.

Борьба с преступностью заключается в осуществлении системы мер уголовно-правового, криминологического, воспитательного и другого воздействия. История уголовного права показывает, что со временем меняется не только круг деяний, которые включаются в число преступных, меняются также методы уголовно-правового воздействия – расширяется перечень видов наказаний, применяемых за совершение преступлений, меняется содержание ранее известных мер, вырабатываются иные меры, не являющиеся наказанием, но представляющие собой правовое последствие совершения преступления. Проблема уголовного наказания является одной из наиболее сложных и многогранных в уголовно-правовой науке. Ее значение определяется тем, что уголовное право реализует себя прежде всего угрозой и применением наказания. Деяние, как тонко подметил в свое время Н.С. Таганцев, «чтобы быть преступным, должно быть воспрещено законом под страхом наказания, причем страх тот не есть что-либо отвлеченное, не есть фантом, только пугающий того, кто посягает на нормы права, а реально им ощущаемое последствие такого посягательства, действительное наказание, как проявление того особого юридического отношения, которое возникает между карательной властью и ослушником велений авторитетной воли законодателя [1, с. 67].

Важным фактором в данном вопросе является то, что обеспечить цели, стоящие перед уголовным наказанием, может лишь такое наказание, которое объективно соответствует содеянному, которое наиболее полно отражает общественную опасность совершенного деяния.

Слишком мягкое наказание подрывает авторитет уголовной юстиции, вызывает у осужденного чувство безнаказанности. Слишком суровое наказание также подрывает авторитет власти, вызывает у осужденного чувство беззаконности.

Уголовное наказание представляет собой реакцию государства на совершенное лицом преступление. Для самого же преступника наказание – это уголовно-правовое последствие совершенного им преступления.

Цель уголовного наказания – это тот конечный результат, к которому должно привести правильно и справедливо назначенное наказание. Наказание должно быть соразмерно степени и характеру общественно опасного деяния. Поскольку уголовное наказание является мерой государственного принуждения и как последствие совершения преступления для обвиняемого состоит в определенных лишениях, оно выполняет карательную функцию. Имея конкретные цели, наказание играет важную роль в выполнении функций уголовно-правовой охраны интересов общества [2, с. 58].

Уголовный кодекс Российской Федерации предусматривает две системы наказаний:

- основную, или полную, для взрослых;
- дополнительную, или усеченную, для несовершеннолетних.

В УК РФ в ст. 44 все виды наказаний подразделяются на три группы:

- основные наказания;
- дополнительные наказания;

– наказания, которые могут быть как основными, так и дополнительными (ст. 45 УК РФ).

Система уголовных наказаний создается государством, т.е. волей людей, однако она не является чем-то надуманным, искусственным, своим возникновением и существованием она обязана породившей ее необходимости, она социально обусловлена. Появление и функционирование системы наказаний обусловлено рядом объективных и субъективных факторов: системы наказаний требует системность общественных отношений; система наказаний призвана содействовать работе законодателя и правоприменительных органов, облегчить изучение и определение эффективности составляющих ее элементов.

Институт назначения наказания является одним из основных институтов уголовного права, в рамках которого реализуются нормы уголовного законодательства в практической деятельности. Наказание является одной из форм реализации уголовной ответственности, поэтому его назначение представляет собой важный этап такой реализации. Его охранительная и предупредительная функции, а также все регламентированные в уголовном законе цели наказания реализуются уже в процессе его назначения. Последнее выступает связующим звеном между уголовно-правовыми и уголовно-исполнительными средствами воздействия на лиц, совершивших преступление [3, с. 91].

Одной из серьезных проблем назначения наказания, на наш взгляд, является применение исключительно субъективного подхода к назначению наказания, сущностью которого является предпочтение целям специальной превенции и исправление осужденного.

Наказание является самым жестким способом государственно-правового воздействия на лиц, совершающих преступления, поэтому особенно важной проблемой становится оптимизация его применения: законодательные и судебные ошибки являются недопустимыми [4, с. 19].

Проблема уголовных наказаний всегда была и остается до сегодняшнего дня одной из основных в уголовно-правовой, законодательной и правоприменительной деятельности, чем и определяется её актуальность. Конституционное признание прав и свобод человека высшими ценностями, определяющими содержание правовой политики российского государства, получили свое отражение в нормативных актах всех уровней, включая Уголовный кодекс РФ.

Наказание является справедливым, если оно соответствует характеру и степени общественной опасности преступления, обстоятельствам его совершения и личности виновного. Никто не должен подвергаться наказанию дважды за одно и то же преступление.

Современный уголовный закон предусматривает восемь общих начал назначения наказания:

– суд назначает справедливое наказание;
– в пределах статьи Особенной части УК РФ;
– с учётом положений Общей части УК РФ;
– характера и степени общественной опасности преступления;
– личности виновного;
– обстоятельств, смягчающих и отягчающих наказание;
– влияния назначенного наказания на исправление осужденного и условия жизни его семьи;
– более строгий вид наказания из числа предусмотренных за совершенное преступление назначается только в случае, если менее строгий вид наказания не сможет обеспечить достижение целей наказания.

Проводимые в России реформы требуют постоянного внимания к обновлению законодательной базы по борьбе с преступностью. В настоящее время, при формировании в России демократического общества, приоритетной задачей является защита прав и свобод человека и гражданина, что обуславливает как необходимость гуманизации практики назначения и исполнения наказаний, так и применение строгих, но справедливых мер наказания к лицам, виновным в совершении тяжких и особо тяжких преступлений, рецидиве преступлений, и участникам организованных криминальных сообществ и объединений [5, с. 83].

Анализируя разнообразные положительные и отрицательные явления общественной жизни, государственные органы, осуществляющие уголовное преследование на основе принципа законности, должны действовать только в случае, если перед ними объект из уголовно-правовой сферы – преступное деяние. Определить преступность поведения помогает установленная в законе модель, именуемая «понятие преступления». Сравнивая реальную жизненную ситуацию с нормой Уголовного кодекса РФ о преступлении, следователь, прокурор, суд принимают соответствующее решение: о возбуждении или об отказе в возбуждении уголовного дела, о прекращении дела и др.

Преступление – виновно совершенное общественно опасное деяние, запрещенное Уголовным кодексом РФ под угрозой наказания (ст. 14 УК РФ).

Виновный характер этого деяния означает, что преступник либо сознательно нарушил норму уголовного права, либо пренебрег правилами предосторожности, либо вообще не утруждал себя размышлениями о последствиях своих действий, хотя мог и должен был это сделать. В то же время последствия,

указанные в норме уголовного закона, могут наступить и без вины, когда человек строит своё поведение в соответствии с нормами права, правилами обычной предосторожности, но ущерб все равно наступает в силу обстоятельств, о которых он не знал, не мог и не должен был знать (например, медсестра, давшая некачественное лекарство, не будет нести ответственность за отравление больного, если выяснится, что брак в работе допустил фармацевт, а она не знала, да и не могла знать об опасности).

В ряде случаев лицо предвидит наступление общественно опасных последствий его деяния, но не может предотвратить их в силу несоответствия своих психофизиологических качеств требованиям экстремальных условий или нервно-психическим перегрузкам (например, машинист электровоза, вынужденный без отдыха отправляться в новый многочасовой рейс из-за внезапной болезни другого машиниста, по причине ослабления внимания совершает аварию). Такие стечения обстоятельств в уголовном праве имеют название «казус» (наступление преступных последствий без вины их непосредственного причинителя) и не влекут уголовной ответственности.

Общественная опасность – другой важный признак преступления. Поскольку уголовное право реагирует на ущерб (или возможность его причинения), то всякое деяние, имеющее аналогичные последствия, можно представить в виде слепого орудия, которое таит разрушительную силу. Общественная опасность деяния (ее большая или меньшая степень) показывает, что действие совершается во вред интересам, охраняемым уголовным законом. В связи с этим нельзя не заметить, что очевидные нарушения норм Уголовного кодекса РФ, лишенные общественной опасности, не считаются преступлениями (например, убийство врага на войне).

Каждое преступление отличается характером и степенью общественной опасности. Определяя характер общественной опасности, нужно выяснить, какие из охраняемых от преступных посягательств объектов подверглись преступному воздействию, а также каков характер нанесенного вреда (моральный, материальный, вред здоровью и др.). Степень общественной опасности можно определить, рассматривая признаки преступления в разных его элементах (если вред, то сколько было украдено или уничтожено, с какой целью действовал преступник, было деяние тщательно спланировано или совершено по неосторожности).

Слово «деяние» в определении преступления – сложное понятие, поскольку преступить грань закона можно, ничего не совершая (например, автомобилист не оказывает медицинскую помощь сбитому, пусть даже не им, пешеходу). Поэтому деяние не только действие, но и преступное бездействие, когда виновное лицо не предпринимает необходимых мер, хотя данная обязанность возложена на него уголовным законом.

Давая такое определение преступления, закон исключает из их круга малозначительные деяния. Они не представляют общественной опасности, поскольку не причинили вреда и не создали угрозы его причинения (тайно взятый с прилавка коробок спичек формально будет являться кражей, поскольку содержит все признаки состава преступления, однако незначительность ущерба исключает здесь возможность уголовного наказания).

Основание уголовной ответственности – необходимое и достаточное условие привлечения лица к уголовному наказанию. По нашему закону таким условием является деяние, содержащее все признаки состава преступления.

Состав преступления – система объективных и субъективных признаков деяния, содержащихся в диспозиции уголовно-правовой нормы.

Объект преступления – охраняемые уголовным законом общественные отношения, на которые посягает данное преступление (самое общее понятие о круге объектов содержится в ст. 1 УК РФ. раскрывающей задачи этого Кодекса, в разделах и главах Особенной части эти объекты конкретизируются, а в каждой статье указывается свой, индивидуальный объект).

Объективная сторона – запрещенное уголовным законом общественно опасное деяние, его вредоносные последствия, а также причинно-следственная связь между ними. Состав преступления, содержащий последствия деяния, именуется материальным (например, ст. 105 «Убийство» УК РФ), а преступление считается оконченным лишь при наступлении этих последствий. Но совершение преступления группой – устойчивой группой лиц, заранее объединившихся для совершения одного или нескольких преступлений, или преступным сообществом – сплоченной организованной группой (организацией) или объединением организованных групп, созданных для совершения тяжких или особо тяжких преступлений, – в большинстве случаев влечет переквалификацию деяния на часть статьи, предусматривающую более суровое наказание.

Наказание – особая мера государственного принуждения, предусмотренная Уголовным кодексом РФ, она применяется по приговору суда к лицу, признанному виновным в совершении преступления, и заключается в ограничении прав и свобод этого лица.

Выделяются следующие признаки уголовного наказания:

- оно предусмотрено в уголовном законе;
- применяется государством и назначается от имени государства;

– содержит отрицательную правовую (нравственную) оценку содеянного и личности виновного от имени государства;
– применяется только по приговору суда за совершение преступления;
– влечет особое правовое состояние – судимость.

Уголовное наказание имеет свойственные ему сущность, содержание и цель.

Сущностью уголовного наказания является кара, т.е. способность причинять лицу, подвергнутому наказанию, определенные умаления посредством лишения или ограничения его прав и свобод.

Содержание уголовного наказания составляют ограничения, лишения и обусловленные ими специфические права, возникающие улица, подвергнутого уголовному наказанию.

Назначаемое лицу, совершившему преступление, наказание должно по своему содержанию и сущности быть таким, чтобы обеспечивать достижение целей, стоящих перед наказанием.

Целями наказания в уголовном праве считают те конечные фактические результаты, которых стремится достичь государство, устанавливая уголовную ответственность, осуждая виновного в совершении преступления к этой мере наказания и применяя данную меру.

Наказание применяется в целях восстановления социальной справедливости, а также исправления осужденного и предупреждения совершения новых преступлений.

В уголовном законодательстве установлен исчерпывающий обязательный для судов перечень видов наказаний, расположенных в определенной последовательности с учетом их сравнительной тяжести, который называется системой наказания.

В качестве санкций за совершенные преступления в уголовном праве используются наказания, перечисленные в порядке возрастания строгости в ст. 44 УК РФ, где указаны следующие их виды:

– штраф – денежное взыскание, назначаемое в пределах, определяемых исходя из величины минимального размера оплаты труда либо заработка (дохода) осужденного за определенный период;
– лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью – запрещение занимать должности на государственной службе, в органах местного самоуправления либо заниматься определенной профессиональной или иной деятельностью. Срок этого запрещения – от шести месяцев до пяти лет;
– лишение специального, воинского или почетного звания, классного чина и государственных наград;
– обязательные работы – выполнение осужденным в свободное от основной работы время бесплатных общественно полезных работ, вид которых определяется органами местного самоуправления. Срок обязательных работ – от 60 до 240 часов, но не более четырех часов в день;
– исправительные работы – трудовая деятельность осужденного по месту основной работы, когда в течение определенного периода из его заработка удерживается от 5 до 20% в доход государства. Исправительные работы устанавливаются на срок от двух месяцев до двух лет;
– ограничение по военной службе. Оно назначается военнослужащим, проходящим военную службу по контракту, и заключается в удержании из жалования осужденного до 20% в доход государства. В течение срока ограничения (он установлен от трех месяцев до двух лет) военнослужащий не может быть повышен в звании и должности, а этот период не засчитывается в срок выслуги лет для присвоения очередного звания;
– ограничение свободы – содержание осужденного в специальном учреждении (исправительном центре) под надзором, но без изоляции от общества. Это наказание назначается только трудоспособным гражданским лицам, достигшим к моменту вынесения приговора совершеннолетия. По общему правилу срок ограничения свободы составляет от одного года до пяти лет;
– арест – содержание осужденного, достигшего к моменту вынесения приговора возраста 16 лет, в условиях строгой изоляции от общества на срок от одного до шести месяцев;
– содержание в дисциплинарной воинской части для военнослужащих, проходящих службу по призыву, и некоторых категорий военнослужащих-контрактников. Срок наказания – от трёх месяцев до двух лет;
– лишение свободы на определенный срок – изоляция осужденного от общества путем направления его в колонию-поселение, помещения в воспитательную колонию, лечебное исправительное учреждение, исправительную колонию общего, строгого, особого режима либо в тюрьму. Лишение свободы устанавливается на срок от шести месяцев до 20 лет;
– пожизненное лишение свободы. Оно назначается только как альтернатива смертной казни (если санкция статьи не содержит лишения жизни, данное наказание применяться не может). Осужденные к пожизненному лишению свободы, тем не менее, сохраняют возможность освобождения по отбытии не менее 25 лет, если будет признано, что в дальнейшем отбывании наказания нет необходимости;
– смертная казнь – исключительная мера наказания. Она установлена только за особо тяжкие преступления, посягающие на жизнь.

В порядке помилования она может быть заменена пожизненным лишением свободы или лишением свободы на срок 25 лет. В связи со вступлением России в Совет Европы в настоящее время действует мораторий на исполнение этой меры наказания, смертная казнь не назначается. С момента вступления в силу постановления Конституционного Суда РФ от 2 февраля 1999 г. № 3-П и до введения в действие соответствующего федерального закона, обеспечивающего на всей территории РФ каждому обвиняемому в преступлении, за совершение которого федеральным законом в качестве исключительной меры наказания установлена смертная казнь, право на рассмотрение его дела судом с участием присяжных заседателей, наказание в виде смертной казни назначаться не может, независимо от того, рассматривается дело судом с участием присяжных заседателей, коллегией в составе трех профессиональных судей или судом в составе судьи и двух народных заседателей.

В соответствии с определением Конституционного Суда РФ от 19 ноября 2009 г. № 1344-О-Р установлено следующее. Положение п. 5 резолютивной части постановления Конституционного Суда РФ от 2 февраля 1999 г. № 3-П в системе действующего правового регулирования, на основе которого в результате длительного моратория на применение смертной казни сформировались устойчивые гарантии права человека не быть подвергнутым смертной казни и сложился конституционно-правовой режим, в рамках которого с учётом международно-правовой тенденции и обязательств, взятых на себя Российской Федерацией, происходит необратимый процесс, направленный на отмену смертной казни как исключительной меры наказания, имеющей временный характер («впредь до ее отмены») и допускаемой лишь в течение определенного переходного периода, т.е. на реализацию цели, закрепленной ст. 20 (ч. 2) Конституции РФ, означают, что исполнение данного постановления в части, касающейся введения суда с участием присяжных заседателей на всей территории РФ, не открывает возможности применения смертной казни, в том числе по обвинительному приговору, вынесенному на основании вердикта присяжных заседателей. С 2010 г. суды с участием присяжных заседателей действуют на всей территории РФ.

Вопросы применения и отбытия отдельных видов наказаний регулируются специальным кодифицированным актом – Уголовно-исполнительным кодексом РФ, определяющим правовое положение осужденных в период действия уголовной санкции.

Назначая наказание, суд руководствуется статьей Особенной части УК РФ. Однако, учитывая особые обстоятельства дела (личность подсудимого, чистосердечное признание и т.д.), суд вправе назначить наказание ниже низшего предела (так, если санкция статьи указывает срок от семи до десяти лет лишения свободы, то суд может приговорить к пяти годам). Более строгое наказание, чем указано в санкции статьи Особенной части, может быть назначено по совокупности преступлений или по совокупности приговоров, когда общее наказание за несколько преступлений исчисляется путем полного или частичного сложения наказаний за отдельные преступления. Большинство наказаний взаимозаменяемы, поэтому, если лицо злостно уклоняется от отбывания, происходит замена неотбытого срока на более строгое наказание в определенной пропорции (например, один день лишения свободы равен трем дням исправительных работ). В ряде случаев, когда суд приходит к выводу о возможности исправления осужденного без отбывания наказания, возможно условное осуждение. Для проверки осужденного назначается испытательный срок (от шести месяцев до пяти лет), в течение которого он должен доказать свое исправление.

Своим решением суд может возложить на преступника обязанности. способствующие его исправлению (не посещать определенные места, пройти курс лечения от алкоголизма и др.). При этом за поведением осужденного осуществляется контроль специализированными государственными органами.

При достойном поведении, когда осужденный доказал свое исправление, суд может досрочно отменить условное осуждение со снятием судимости. При уклонении от исполнения возложенных обязанностей или совершении административного правонарушения решение об отмене условного осуждения сопровождается исполнением наказания, назначенного приговором суда.

Подводя итог изложенному, необходимо отметить, что институт назначения наказания является одним из основных институтов уголовного права, в рамках которого реализуются нормы уголовного законодательства в практической деятельности. Наказание является одной из форм реализации уголовной ответственности, поэтому его назначение представляет собой важный этап такой реализации. Его охранительная и предупредительная функции, а также все регламентированные в уголовном законе цели наказания реализуются уже в процессе его назначения. Последнее выступает связующим звеном между уголовно-правовыми и уголовно-исполнительными средствами воздействия на лиц, совершивших преступление.Одной из серьезных проблем назначения наказания, на наш взгляд, является применение исключительно субъективного подхода к назначению наказания, сущностью которого является предпочтение целям специальной превенции и исправление осужденного.

Список литературы

1. Бышевский Ю.В. Наказание и его назначение [Текст] / Ю.В. Бышевский. – Омск: Изд-во Юридической академии МВД России, 2015. 175 с.
2. Гальперин И.М. Дополнительные наказания [Текст] / И.М. Гальперин. – М.: Юридическая литература, 2011. 238 с.
3. Карпец И.И. Индивидуализация наказания [Текст] / И.И. Карпец. – М.: Право, 2012. 568 с.
4. Милюков С.Ф. Российская система наказаний [Текст] / С.Ф. Милюков. – СПб.: Северная звезда, 2014. 157 с.
5. Полудняков В.И. Современная российская судебная реформа: на пути в мир правосудия [Текст] / В.И. Полудняков. – М.: Проспект, 2012. 540 с.

PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF PUNISHMENT OF CITIZENS IN THE CRIMINAL LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION

R.V. Blinov

Colony № 3 Russian Federal Barnaul Penitentiary Service for the Altai Territory, Barnaul

The article deals with the theoretical aspects of legal regulation of citizens of punishment in accordance with the Russian criminal law.

Keywords: legal liability, criminal law, criminal offense, criminal penalties.

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРИПТОВАЛЮТ В РАЗНЫХ СТРАНАХ НА ПРИМЕРЕ BITCOIN

П.А. Вержевский

Севастопольский государственный университет

Рассматриваются различные подходы к нормативно-правовому регулированию сферы обращения и использования криптовалют на примере Bitcoin в разных странах, а также на основании сопутствующих использованию криптовалют возможностей и рисков оценивается общая тенденция в регулировании использования криптовалют для финансовой системы России.

Ключевые слова: криптовалюта, нормативно-правовое регулирование, Bitcoin, деньги, финансовая система, транзакции, финансовые риски, финансовый механизм, денежно-кредитная политика.

Возрастающее влияние информационно-цифровых технологий на все аспекты человеческой деятельности наряду с преимуществами несет в себе и большие риски разного характера. Естественно, что субъекты финансовой деятельности как стержень современного общественно-экономического уклада не только пользуются постоянно открывающимися возможностями, но и не могут полностью избежать угроз, связанных с информатизацией социально-экономического пространства [1].

Бурное развитие технологий в финансовой сфере сделало возможным возникновение и функционирование нового, виртуального концепта денег – криптовалют. Активно развиваясь в последнее десятилетие, криптовалюты и подобные им денежные суррогаты, даже несмотря на противодействие их использованию со стороны ряда стран и организаций, являются новым финансовым и экономическим феноменом, который в последнее время все чаще становится объектом внимательного изучения и анализа. Таким образом, актуальность научных разработок по данной тематике несомненна, а спрос со стороны государства, финансовых организаций и общественных организаций, предъявляемый на исследования проблематики криптовалют, очень быстро растет. Под криптовалютой обычно понимается электронный (цифровой) механизм финансово-экономического обмена, некий виртуальный цифровой актив, причем эмиссия и учёт транзакций по такому активу обычно децентрализованы, то есть выполняются в рамках распределенной (пиринговой) компьютерной сети.

В данной работе криптовалюты будут рассматриваться на примере самой популярной из них – Bitcoin (в русской транскрипции «биткоин», реже «биткойн»). В работе анализируются различные подходы к нормативно-правовому регулированию криптовалют и подобных им денежных суррогатов, реализуемые в разных странах. Необходимо сказать, что в тех странах, где отсутствует комплексная стратегия нормативно-правового регулирования Bitcoin и иных цифровых валют (а таких стран подавляющее большинство), существуют различные рекомендации финансовых регуляторов и других официальных органов в отношении использования криптовалют и сопутствующих технологий.

Bitcoin представляет из себя децентрализованную цифровую валюту, при этом единого мнения по наиболее корректной научной интерпретации Bitcoin как финансово-экономической категории пока не существует. Это является одной из причин возникновения сложностей и в определении правового статуса Bitcoin. Основными преимуществами Bitcoin-платежей, привлекающими в систему пользователей, являются:

- действующая анонимность платежей (система устроена так, что отследить транзакции без желания ее участников внешними программными методами весьма сложно);
- передача цифрового актива происходит без необходимости доверять этот процесс посредникам;
- переводы цифрового актива бесплатны или практически бесплатны, комиссии ничтожно малы, что упрощает оборот Bitcoin по причине снижения издержек;
- в системе отсутствует неизбежная инфляция, которую вызывают банковская мультипликация и потенциальная неограниченность эмиссии официальных платежных средств различных государств, ограниченная эмиссия денег (заранее известно, что конечное общее количество Bitcoin равно 21 000 000 единиц, а на начало 2016 года уже эмитировано около 2/3 от их общего количества) в системе Bitcoin распределяется пропорционально предоставляемой вычислительной мощности, а не монополизируется государством и кредитно-финансовыми институтами.

Негативными особенностями Bitcoin с точки зрения пользователей системы являются:

– сильные колебания курса делают валюту достаточно рискованным средством хранения крупных сумм;
– среднее ожидаемое время транзакции равно примерно 10 минутам, что связано с особенностями учета транзакций в системе;
– юридическая неурегулированность использования Bitcoin во многих странах мира, в некоторых странах такое использование является правонарушением, а на саму систему оказывается обоснованное внешнее давление со стороны правоохранительных органов;
– нет полной уверенности, что децентрализованная система Bitcoin полностью защищена и безопасна, ведь в так называемую цепочку блоков Bitcoin можно встроить практически любую информацию, а значит, и вредоносные компьютерные программы [2].

Разработка методов и подходов к нормативно-правовому регулированию использования криптовалют и подобных им денежных суррогатов во многих странах мира, включая Российскую Федерацию, является обусловленной возникающими рисками и угрозами необходимостью.

Существует три подхода в отношении регулирования использования криптовалют в каждой отдельно взятой стране. Причем государства в формировании своей стратегии регулирования могут учитывать весьма разные аспекты и факторы, на основании анализа которых и принимают окончательные решения.

Первым подходом являются официальные запреты регуляторов финансово-экономического пространства государства на использование криптовалют. Полные запреты, особенно применяющиеся против криптовалют с децентрализованной системой анонимных пользователей (например, Bitcoin), на данном этапе в экономическом плане малоэффективны и скорее еще больше маргинализируют сообщество пользователей децентрализованных криптовалют, хотя и способны снизить число таких пользователей в рамках отдельной юрисдикции. Также не стоит забывать, что запретительные или ограничительные меры в отношении криптовалют могут предоставить юридическую основу для последовательной и более эффективной работы государственных органов по борьбе с отмыванием доходов и финансированием терроризма в сфере, связанной с использованием механизмов криптовалют.

Еще одним способом регулирования использования криптовалют является установление налогов или сборов, связанных с операциями с цифровыми активами, что в реальности должно приводить к снижению эффективности использования криптовалют за счет увеличения издержек их обращения как средств платежа.

Третий же подход можно охарактеризовать как отсутствие четкой выраженной позиции со стороны государства и финансовых регуляторов к обращению криптовалют и подобных им денежных суррогатов. Такой подход является либо свидетельством отсутствия понимания сущности нового финансово-экономического феномена – криптовалют, либо неким подготовительным этапом перед принятием мер по регулированию использования криптовалют и подобных им денежных суррогатов.

Выборка рассматриваемых ниже подходов к нормативно-правовому регулированию использования в разных странах мира не является случайной. В целях исследования мы попытались подобрать наиболее характерные примеры, ярче других указывающие на сложность самой проблемы. В выборку вошли крупнейшие или наиболее технологически развитые экономики мира, на основании решений которых часто видоизменяется финансово-экономическая и правовая политика других стран.

Естественно, что в реальности при принятии решения по регулированию обращения криптовалют разные государства должны исходить и исходят из степени целесообразности введения различных ограничительных мер, а также из степени влияния этих мер на национальную экономику и финансы. Влияют даже юридические традиции и особенности правоприменительной практики в каждой отдельно взятой стране. Поэтому комбинации выше рассмотренных подходов могут отличаться друг от друга.

Летом 2014 года в Австралии выпущен так называемый «Руководящий документ», в котором разъясняются вопросы налогообложения Bitcoin-операций и подобных ему криптовалют. Согласно документу, Bitcoin не является деньгами или иностранной валютой. Bitcoin-операции юридически оформляются как бартерные транзакции, по которым есть фиксированная ставка налога в 10%, выплачиваемая местными биржами криптовалют за каждую транзакцию. Это юридически уравнивает электронные биржи криптовалют с обычными торговыми фирмами, хотя пока остается неурегулированным вопрос с транзакциями между физическими лицами – гражданами Австралии [3].

Япония имеет структурированную систему законов, регулирующую использование электронных денег и электронных платежных систем. Тем не менее использование криптовалют не подпадает под эту систему и, фактически, Bitcoin не является объектом такого регулирования. Еще в конце 2013 года председатель Банка Японии рассказал о тщательном изучении вопросов, связанных с использованием Bitcoin, а также отсутствии на тот момент определенной выработанной позиции в отношении данного цифрового актива [4]. Доклад 2015 года, выпущенный Банком Японии, скорее говорит лишь о сложности финансово-экономической интерпретации криптовалюты в современной рыночной экономике. Так, в докладе гово-

рится о том, что «концепция криптовалюты будет рассматриваться как вариант инструмента оплаты в будущем, хотя существуют и недостатки новой технологии: отсутствие механизмов защиты прав потребителей, большая вероятность использования криптовалют для преступных целей из-за анонимного характера технологии, создающего проблемы для контроля за ней» [5].

В Сингапуре Bitcoin является родом товара и облагается потребительским налогом на товары по ставке 7%. При этом долгосрочные инвестиции в Bitcoin не подлежат налогообложению, так как в Сингапуре прирост капитала налогом не облагается [4].

По итогам 2013 года в Китае выпущен основной документ о рисках, связанных с использованием криптовалют, в котором Bitcoin рассматривается как виртуальный товар, не являющийся по самой своей природе деньгами и, соответственно, не являющийся денежным средством обращения на рынке в качестве валюты. В китайском документе выделяются спекулятивный риск Bitcoin, риск, связанный с отмыванием доходов и финансированием терроризма, другие криминальные риски. Тем не менее особо подчеркнуто, что криптовалюты не несут системного риска для финансово-экономической системы Китая. Жестко обозначены ограничения в отношении финансовых, кредитных и платежных организаций на использование Bitcoin, на осуществление сделок с Bitcoin, проведение андеррайтинга для Bitcoin-страхования, установление цен на товары и услуги в Bitcoin, обслуживание ипотеки в Bitcoin, организацию фондов и прочие виды бизнеса, если они связаны с использованием криптовалют [6].

Правовая система в Китае сейчас не предусматривает использование криптовалют и не дает твердых оснований относить их к имущественным правам, движимым или недвижимым имущественным активам. Китайские юристы классифицируют криптовалюты по категориям «иная законная собственность» или «особое имущество». По разъяснениям Банка Китая, в Китае разрешены хранение криптовалют для физических лиц и операции с криптовалютой между физическими лицами, в этой сфере ограничений, подобных ограничениям для юридических лиц, на данный момент не существует. В начале 2016 года государственные органы Китайской Народной Республики установили дополнительные меры идентификации электронных кошельков для упрощения мониторинга транзакций Bitcoin различными контролирующими органами [4].

Для Соединенных Штатов Америки характерно нормативно-правовое регулирование криптовалют на уровне отдельных штатов. Например, штат Вашингтон первым из всех признал цифровые валюты деньгами. В этом штате к Bitcoin применяется правовое понятие денег согласно федеральному закону о валютных операциях. Соответственно, для проведения сделок, номинированных в криптовалюте, власти штата требуют от предприятий наличия лицензии на проведение валютных операций. А в штате Нью-Йорк проходит предварительные чтения законопроект о введении специальных Bitcoin-лицензий, для того чтобы вынудить Bitcoin-стартапы вести дополнительную документацию по своим операциям. Штат Калифорния проявляет наиболее либеральный подход: фирмы, занимающиеся денежными переводами, должны обязательно получать лицензию в Департаменте коммерческого надзора штата Калифорния [9].

Что же касается федеральных финансовых властей США, то Служба внутренних доходов и Бюро по борьбе с финансовыми преступлениями опубликовали официальные разъяснения об обороте криптовалют. Служба внутренних доходов издала руководство, согласно которому криптовалюты расцениваются в качестве собственности и к ним применяются следующие правила: выплата заработной платы в криптовалютах облагается федеральным подоходным налогом и налогом с заработной платы; выплаты в виртуальных валютах независимым подрядчикам и сервис-провайдерам облагаются налогом и налогом на самозанятость на общих основаниях; платежи в виртуальных валютах являются предметом раскрытия информации для уполномоченных органов, как в случае платежей за собственность [7].

Весной 2013 года Бюро по борьбе с финансовыми преступлениями приняло решение о том, что операции по обмену криптовалют на фиатные деньги должны регулироваться так же, как и операции по обычному обмену фиатных денег. Bitcoin-биржи, обменные пункты и пункты выдачи криптовалют обязаны зарегистрироваться в качестве финансовых посредников и сообщать о подозрительных транзакциях в уполномоченные правоохранительные органы. В США также появились регулируемые деривативы на Bitcoin. В ноябре 2013 года в Сенате США проходили слушания по поводу Bitcoin, в ходе которых было решено не запрещать хождение криптовалют, а работать над регулированием этого бизнеса [8].

В Европейском союзе (ЕС) в целом нет общего проработанного законодательства в отношении выпуска и использования криптовалют. В октябре 2012 года Европейский Центральный Банк (ЕЦБ) подготовил доклад о цифровых валютах, в котором рассматривалась система Bitcoin и кратко анализировался возможный легальный статус такой системы в рамках европейского законодательства [9]. Затрагивалась в том числе возможность включения цифровых денег в определение электронных денег в рамках Директивы об электронных деньгах ЕС и, соответственно, последующее их регулирование в рамках Директивы, которая определяет электронные деньги как сущность, которая хранится на электронном устройстве; эмитируется после получения денежных средств в размере не менее объема, чем эмитируемая денежная стои-

мость; принимается в качестве средства платежа не только эмитентом, но и другими фирмами. В докладе отмечается, что определение Bitcoin соответствует первому и третьему критерию определения электронных денег, но не второму, наиболее значимому, критерию обеспеченности выпускаемых денежных средств [9].

До 2014 года в Великобритании криптовалюты не подвергались особому регулированию, а классифицировались налоговыми органами как «одноцелевые ваучеры», сделки по которым облагались НДС в размере от 10 до 20%. Затем, начиная с 2014 года Bitcoin получил характеристику средства платежа, и начиная с этого года исключено их налоговое регулирование (отсутствует НДС) [4].

В Германии в 2013 году Министерство финансов вынесло постановление о признании криптовалюты Bitcoin официальным средством расчетов [9].

Начиная с 2013 года в Швеции Bitcoin рассматривается как валюта. Применительно к эмиссии Bitcoin, доход от нее рассматривается как «деятельность, связанная с хобби», и не облагается подоходным налогом [10].

Что касается Франции, то летом 2014 года парламент страны выпустил доклад под названием «Регулирование перед лицом инноваций: органы власти и развитие виртуальных валют», информация для которого была представлена по результатам совместной встречи Сената, Казначейства, таможенников, Банка Франции, органов финансового мониторинга и Bitcoin-экспертов в январе того же года. В докладе, помимо подходов, связанных с поиском регуляторной модели, также обсуждались правила, используемые в других странах, и возможности применения криптовалют в будущем [9].

В Российской Федерации общий вектор высказываний по поводу криптовалют и подобных им денежных суррогатов со стороны представителей органов государственного управления и Банка России в целом негативный. Тем не менее официального запрета или каких-либо жестких ограничений на использование Bitcoin пока нет. Согласно статье 27 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации», «выпуск на территории Российской Федерации денежных суррогатов запрещается» [11]. Это может относиться к эмиссии Bitcoin через «майнинг», но пока в правовом пространстве РФ нет официального юридического утверждения о том, что данная криптовалюта является денежным суррогатом. Статья 75 Конституции РФ указывает, что «денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком России, а введение и эмиссия других денег в Российской Федерации не допускаются» [12]. В данном случае юридическая коллизия в том, что криптовалюты в РФ не признаются деньгами. Это не дает напрямую распространить на сферу их использования конституционный запрет.

В заявлении пресс-службы Банка России от 27 января 2014 года говорится о том, что Банк России «предостерегает граждан и юридических лиц, прежде всего кредитные организации и некредитные финансовые организации, от использования «виртуальных валют» для их обмена на товары (работы, услуги) или на денежные средства в рублях и в иностранной валюте» и «предупреждает, что предоставление российскими юридическими лицами услуг по обмену «виртуальных валют» на рубли и иностранную валюту, а также на товары (работы, услуги) будет рассматриваться как потенциальная вовлеченность в осуществление сомнительных операций в соответствии с законодательством о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [13].

Таким образом, на данном этапе в Российской Федерации нормативно-правовое регулирование использования криптовалют не имеет свойств четкой запретительной или ограничительной системы, пока нося скорее рекомендательный характер, хотя наметилась тенденция к тому, что использование криптовалют в Российской Федерации будет официально запрещено.

Список литературы

1. Глотов В., Костянецкий Р. Сетевые стратегии как генератор комплекса рисков // Федерализм, 2015. № 2 (78). С. 7–16.
2. «Interpol cyber research identifies malware threat to virtual currencies». Режим доступа: http://www.interpol.int/News-and-media/News/2015/N2015-033
3. «Австралия обложила биткойн налогом в 10%». Режим доступа: http://promtechrs.ru/bitcoin/bitcoin-in-australia-is-taxed-at-10.html
4. «Regulation of Bitcoin in Selected Jurisdictions». Режим доступа: http://www.loc.gov/law/help/bitcoin-survey/
5. «Банк Японии выпустил доклад, посвященный блокчейну». Режим доступа: http://coinspot.io/law/bank-yaponii-vypustil-doklad-posvyashhennyj-blokchejnu/
6. Официальный сайт компании «BTCC». Режим доступа: https://exchange.btcc.com/page/bocnotice2013
7. Разъяснения Службы по внутренним доходам США. IRS Notice 2014-21. Режим доступа: https://www.irs.gov/pub/irs-drop/n-14-21.pdf
8. Bruce H. Schwartz and B. Tyler Philippi. IRS Issues Guidance for Bitcoin, Other Virtual Currencies in Time for Tax Season. Режим доступа: http://www.jacksonlewis.com/resources.php?NewsID=4798
9. Кузнецов В.А., Якубов А.В. О подходах в международном регулировании криптовалют (bitcoin) в отдельных иностранных юрисдикциях // Деньги и кредит, 2016. С. 20–29.

10. Sweden: Tax Authority Publishes Guidelines for Income Tax on Bitcoin Mining, Suggests Prohibition of Bitcoin Use in Waste and Scrap Metal Transactions. Режим доступа: http://www.loc.gov/law/foreign-news/article/sweden-tax-authority-publishes-guidelines-for-income-tax-on-bitcoin-mining-suggests-prohibition-of-bitcoin-use-in-waste-and-scrap-metal-transactions/
11. Федеральный закон от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 30.12.2015) "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)". Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/8582f82f1cd3de663ddfdf7b65e825f9145958f8/
12. Конституция РФ. Режим доступа: http://constitution.kremlin.ru/
13. Пресс-служба Банка России. «Об использовании при совершении сделок «виртуальных валют», в частности, Биткойн». Режим доступа: http://www.cbr.ru/press/PR.aspx?file=27012014_1825052.htm

LEGAL REGULATION OF USE OF CRYPTOCURRENCIES IN DIFFERENT COUNTRIES BY THE EXAMPLE OF BITCOIN

P.A. Verzhevsky

Sevastopol State University

The aim of the research is to examine and analyze different approaches to legal regulation of circulation and use of cryptocurrencies in different countries by the example of Bitcoin. It also assesses the general trend in regulation of the use of cryptocurrency for the financial system of Russia on the basis of risks and opportunities related to the use of cryptocurrencies.

Keywords: cryptocurrency, legal regulation, bitcoin, money, financial system, transactions, financial risks, financial mechanism, monetary regulation.

КИТАЙСКИЙ ПРОЕКТ «ОДИН ПОЯС, ОДИН ПУТЬ»: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИИ

М.Л. Горбунова, А.С. Боченкова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Исследуются перспективы и потенциал влияния проекта «Один пояс, один путь» (ОПОП), инициированного КНР, на российскую экономику. Ключевой целью инициативы является увеличение связности крупных хозяйственных систем большой Евразии на основе общей транспортной сети за счет политической координации, усиления торгово-инвестиционных отношений, нового качества валютно-финансового сотрудничества. По мнению авторов, несмотря на риск возникновения новых геополитических противоречий между странами в регионе, реализация проекта создаст условия для роста производства в регионе, что сделает рынки более привлекательными, в первую очередь для соседних стран, в том числе России.

Ключевые слова: Россия, КНР, «Один пояс, один путь», экономика Евразии, инфраструктурные проекты.

Введение

Первый опыт Китая в области глобального проектирования – инициатива «Один пояс, один путь» вызывает исследовательский интерес, в первую очередь из-за широкого спектра затрагиваемых вопросов (от торговли до гуманитарных обменов), значительного количества вовлеченных стран, объема мобилизуемых финансовых ресурсов. Обещанные тектонические сдвиги не могут не привести к масштабным изменениям в большой Евразии, одной из ключевых стран которой является Российская Федерация. Из-за того, что само содержание инициативы постоянно уточняется, что признают китайские эксперты, возникает неопределенность, которая вызывает обеспокоенность стран, интересы которых могут быть затронуты, на разных уровнях общественного устройства: от широкого общественного мнения до политических элит.

В рамках сухопутной составляющей проекта – «Экономического пояса Шелкового пути» (ЭПШП) – предполагается возведение новых объектов инфраструктуры на территории нескольких стран, в связи с этим на первый план выходят вопросы межправительственного двустороннего и многостороннего диалога. На основании анализа официальных документов и обзора научных и аналитических материалов авторы пытаются определить содержание проекта и возможные последствия его реализации для России и ее отношений с другими странами.

1. Контуры проекта «Один пояс – Один путь»

Новая программа экспансии Китая в Евразии опирается на идею «Великого шёлкового пути» и предусматривает реализацию проектов Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП), связывающего восточное побережье Китая с Европой скоростной железной дорогой и подразумевающего также строительство грузовых терминалов и аэропортов, и Морского шелкового пути XXI в. (МШП), транспортная схема проектов в общем виде представлена на рис. 1. Оба проекта были провозглашены председателем КНР Си Цзиньпином в рамках визитов в Казахстан в сентябре 2013 г. и в Индонезию в октябре 2013 г. В литературе в отношении китайской инициативы, таким образом, закрепились два названия «Новый шёлковый путь» (НШП) [1–4] и «Один пояс, (и) один путь» (ОПОП) [5, 6].

В настоящее время всеобщее внимание сосредоточено на сухопутной части проекта «Экономический пояс Шёлкового пути» как наиболее затратной части инициативы, с одной стороны, и требующей согласования действий со странами, входящими в сферу ее действия. Официальная концепция ЭПШП, озвученная в Астане, включает пять главных составных частей [7–10]:

- продвижение региональной экономической интеграции (совершенствование политического согласования);
- ускорение строительства единой транспортной сети, которая включала бы в себя сквозную транспортную магистраль от Тихого океана до Балтийского моря и трасс, соединяющих восточную, западную и южную Азию;
- увеличение объемов торгового и инвестиционного сотрудничества, снижение и ликвидация торговых барьеров, сокращение издержек, упрощение бюрократических процедур;
- увеличение доли расчетов в национальных валютах (фактически это будет выгодно, в первую очередь для юаня, который в перспективе сможет превратиться в международную валюту, способную потеснить доллар и евро);

– расширение «народных связей», путем значительного увеличения числа студентов из стран Центральной Азии в вузах Китая.

По мнению В.Я. Воробьева, долгосрочная смысловая цель ОПОП в целом и ЭПШП в частности – выход Китая на арену глобального проектирования с открытой моделью регионального или трансрегионального сотрудничества [12]. По мнению С.А. Луконина, развитие инфраструктуры за счет усилий Китая создает базу (пояс) для формирования новых зон экономического развития большинства стран Евразии и некоторых стран Африки, в том числе за счет синхронизации с Шелковым путем национальных стратегий развития других стран: ЕАЭС, казахского Светлого пути, монгольского Степного пути, южнокорейской Евразийской инициативы, – таким образом, ОПОП становится глобальным процессом, не имеющим, по мнению С.А. Луконина, ограничений по пространству или времени [13]. Ф. Фукуяма, в определенном смысле выражая в концентрированном виде обеспокоенность стран Запада, видит в Новом Шёлковом пути институт, не только содействующий дальнейшей индустриализации экономик стран Средней Азии, но и бросающий вызов современной западной модели содействия развитию, инвестирующей в человеческий капитал [14]. Российские и китайские аналитики [15–19] видят в ОПОП элементы гибридного интеграционного блока с подвижными географическими рамками без надциональной управляющей структуры.

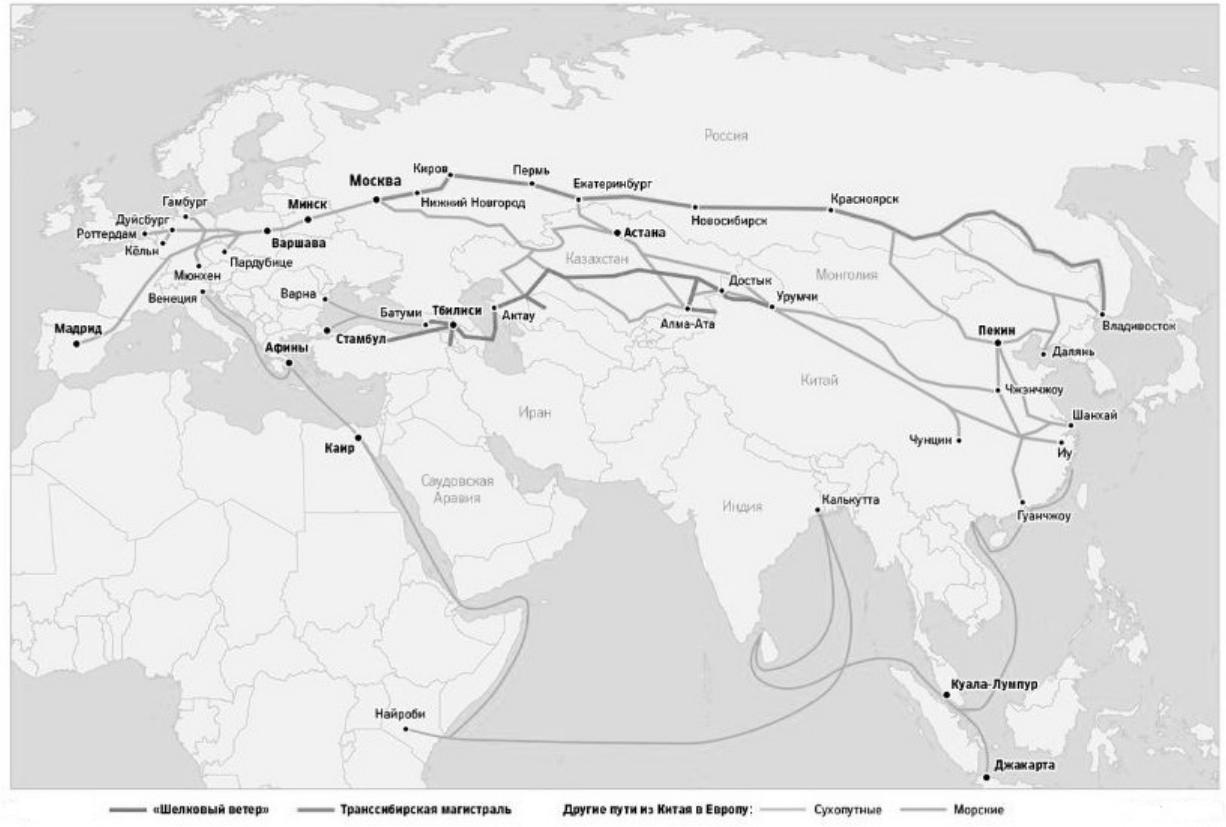


Рис. 1. Транспортная схема проекта «Новый шелковый путь» (TRACECA, цит. по: [11])

В содержательном смысле представленные выше направления развития инициативы «Один пояс, один путь» могут иметь следующие последствия. В отношении развития политической координации, которое воспринимается внешними экспертами как продвижение региональной интеграции, авторы полагают, что такое развитие событий, с одной стороны, отрицается Китаем, который хотел бы действовать в формате двусторонних консультаций, не создавая формальных бюрократических механизмов, с другой стороны – страны, которые Пекин стремится вовлечь в проект, повязаны формальными связями в рамках давно функционирующих и вновь возникающих интеграционных объединений, поэтому в данной ситуации невозможно будет избежать многосторонних консультаций с представительством или без представительства КНР. В отношении интеграционных инициатив, продвигаемых Россией, в рамках Евразийского экономического сообщества (ЕАЭС), то в настоящее время на официальном уровне решается задача его сопряжения с сухопутной частью китайского проекта «Экономический пояс Шелкового пути».

Строительство новых транспортных коридоров, пересекающих Евразию с Востока на Запад, полностью или частично в обход территории Российской Федерации, принесет снижение логистических издер-

жек и сокращение времени доставки товаров до потребителя не только в Европе, но и в РФ и других странах, расположенных на пути маршрута, в результате произойдет обострение конкуренции на этих рынках, от которой выиграют домохозяйства и пострадают местные производители, в первую очередь монополии.

Новый виток торгово-инвестиционного сотрудничества под эгидой КНР на основе строительства не только базовой транспортной инфраструктуры, но и широкого круга поддерживающих объектов за счет ресурсов фонда Шелкового пути, межгосударственного Азиатского банка инфраструктурных инвестиций, возможно, Банка развития БРИКС и других источников преимущественно китайского происхождения будет иметь двойственные последствия для связей РФ со странами региона. Представление финансовых ресурсов на межгосударственном и международном уровне как никакая другая форма международных экономических отношений создает зависимость между страной-кредитором и страной-заемщиком. Во-первых, Россия и страны ЕС уже являются крупнейшими инвесторами региона, таким образом, представляется, что они в состоянии защитить существующие интересы в производственной и финансовой сфере рассматриваемых стран и при необходимости противодействовать реализации проектов КНР. Китай может действовать симметрично. Во-в57торых, создание инфраструктуры в странах, где существуют проблемы с обеспечением безопасности, в случае успеха проекта поможет с их решением, в чем заинтересованы не только местные стейкхолдеры, но и все ключевые акторы глобальной системы международных отношений, включая не только КНР и РФ, но и США.

Продвижение расчетов в национальных валютах является долгосрочной стратегией КНР по изменению международных денежных соглашений: в настоящее время действует более 30 соглашений о валютных свопах с другими странами, которые подразумевают, что участники внешнеэкономической деятельности смогут расплачиваться с контрагентами из КНР своей валютой или юанями. Соглашение между РФ и КНР, заключенное в 2011 г., смогло остановить коллапс внешней торговли между странами, случившийся в 2015 г., когда официальные резервы РФ в долларах и евро достигли минимального уровня.

Таким образом, анализ общих содержательных аспектов инициативы «Один пояс, один путь» несут не только риски, но и существенные возможности для развития экономики не только России, но и ее партнеров по интеграции.

2. Страновые аспекты реализации ОПОП: место и роль РФ

По мнению китайских экспертов Ван Шуцунь и Вань Цинсун [20], в рамках инициативы «Один пояс, один путь» страны-участницы должны быть разделены на пять субрегионов, политика проекта для которых будет дифференцирована (см. табл.).

Показательно в данной таблице не только место России (авторы сохранили оригинальное расположение стран), но и ее изолированное рассмотрение.

Таблица

Стратегия КНР в отношении 5 субрегионов ОПОП

Субрегион, страны-участницы	Особенности	Политика
Казахстан, Киргизия, Таджикистан, Узбекистан и Туркменистан	– Имеют сухопутные пути сообщения друг с другом; – население многонациональное, расселение носит мозаичный характер; – самые тесные экономические связи с Китаем; – важные поставщики энергетических и природных ресурсов для Китая; – главный рынок для инвестиций и китайских товаров	– Развитие местной экономики через сотрудничество с Китаем, который имеет достаточный потенциал, чтобы развивать двустороннее и многостороннее сотрудничество и полностью раскрыть взаимодополняющие преимущества в экономике
Иран, Ирак, Иордания, Сирия, Саудовская Аравия, Турция, другие страны Западной Азии	– Опираются на производство и экспорт нефтегазовых ресурсов; – отличаются относительно развитым энергетическим сектором экономики; – стоит задача ухода от моноструктуры экономики; – потенциальный рынок для китайских товаров	– Развитие сельского хозяйства и других отраслей за счёт сотрудничества с Китаем; – размещение промышленного производства

Окончание табл.

Субрегион, страны-участницы	Особенности	Политика
Россия	– Частично расположена на Шёлковом пути, является составляющей частью экономического пояса; – самостоятельный региональный центр; – имеет тесные связи с Центральной Азией, Кавказом и Западной Азией, где обладает особым влиянием	– Необходимо учитывать фактор России и формировать естественную стыковку со стратегией России по евразийской интеграции, а также её интересы в Центральной и Западной Азии
Афганистан, Пакистан и Индия	– Зависимость субрегиона с центральной зоной «Экономического пояса Шёлкового пути», а именно с Центрально-Азиатским регионом, и их будущее развитие главным образом зависит от разрешения проблемы в Афганистане	– При успешном продвижении мирного процесса повысятся темпы экономического сотрудничества трёх стран с Центральной Азией; – при негативном развитии процесса этим странам будет достаточно сложно присоединиться к данному экономическому проекту

Источник: составлено авторами на основе [20].

Кроме того, в формулировании политики взаимодействия с Россией акцент делается не на развитии экономического сотрудничества, а на геополитической роли страны в макрорегионе и на необходимости согласования интересов с внешнеэкономической и внешнеполитической повесткой страны в рамках СНГ. В дифференцированном подходе к остальным группам стран просматриваются сюжеты, связанные с энергетическими ресурсами, а также другими видами промышленного и сельскохозяйственного сырья, населенностью и привлекательностью рынков, неэкономическими рисками.

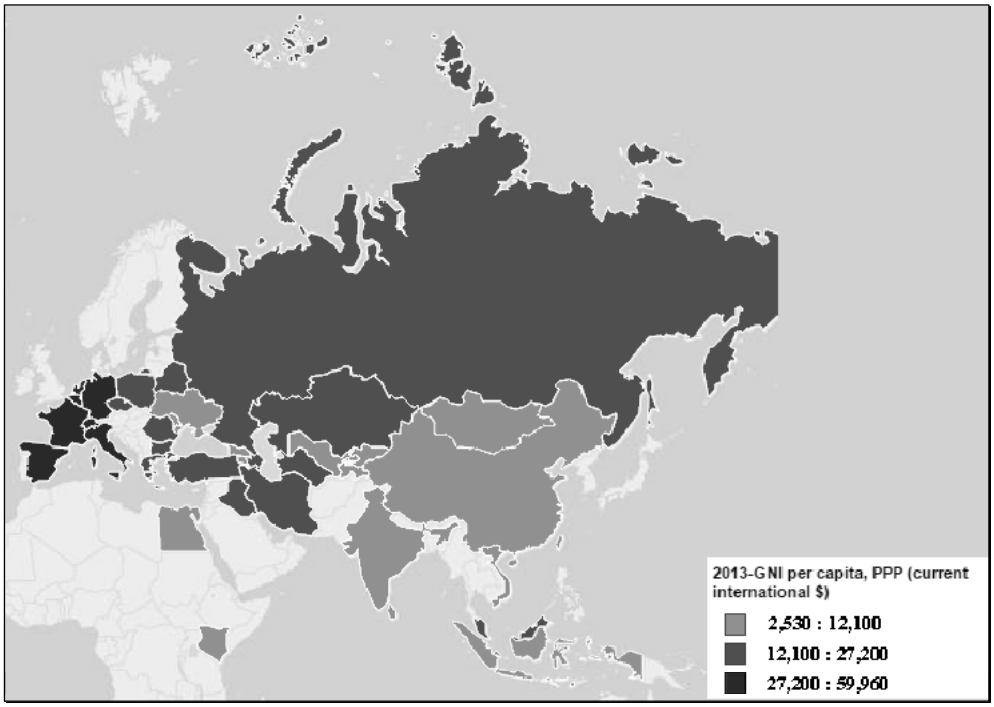


Рис. 2. Распределение стран проекта «Один пояс, один путь» по ВНП по ППС на душу населения

Источник: World Bank, 2016.

Таким образом, можно сделать предположение о том, что из-за эффекта «низкой базы» внутриазиатский и сопредельные рынки выглядят для китайцев все более многообещающими. С точки зрения частных китайских инвесторов, проект открывает возможности закрепиться на относительно не занятых западным (и российским) бизнесом рынках за счет государственного финансирования [21]. Несмотря на то

что формируемая модель подразумевает, что КНР будет выступать в качестве основного источника и поставщика финансовых ресурсов и товарных потоков по Новому Шелковому пути, конечная цель ОПОП, как отмечается в китайских источниках, – заработать прибыль от капиталовложений [22].

Для анализа внешних возможностей и угроз реализации проекта авторам представляется уместным идея Капицына [23] о сравнении интеграционного потенциала государств – возможных участников проекта «Новый Шёлковый путь». Рассмотрим показатели развития. На рис. 2 представлено распределение стран по показателю ВНП по ППС на душу населения. Исходя из гипотезы, что экспорт китайской модели развития наиболее успешно может быть реализован в страны, имеющие соответствующий показатель на уровне (в эту категорию в 2013 г. попали Армения, Египет, Индонезия, Туркменистан, Украина, Шри-Ланка) или ниже китайского (Грузия, Индия, Кыргызстан, Молдова, Узбекистан, Таджикистан).

При этом, исходя из стратегии КНР [24], Китай не претендует на особое лидерство в странах Закавказья (бывших республиках СССР), где сохраняется влияние РФ, заявляя об усилении взаимодействия (вплоть до размещения производств) с другими странами Западной Азии, сохраняя России ее традиционные сферы влияния. При этом Азербайджан и Грузия оказались вовлеченными в проект «Шелковый ветер» – один из транспортных коридоров сухопутной части проекта, идущего в обход РФ [25].

В ходе инвестирования в инфраструктуру стран проекта «Один пояс, один путь» КНР столкнется с влиянием, не всегда позитивным, других иностранных инвесторов. Показатели накопленных прямых зарубежных инвестиций в странах проекта представлены на рис. 3. Основным экономическим противником здесь является ЕС, что объясняется масштабами его экономической системы и финансовой мощью. Россия лидирует в среднеазиатских СНГ, а также во Вьетнаме. Китай доминирует в Индонезии и Малайзии, в то время как США потенциально могут оказывать влияние на Индию и Монголию.

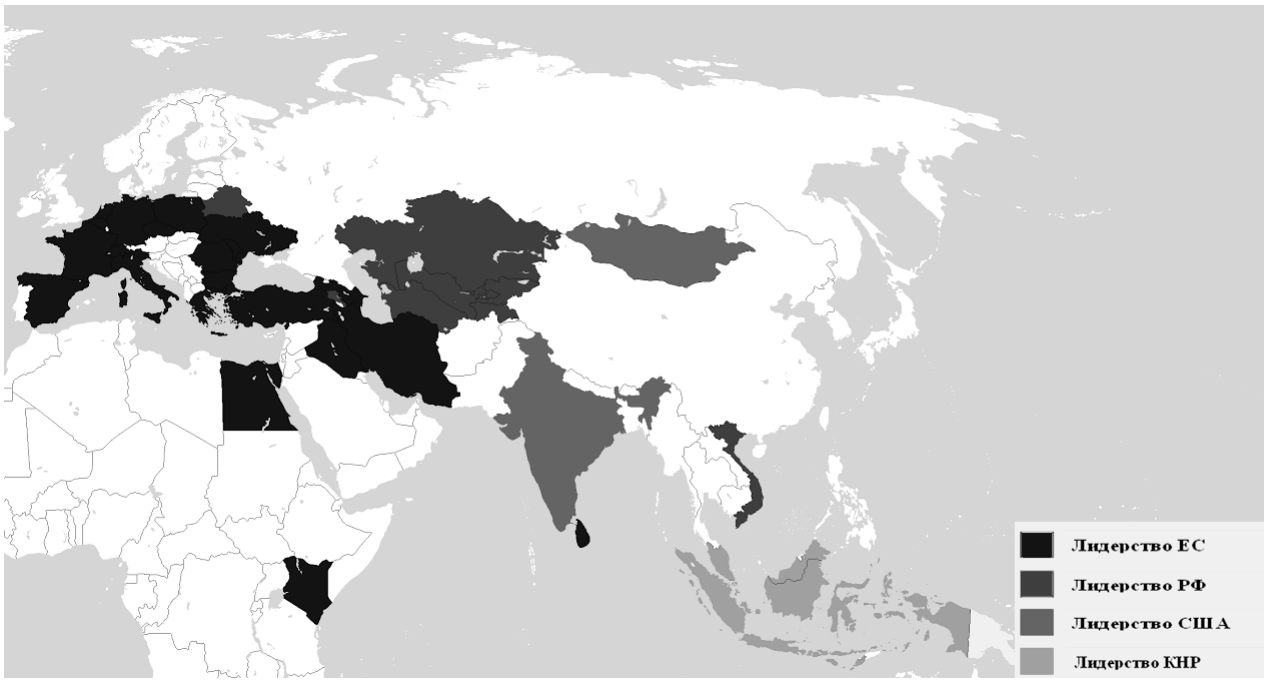


Рис. 3. Накопленные инвестиции ЕС, КНР, РФ и США в странах проекта «Один пояс – Один путь», 2012 г.

Источник: UNCTAD FDI/TNC database, based on data from the Bureau of Economic Analysis, United States Department of Commerce.

Таким образом, конкретизация проекта на страновом уровне за счет сравнительного анализа показывает, что Россия, будучи одним из реальных независимых субъектов мировой политической системы, занимает особое положение в реализации проекта КНР «Один пояс, один путь». Такая ситуация создает ситуации возникновения геополитических противоречий, не в последнюю очередь из-за собственных интеграционных проектов РФ на территории бывшего СССР. Это требует от российских политических кругов особой ответственности в принятии решений и реализации взаимодействия на двустороннем уровне, поскольку взаимодействие с КНР при правильной стратегии может стать импульсом успешного развития хозяйствующих субъектов РФ внутри страны и за рубежом.

Выводы

Китай в настоящее время принимает активное участие в формировании региональных и макрорегиональных инструментов глобального управления. Инициатива «Один пояс, один путь» является ключевым, качественно новым этапом внешней экспансии Китая, особенностью которого является самостоятельная, активная и дифференцированная стратегия страны, главным образом двустороннего типа, учитывающая внутренние и внешние факторы развития крупнейшей экономики мира, в первую очередь возросшую финансовую мощь страны.

На Западе и в России вызывает настороженность предложение Китаем повестки совместного развития странам, которые свяжет общий транспортно-логистический коридор из Азии в Европу.

ОПОП является гибридным проектом, имеющим черты транспортно-логистического проекта, интеграционной инициативы, института развития. Его наиболее вероятным результатом станет дальнейший рост влияния КНР в сердцевинной части Евразии. Привлекательные для бизнеса сокращение логистических издержек, либерализация торговли, создание новых производственных мощностей и более широкое использование региональных валют в расчетах при благоприятном развитии проекта приведут к росту производства, а следовательно, благополучия и безопасности в этом нестабильном регионе.

Таким образом, перспективы Нового Шёлкового пути, по мнению авторов, являются благоприятными, поскольку в самом формате многостороннего проектирования по-китайски заложен строительство инфраструктуры и либерализация торговли в Евразии на основе накопленных Китаем ресурсов обеспечат индустриализацию и развитие региона и создадут новые рынки, в первую очередь, для китайских товаров.

Список литературы

1. Базаров Б.В., Базаров В.Б., Нолев Е.В. Новый шёлковый путь: открытая политика открытого общества Китая // Власть. 2015. № 11. С. 29–34.
2. Ларин А.Г., Матвеев В.А. Китайская стратегия «Продвижения на Запад» и «Новый шелковый путь» // Проблемы Дальнего Востока. 2014. № 5. С. 5–15.
3. Fallon T. The New Silk Road: Xi Jinping's Grand Strategy for Eurasia. *American Foreign Policy Interests*. 2015. Volume 37, Issue 3. P. 140–147.
4. Min Ye. China and Competing Cooperation in Asia-Pacific: TPP, RCEP, and the New Silk Road, *Asian Security*. 2015. 11:3, 206–224, DOI: 10.1080/14799855.2015.1109509
5. Лузянин С.Г., Сазонов С.Л. Экономический пояс Шёлкового пути: Модель 2015 года // Научно-аналитический журнал Обозреватель – Observer. 2015. № 5 (304). С. 35–46.
6. Луконин С.А. Экономический пояс Шёлкового пути: риски и возможности для России // Международная торговля и торговая политика. 2015. № 4 (4). С. 18–29.
7. Госкомитет по делам развития и реформ КНР, Министерство иностранных дел и Министерство коммерции. Прекрасные перспективы и практические действия по совместному созданию Экономического пояса Шёлкового пути и Морского Шёлкового пути XXI века // Россия и АТР. 2015. № 3. С. 255–270.
8. Ларин А.Г., Матвеев В.А. Указ. соч. 2014.
9. Ремыга В.Н., Падалко В.И. Новая глобальная стратегия Китая – Экономический пояс Шелкового пути. – М.: Русский биографический институт; Институт экономических стратегий. 2015. С. 61–71.
10. Титаренко М.Л., Ларин А.Г., Матвеев В.А. Концепция Экономического пояса Шёлкового пути и интересы России // Вестник Московского университета. Серия 25: Международные отношения и мировая политика. 2015. Т. 7. № 1. С. 3–43.
11. Артемьев А., Макаренко Г. Окно в Европу: как Китай запустил новый «Шелковый путь» в обход России // РБК. 15 декабря 2015 г. 2015. Режим доступа: http://www.rbc.ru/politics/15/12/2015/56703a6d9a7947f88a89ae7d (дата обращения: 02.02.2016).
12. Воробьев В.Я. ШОС и третья фаза Китая // Россия в глобальной политике. 2016. Т. 14. № 1. Режим доступа: http://www.globalaffairs.ru/number/ShOS-i-tretya-faza-Kitaya-17940. Дата обращения: 19.02.2016.
13. Луконин С.А. Указ. соч. 2015.
14. Fukuyama F. (2016) Exporting the Chinese Model. *Project Syndicate*. http://www.project-syndicate.org/commentary/china-one-belt-one-road-strategy-by-francis-fukuyama-2016-01 (accessed 13.01.2016).
15. Вань Ц. Высшее благо подобно воде // Россия в глобальной политике. 2016. Т. 14. № 1. Режим доступа: http://www.globalaffairs.ru/number/Vysshee-blago-podobno-vode-17939. Дата обращения: 19.02.2016.
16. Капицын В.М. Сравнительный анализ потенциала интеграционной политики государств на «Новом Шёлковом пути» // Политическая наука. 2015. № 4. С. 60–80.
17. Лузянин С.Г., Сазонов С.Л. Указ. соч. 2015.
18. Хунцзе Ч. «Экономический пояс Шёлкового пути и Морской Шёлковый путь 21-го века» с точки зрения экспертов КНР // Наука и Мир. 2015. № 7 (23). С. 184–186.
19. Min Ye. Ibid. 2015.
20. Шуцунь В., Цинсун В. Проекты «Экономический пояс Шёлкового пути» и ЕАЭС – конкуренты или партнеры? // Научно-аналитический журнал Обозреватель – Observer. 2014. № 10 (297). С. 56–68.
21. Ремыга, Падалко. Указ. соч. 2015.

22. Авдокушин Е.Ф. Тигр прыгнул, дракон взлетел – проект «Один пояс – один путь». Теория и практика // Вопросы новой экономики. 2015. № 4 (36). С. 4–17.
23. Капицын В.М. Указ. соч. 2015.
24. Шуцунь В., Цинсун В. Указ. соч. 2014.
25. Платонова Е. Китай идет в обход России // Российская газета. 29 декабря 2015 г. 2015. Режим доступа: http://www.gazeta.ru/business/2015/12/27/7995287.shtml (дата обращения: 02.02.2016).

CHINESE PROJECT "ONE BELT, ONE ROAD": OPPORTUNITY FOR RUSSIA

M.L. Gorbunova, A.S. Bochenkova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The authors explore the perspectives and potential impact of the project One Belt, One Road (OBOR) promoted by China on the Russian economics. The project's key purpose consists of an improvement of the connectivity of big Eurasian economic systems on the basis of political coordination, a further increase in trade and investment relations as well as a new quality of cooperation in currency and credit issues. The authors conclude that although an eventual risk of new geopolitical contradictions between countries in the core of Eurasia, the successful realization of the project would create prerequisites for the industrial growth in the region making the local markets more attractive for the neighboring countries, Russia included.

Keywords: Russia, China, "One Belt, One Road", Eurasian economics, infrastructural projects.

КИТАЙСКО-РОССИЙСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ И ГЕОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

М.Л. Горбунова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Политические и экономические связи России и КНР – одни из важнейших межгосударственных отношений в мире в настоящее время. В условиях глобального кризиса и обострения проблем безопасности в разных частях мира, в первую очередь на евразийском континенте, складываются новые конфигурации взаимодействия между крупнейшими странами мира. Резкое охлаждение отношений России со странами Запада в еще большей степени усилили начавшуюся проявляться ранее ориентацию страны в сторону динамично развивающихся стран Азиатско-Тихоокеанского региона, в первую очередь Китая. Итоги исследования показали, что продуктивное взаимодействие между РФ и КНР, достигнутое в политической сфере, способствует наблюдаемому в настоящее время укреплению деловых отношений на двусторонней и многосторонней основе.

Ключевые слова: Китай, внешняя политика Китая, внешняя политика России, экономические интересы, внешняя торговля, зарубежные инвестиции.

Введение

Россия и Китай – две великие державы современного мира, имеющие высочайший статус постоянных членов Совета Безопасности ООН, отдельные и совместные решения которых способны влиять на развитие международных отношений в краткосрочном, среднесрочном и долгосрочном периодах. Экономический потенциал этих стран также значителен: Россия входит в десятку мировых лидеров по ВВП по паритету покупательной способности, конкурируя с ведущими странами Запада, в то время как КНР ведет борьбу за глобальное первенство с хозяйственными системами США и ЕС.

Охлаждение отношений с Западом усилило азиатский вектор развития России, в первую очередь в направлении сопредельного Китая. Наблюдаемая активизация сотрудничества сверхдержав продиктована с китайской стороны развитием амбициозных инфраструктурных проектов в Азии, активизацией роли страны в глобальном управлении, в то время как перед Россией стоит вопрос о привлечении финансовых ресурсов после закрытия западных рынков капитала в результате санкций со стороны ЕС и США и о поиске новых рынков сбыта для сырья, составляющего основу российского экспорта.

В среднесрочной перспективе в отношениях России и КНР могут проявиться и другие факторы, заставляющие страны перейти на новый уровень взаимодействия в экономической сфере, а именно необходимость сопряжения инициатив «Экономического пояса Шелкового пути» и Евразийского экономического союза, для этого странам потребуется координация внешней торговли, увязывание транспортно-логистических систем и достижение большего понимания в инвестиционной сфере.

Эти обстоятельства становятся точкой бифуркации в сотрудничестве двух государств – РФ и КНР, после которой отношения при определённых условиях могут выйти на качественно новый уровень.

1. Политические аспекты отношений России и КНР

В основе взаимодействия между странами лежит «Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой», подписанный в 2001 г., который стал генеральной программой взаимодействия Китая и России на десятилетия вперед [1]. Модель отношений России и Китая, закрепленная в Договоре, зиждется на равноправном доверительном партнерстве. Документ констатировал наступление самого благоприятного периода развития российско-китайского диалога во всей его истории [2].

Договор также закрепляет принцип ненаправленности против третьей страны, так как страны планировали развивать сотрудничество в рамках международных и региональных организаций, но не связывают себя обязательствами выступать в качестве союзников при международных конфликтах. Позитивная роль Договора 2001 г. состоит в том, что после его подписания аналогичные соглашения были заключены КНР с остальными сопредельными странами СНГ и бывшая пограничная линия между Китаем и СССР протяженностью более 7000 км была приведена в качественно новую парадигму состояния. Несмотря на развитие отношений партнерства и добрососедства с сопредельными государствами, со многими из них существуют территориальные споры, в то время как на западном направлении у Китая в данное время нет конфликтов, нет рисков военного противостояния с кем-либо, отсутствует угроза втягивания в военные

блоки под эгидой США, что открывает Китаю возможность широко использовать преимущества своей экономики для целей собственного развития и накопления сил [3].

История отношений Китая и России (СССР) показала, что создание политического и/или военного союза между ними не является оптимальным выбором для двух стран, исторически стремящихся сохранить максимальный уровень суверенитета [4]. Неформальный альянс стран основан на общности статуса «незападных» великих держав и проявляется, например, в сходности голосования в Совете Безопасности ООН, в отсутствии территориальных претензий, характерных для Китая в отношении с другими сопредельными странами [5, 6].

В то же время многие аналитики указывают на наличие определенного противостояния стран в Центральной Азии и Закавказье (на пространстве бывшего СССР). КНР заинтересована в активизации сотрудничества с рассматриваемыми странами, одни из которых обладают значительными запасами сырья, другие являются перспективными рынками сбыта, и, кроме того, все они расположены на маршруте «Экономического пояса Шелкового пути», а следовательно, представляют значительный стратегический интерес для Пекина [7]. Инициатива «Экономического пояса Шелкового пути» – один из первых опытов самостоятельного, независимого проектирования Китая в сфере глобального управления [8]. Первым пунктом ее повестки является политическая координация держав, расположенных на маршрутах модернизируемых или возводимых заново транспортно-логистических коридоров, пересекающих Евразию с востока на запад и с востока на юг [9], при этом в данном контексте Китай стремится развивать проект как систему двусторонних соглашений, участие России не подразумевается.

Рассматривая евразийский вектор развития Китая, реализуемый в рамках концепции «продвижения на Запад», А.Г. Ларин, В.А. Матвеев [10] отмечают, что в условиях американского «возвращения в Азию» и возрождения Вашингтоном политики «сдерживания Китая» Пекин, кроме того, стремится создать в сердцевинной части континента гигантскую базу, простирающуюся до Атлантики, с учетом, что в Европе, контролируемой Соединенными Штатами через НАТО в военной сфере, у Китая остается огромное поле деятельности в области экономики. В данных условиях, несмотря на то что Россия, с точки зрения Ю. Ким и С. Бланк [11], тратит мало ресурсов на поддержание своей роли в регионе, а финансовые вложения Китая в регион, напротив, велики, он довольно медленно добивается приобретения политического влияния, главным образом из-за традиционных страхов и непрозрачности своих целей.

Исторически в Евразии Россия и КНР взаимодействуют друг с другом в рамках Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), членами которой изначально являлись также Казахстан, Киргизстан, Таджикистан и Узбекистан (а с июня 2016 г. – Индия и Пакистан). Будучи государством «неомеркантилистского» типа (термин, предложенный А.П. Цыганковым [12]), КНР в целом никогда не была удовлетворена сугубо военно-политическим характером организации, и, опираясь на охлаждение отношений России с Западом из-за событий на Украине 2014 г. и активизацию ее усилий на азиатском направлении, Пекин предложил в декабре 2015 г. создать зону свободной торговли на базе ШОС, что должно радикально изменить характер организации.

В прямом смысле глобальное значение имеет сотрудничество РФ и КНР в рамках БРИКС. Несмотря на определенную случайность возникновения данной группировки, на нее возлагаются значительные надежды в отстаивании интересов развивающихся стран в противостояниях между Севером и Югом по все большему кругу возникающих вопросов. А с началом функционирования Банка развития и Пула валютных резервов БРИКС сотрудничество в денежно-кредитной сфере приобрело определенную институциональную завершенность и придает стабильность всему объединению. На этом фоне существует вероятность, что, сталкиваясь с новыми вызовами в финансово-экономической сфере на фоне нарастания политических противоречий между КНР и Россией, с одной стороны, и США и ЕС – с другой, общее взаимодействие группы с ведущими странами Запада будет осуществляться в рамках вызова, бросаемого БРИКС прозападному (проамериканскому) мироустройству, и будет сопровождаться системными конфликтами [13], что приведет к укреплению военно-политических отношений между РФ и КНР.

Учитывая характер взаимодействия стран КНР в рамках ШОС и БРИКС, очевидно, что тактические соображения стран опираются на необходимость взаимодействия в рамках двусторонних и многосторонних форматов глобального управления, не находящихся под воздействием западных стран, в первую очередь США – ключевой сверхдержавы мира [14].

2. Экономическое содержание отношений РФ и КНР

В 1990-е и в начале 2000-х гг. уровень экономического взаимодействия КНР и РФ существенно отставал от политического взаимопонимания сторон. Это связано с тем, что, несмотря на географическую близость и тысячекилометровую общую границу, экономические потенциалы (наиболее развитые в хозяйственном отношении, многочисленные регионы) стран расположены в максимальном удалении друг от друга, что привело к тому, что Российская Федерация ориентировалась во внешнеэкономической страте-

гии на Европейский союз, а КНР – преимущественно на США и другие ведущие страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР): Японию, Австралию, Южную Корею и др.

Кроме того, анализ документов, определяющих стратегии внутреннего и внешнего экономического развития Российской Федерации: «Концепции внешней политики» (2013 г.), «Концепции долгосрочного социально-экономического развития на период до 2020 г.» (2008 г.), «Внешнеэкономической стратегии до 2020 г.» (2008 г.) [15–17], – показывает, что, во-первых, Россия обращает внимание на динамичность развития Азиатско-Тихоокеанского региона и смещение мирового потенциала силы и развития на Восток, во-вторых, признает совпадение принципиальных подходов двух стран к ключевым вопросам мировой политики, необходимость сотрудничества и стратегического партнерства для обеспечения региональной и глобальной стабильности; в-третьих, Китай рассматривается Россией как экономический конкурент, в первую очередь в сфере промышленного производства; в-четвертых, Россия ставит целью поддержание паритетного характера отношений между странами в сфере экономического сотрудничества, сфокусированного на сбалансированной торговле и развитии регионов Дальнего Востока; в-пятых, предполагается, что отношения между странами в политической и экономической сфере будут опираться на многосторонние неформальные механизмы взаимодействия.

Однако после присоединения Крыма в 2014 г. геополитическая ситуация вокруг России изменилась. Западные страны ввели в отношении России финансовые и внешнеторговые санкции [18], которые привели к перестановке сил в российском внешнеэкономическом комплексе как в сфере торговли (см. рис. 1–3), так и в сфере инвестиций (табл., рис. 4–5). Российские предприятия потеряли доступ к рынкам капитала Западной Европы, США и Японии, а кроме того, были заморожены поставки оборудования для нефтегазовой отрасли и внешнеторговая кооперация в оборонной сфере [19].

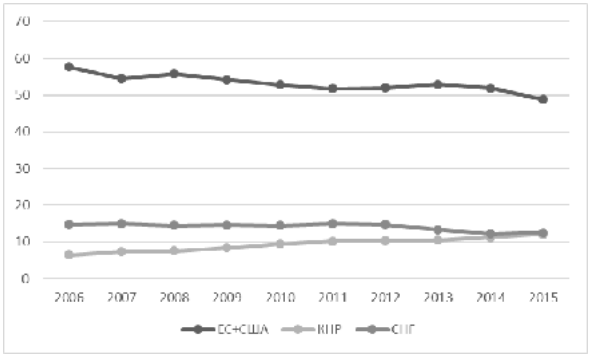


Рис. 1. Структура внешнеторгового оборота РФ в 2006–2015 гг., %
(Расчеты автора по данным ФТС РФ)

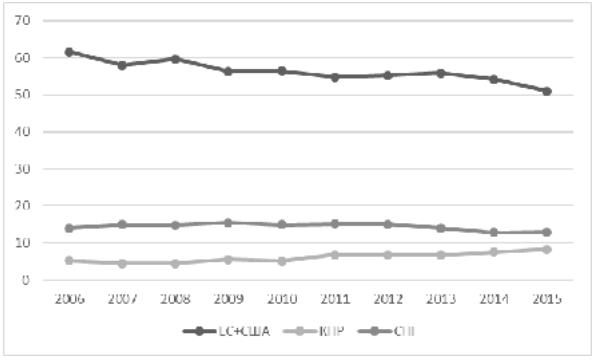


Рис. 2. Структура экспорта РФ в 2006–2015 гг., %
(Расчеты автора по данным ФТС РФ)

Анализируя данные торговой и инвестиционной статистики, можно отметить, что изменение традиционной геополитической ситуации вокруг России наиболее очевидно в инвестиционной сфере, при этом в торговой сфере потери от сокращения взаимодействия выглядят намного менее значимыми, чем в финансовой сфере. Именно поэтому Российская Федерация стремится развивать совместные проекты, опираясь на денежно-кредитные ресурсы КНР.

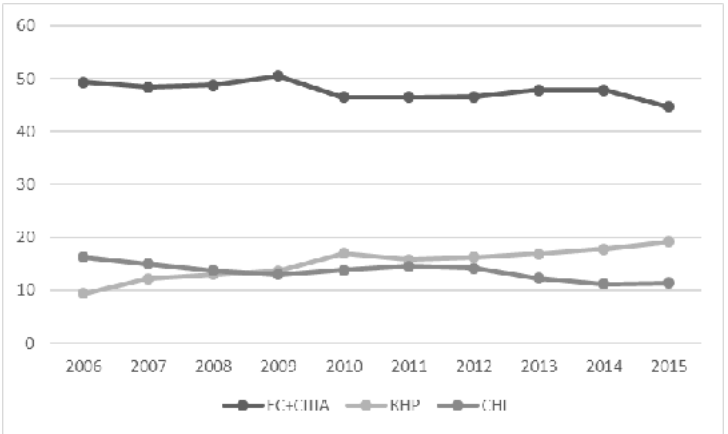


Рис. 3. Структура импорта РФ в 2006–2015 гг., %
(Расчеты автора по данным ФТС РФ)

Таблица

Сальдо прямых зарубежных инвестиций в РФ, млн. долл.

Страны	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ЕС	32954	43411	18752	33209	40673	41083	59493	10084	–7855
США	1860	2161	2296	435	276	285	485	708	188
СНГ	197	43	211	95	208	499	390	440	162
Китай (с Гонконгом)	120	6	254	361	220	515	642	1445	181

Источник: расчеты автора по данным Банка России.

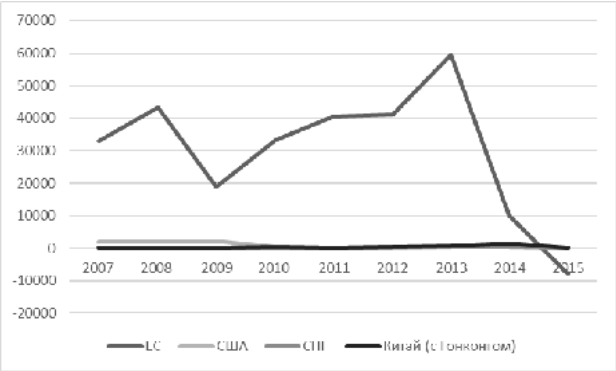


Рис. 4. Сальдо прямых зарубежных инвестиций в РФ в 2007–2015 гг., млн долл. (расчеты автора по данным Банка России)

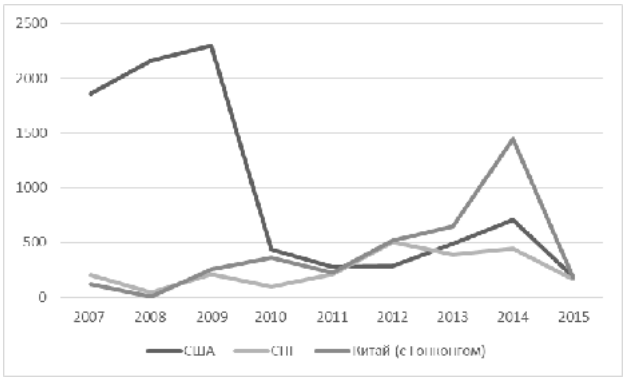


Рис. 5. Сальдо прямых зарубежных инвестиций в РФ (без учета ЕС) в 2007–2015 гг., млн долл. (расчеты автора по данным Банка России)

Анализ новостных лент российских информационных агентств «Интерфакс», «ИТАР-ТАСС» и «Прайм» и материалов ведущих деловых изданий «Ведомости» свидетельствует о многочисленных (более 70) двухсторонних инициативах в различных отраслях, заявленных с сентября 2014 г., направленных главным образом на освоение российских природных ресурсов, в первую очередь в топливно-энергетическом комплексе, на привлечение финансов из КНР (в форме прямых инвестиций и открытии кредитных линий), а также на строительство инфраструктурных объектов в приграничных регионах России и КНР. Для обеспечения получения китайских финансовых ресурсов России, скорее всего, придется пойти на уступки, касающиеся традиционных интересов КНР: доступа к природным богатствам, необходимым для дальнейшего подъема китайской экономики, создания зон свободной торговли для беспрепятственного продвижения китайских товаров [20, 21].

В то же время руководство КНР в условиях, когда экономика страны переживает снижение темпов экономического роста и нестабильность на внутреннем рынке ценных бумаг, от которых лихорадит всю мировую экономику [22], скорее всего, будет проявлять осторожность при реализации зарубежных инвестиций.

Выводы

Таким образом, стратегическое партнерство России и Китая отвечает долгосрочным интересам стран в политической сфере. В условиях, когда трансформация системы современных международных отношений требует новых лидеров, способных разрешать противоречия между центром и периферией современного мира, координация действий ведущих развивающихся стран (не только рассматриваемых) приведет к повышению эффективности существующих и вновь возникающих формальных и неформальных институтов глобального управления.

В тактическом плане реализации взаимодействия, интересы России связаны с привлечением государственных и частных китайских инвестиций в условиях наблюдающейся в стране валютно-финансовой нестабильности, в то время как Пекин стремится развивать традиционные для себя направления внешней торговли: экспорт готовой продукции, импорт сырья и передовых технологий.

Возможные проблемы в отношениях стран могут быть связаны с тем, что обе они являются региональными сверхдержавами, конкурирующими за сферы влияния в Азии и остальном развивающемся мире. И если политический статус стран на международной арене сопоставим, то в экономической иерархии преимущество КНР бесспорно, и в условиях санкций это ставит Россию в невыгодное положение: сло-

жившееся в стране общественное мнение с опаской воспринимает сотрудничество с более могущественным соседом, который сможет подавить национальные промышленность и капитал на внутреннем рынке. Несмотря на позитивные волеизъявления лидеров, между странами существуют противоречия, способные препятствовать их продуктивному взаимодействию.

В то же время представляется, что сближение РФ с КНР – это объективная необходимость в современных условиях развития международных отношений, совместные действия стран позволят им создать условия для мирного развития сердцевинной части Евразии.

Список литературы

1. Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой (Подписан в г. Москве 16 июля 2001 г.). URL: http://www.rg.ru/2009/03/20/russia-kitai-dok.html.
2. Юйхэн Я. Договор 2001 г. как правовая основа Российско-Китайского стратегического партнерства // Проблемы Дальнего Востока. 2015. № 4. С. 22–34.
3. Ларин А.Г., Матвеев В.А. Китайская стратегия «Продвижения на Запад» и «Новый шелковый путь» // Проблемы Дальнего Востока. 2014. № 5. С. 5–15.
4. Лю Мин. Ши цзи чжи цзяо дэ чжун э гуаньси [Китайско-российские отношения на стыке столетий] // Journal of Changshu College. 2003. № 3. С. 71.
5. Ferguson Ch. The Strategic Use of Soft Balancing: The Normative Dimensions of the Chinese–Russian ‘Strategic Partnership’ / Ch. Ferguson // Journal of Strategic Studies Volume 35, Issue 2, 2012. P. 197–222.
6. Holslag J. China's Coming War with Asia / J. Holslag. – Hoboken, NJ: Wiley, 2015. 176 p.
7. Шуцунь В., Цинсун В. Проекты «Экономический пояс Шёлкового пути» и ЕАЭС – конкуренты или партнеры? // Научно-аналитический журнал Обозреватель – Observer. 2014. № 10 (297). С. 56–68.
8. Воробьев В.Я. ШОС и третья фаза Китая // Россия в глобальной политике. 2016. Т. 14. № 1. Режим доступа: http://www.globalaffairs.ru/number/ShOS-i-tretya-faza-Kitaya-17940. Дата обращения: 19.02.2016.
9. Ремыга В.Н., Падалко В.И. Новая глобальная стратегия Китая – Экономический пояс Шелкового пути. – М.: Русский биографический институт; Институт экономических стратегий. 2015. С. 61–71.
10. Ларин А.Г., Матвеев В.А. Указ соч. 2014.
11. Kim Y., Blank S. (2013) Same Bed, Different Dreams: China's ‘peaceful rise’ and Sino-Russian rivalry in Central Asia, Journal of Contemporary China, 22:83, 773–790.
12. Tsygankov A.P. A Strong State: Theory and Practice in the 21st Century, Valdai Papers #15 | May 2015. Available at: http://ru.scribd.com/doc/265177156/A-Strong-State-Theory-and-Practice-in-the-21st-Century (18.07.2015).
13. Sohn I. Between Confrontation and Assimilation: China and the fragmentation of global financial governance, Journal of Contemporary China, 2013, 22:82, 630–648.
14. Кудияров С. Огненные объятия Дракона / С. Кудияров, Г. Мирзаян, Е. Обухова, Е. Огородников // Эксперт. 2015, № 20–21 (945). Режим доступа: http://expert.ru/expert/2015/20/ognennyie-ob_yatiya-drakona/?n=171.
15. Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 г. (одобрена Правительством РФ в 2008 г.) http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/vec2020
16. Концепция внешней политики Российской Федерации (утверждена Президентом Российской Федерации В.В. Путиным 12 февраля 2013 г.). Режим доступа: http://www.scrf.gov.ru/documents/2/25.html
17. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р). Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90601 /?frame=1#p28
18. Акиндинова Н.В. Новый этап развития экономики в постсоветской России [Текст]: докл. к XVI Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 7–10 апр. 2015 г. / Н.В. Акиндинова, Е.Г. Ясин; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2015. 35 с.
19. Акиндинова Н.В., Е.Г. Ясин. Указ. соч. 2015.
20. Лексютина Я.В. Экономическая дипломатия Китая в XXI веке // Проблемы Дальнего Востока. 2015. № 2. С. 24–37.
21. Holslag J. Указ.соч. 2015.
22. Allen, K. China financial crisis: from dizzy heights of peak to dark depths of Black Monday / K. Allen, C. Levett, F. Sheehy, P. Gutiérrez, M. Ulmanu // The Guardian. – 2015. 25 August. – Режим доступа: http://www.theguardian.com/business/ng-interactive/2015/aug/25/china-financial-crisis-from-peak-to-black-monday.

SINO-RUSSIAN RELATIONS UNDER THE CONDIOTIONS OF GEOPOLITICAL AND GEO-ECONOMIC INSTABILITY

M.L. Gorbunova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The Sino-Russian political and economic relations are one the most important interstate ones worldwide nowadays. The global crisis and the exacerbation of security issues in the different regions, mostly in Eurasia, created the new interactive configurations between leading powers. The existing confrontation between Russia and the Western countries has accelerated further the “Turn-to-East” strategy focused on the dynamic and attractive the Asian Pacific Region, on China first. The research result suggest that the efficient Sino-Russian relations that are achieved in the political sphere foster the economic cooperation at the bilateral and multilateral level as well.

Keywords: China, China’s foreign policy, Russia’s foreign policy, economic interests, foreign trade, foreign investment.

ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ СОЗДАНИЯ УСЛОВИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Т.Н. Демичева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматривается воздействие миграционных процессов на экономическую безопасность России. Выявляются положительные и отрицательные социально-экономические последствия трудовой миграции в России. Предлагается ряд мер по повышению эффективности миграционной политики в контексте экономической безопасности России.

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, индикаторы экономической безопасности, миграционные потоки, миграционная политика.

Экономическая безопасность является составной частью национальной безопасности. Можно согласиться со следующим ее определением: «Экономическая безопасность — это состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития РФ, неуязвимость и независимость её экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям» [1].

Для определения существующего уровня национальной экономической безопасности необходимо иметь либо систему показателей, либо специально разработанный синтетический показатель, отражающий степень развития экономической системы, при котором она способна развиваться достаточно стабильно и независимо от воздействия возможных угроз – как внешних, так и внутренних. С этой целью сотрудниками ИЭ РАН была разработана система пороговых индикаторов экономической безопасности России [2]. В табл. 1 мы приводим сравнение пороговых значений ряда показателей, отражающих состояние экономической безопасности и рассчитанных нами на основании официальных данных Госкомстата РФ значений индикаторов за 2014 г. [3].

В таблице представлена лишь часть экономических индикаторов, используемых при анализе уровня экономической безопасности России, но и они отражают сложную ситуацию, сложившуюся в стране.

В качестве главных стратегических рисков и угроз национальной безопасности в экономической сфере в долгосрочной перспективе в стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года были названы сохранение экспортно-сырьевой модели развития национальной экономики, снижение конкурентоспособности и высокая зависимость ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры, потеря контроля над национальными ресурсами, ухудшение состояния сырьевой базы промышленности и энергетики, неравномерное развитие регионов и прогрессирующая трудонедостаточность, а также незаконная миграция [4; 5].

Индикаторы сферы реальной экономики

Таблица 1

Индикатор	Пороговое значение	Значение 2014 г.
Среднегодовые темпы прироста ВВП, %	6	0,6
Ежегодная доля ВВП, выделяемая на национальную оборону, %	3	3,47
Ежегодная доля ВВП, выделяемая на государственную безопасность, %	3	3,07
Расходы на гражданскую науку, % к ВВП	2	1,19
Объем инвестиций в основной капитал, % к ВВП	25	20,6
Доля производства машин и оборудования, энергооборудования, оптического оборудования и транспортных средств и оборудования в общем объеме отгруженной продукции и услуг, %	20	12,3
Сбор зерна в млн т	110	105,3
Доля инновационной продукции во всей отгруженной продукции, %	30	8,7

Мировой экономический кризис, введение антироссийских экономических санкций негативно сказались на социально-экономическом развитии России и уровне экономической безопасности России. Одной из основных задач долгосрочного социально-экономического развития был определен переход от экс-

портно-сырьевой к инновационной модели развития национальной экономики. В этом случае приоритетным направлением становится производство высокотехнологичных товаров и продукции машиностроения. Особенно это актуально в связи с сокращением поставок высокотехнологических товаров и продукции машиностроения из стран ЕС в результате введения экономических санкций против РФ, что отражено в табл. 2.

Изменение доли высокотехнологических товаров и продукции машиностроения в структуре импорта различных стран в 2013–2014 гг. [3]

Таблица 2

Товар	2013 г. (млн долл. США)	2014 г. (млн долл. США)	В процентах к 2013 г.
Германия			
Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства	9763	8925	91,4
Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава	7340	5295	72,1
Электрические машины и оборудование, их части	2961	2366	79,9
Италия			
Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства	4905	4608	94
Электрические машины и оборудование, их части	832	811	97,4
Япония			
Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава	7172	5543	77,3
Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства	2747	2421	88,1
Электрические машины и оборудование, их части	772	662	85,4
Франция			
Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства	1892	1633	86,3
Летательные аппараты, космические аппараты и их части	2270	1431	63
Соединенное Королевство (Великобритания)			
Средства наземного транспорта, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава	2575	1994	77,4
Электрические машины и оборудование, их части	746	1699	В 2,3 р.
Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства	1422	1056	74,2

Так, доля высокотехнологических товаров в общем объеме импорта сократилась с 62,4% в 2013 г. до 58,5% в 2015 г. Например, поставки электрических машин и оборудования, их частей в 2014 г. сократились из Германии – на 20,1%, из Франции – на 10,7%, Италии – 3.6%. В этих условиях достаточно остро встает вопрос импортозамещения. Однако, как демонстрируют данные табл. 1, решить данную проблему только своими силами будет весьма затруднительно. Уровень производительности труда в российской промышленности значительно ниже, чем в промышленности экономически развитых европейских стран. Следовательно, для возмещения недополученной импортной продукции требуется большее количество рабочих рук, что собственное трудоспособное население в настоящее время обеспечить не может. По прогнозам, отраженным в концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ, за 2007–2020 годы ожидается сокращение численности населения в трудоспособном возрасте на 10% [4].

Существует два основных подхода к решению проблемы сокращения трудовых ресурсов: 1) интенсивный подход, подразумевающий социально-экономическое развитие на основе введения новых технологий, повышения производительности труда, качества рабочей силы, что приведет к росту ВВП при од-

новременном количественном сокращении рабочей силы; 2) экстенсивный подход, подразумевающий количественный прирост иностранной рабочей силы.

Реализация первого подхода затруднена современным состоянием российской экономики, машиностроения, сокращением импорта высокотехнологичной продукции, необходимой для развития российского производства в настоящее время с целью создания соответствующего уровня экономической безопасности, поэтому реализации миграционной политики в России уделяется достаточно большое внимание.

В данной ситуации актуальными становятся вопросы количественного и качественного состава трудовой миграции, а также формирования и реализации эффективной миграционной политики в России.

Численность иностранных граждан – высококвалифицированных специалистов, имеющих разрешение на работу (в процентном соотношении) [3]

Таблица 3

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Всего	100	100	100	100
Из стран СНГ	7,4	8,2	8,6	7,2
Из стран ЕС	54,1	50,4	48,7	29,5
Из них:				
Великобритания	8,3	7,4	6,8	4,0
Германия	12,2	10,2	9,3	5.7
Италия	3,6	3,7	3,8	2,5
Франция	8,8	8,8	8,5	4,5
Из др. стран дальнего зарубежья	37,4	40,8	41,3	68,1
Из них:				
Вьетнам	2,9	2,6	3,4	13,5
Китай	3,4	5,7	5,5	20,5

С 2011 г. по 2014 г. число иностранных граждан, имевших действующее разрешение на работу, увеличилось только на 15,9 тыс. человек. При этом количество трудовых иммигрантов из стран ЕС за данный период сократилось на 2,6 тыс. человек, их место на рынке труда в России заняли граждане Вьетнама, Китая и КНДР. Данная тенденция наблюдается как на первичном, так и на вторичном сегментах российского рынка труда. Так, если в 2011 г. 54,1% высококвалифицированных специалистов были гражданами стран ЕС, то в 2014 г. их доля снижается до 29,5%, их замещение происходит в первую очередь за счет иммигрантов из Вьетнама и Китая. На наш взгляд, подобное замещение отражает изменение внешнеэкономических интересов России, но на данный момент времени не способствует повышению качества рабочей силы.

Сравнение качественной структуры эмиграционного и иммиграционного потоков также отражает снижение качества трудовых ресурсов в Российской Федерации в результате существующих миграционных процессов.

Сравнительные характеристики эмиграционного и иммиграционного потоков в России в 2014 г.[3]

Таблица 4

Параметр сравнения	Эмиграция	Иммиграция
Общая численность (тыс. чел.)	310,5	590,9
Трудовые мигранты (тыс. чел.)	58,093	104,38
Доля мигрантов с высшим образованием, %	46	16,8
Доля руководителей и специалистов,%	58,3	6,8
Численность высококвалифицированных специалистов (тыс. чел.)	20	26,5
Доля неквалифицированных работников, %	6	20,8

Доля эмигрантов с высшим образованием в общем составе в 2,7 раза больше, чем соответствующая доля иммигрантов. В соответствии с профессионально-квалификационной структурой 58,3% эмигрантов относятся к специалистам и руководителям различного уровня, в то время как среди иммигрантов данная категория составляет 6,8%, а 20,8% – неквалифицированные рабочие.

Соответственно, структурный состав иммигрантов, сфера их занятости не соответствуют процессу формирования в России социально ориентированной экономики с инновационным характером развития и, соответственно, повышению уровня экономической безопасности России.

При анализе влияния миграции на социально-экономическое развитие государства необходимо учитывать как положительные, так и отрицательные последствия данного процесса.

Среди положительных последствий иммиграции для развития национальной экономики обычно выделяют следующее:

- рост объема национального производства за счет увеличения трудовых ресурсов в экономике;
- снижение себестоимости товаров и услуг и, как следствие, повышение конкурентоспособности национального производства за счет снижения цены;
- рост совокупного спроса на потребительском рынке: мигранты предъявляют спрос на товары и услуги и тем самым стимулируют национальную промышленность к росту производства;
- рост поступлений в бюджетные и внебюджетные фонды от доходов, получаемых иммигрантами, от начислений в виде налогов и страховых взносов в пенсионные и иные фонды (выплатами которых в случае временной трудовой миграции даже не смогут воспользоваться);
- экономия средств на образование и профессиональную подготовку работников, так как предполагается, что трудовые иммигранты уже имеют соответствующую квалификацию;
- смягчение за счет иммиграции демографических проблем сокращения численности населения, старения населения, что способствует адекватному замещению рабочей силы.

К отрицательным последствиям можно отнести:

- увеличение социальной и бюджетной нагрузки (иммиграция, снижая средний уровень оплаты труда в регионе (отрасли), способна уменьшить поступление налогов и страховых взносов в пенсионные и другие фонды);
- рост социальной напряженности и межнациональных конфликтов (особенно в условиях экономического кризиса);
- создание и усугубление криминогенной обстановки;
- увеличение количества нелегальных мигрантов (нелегальное перемещение иностранных граждан по территории страны при помощи их соотечественников).

Следует отметить, что в российской действительности выгоды от трудовой иммиграции не являются столь очевидными, как это определяется теоретически.

В различных государствах отмечается резкая поляризация рабочих мест, занимаемых иммигрантами. С одной стороны – это рабочие места, не требующие высокой квалификации, сопряженные с высокой тяжестью и напряженностью труда, на которые не претендуют граждане данного государства (вторичный сектор рынка труда). С другой – наоборот, рабочие места, требующие очень высокой квалификации, что связано с дефицитом специалистов данного уровня в национальной экономике (первичный сектор рынка труда).

Если рассматривать трудовую иммиграцию в России с точки зрения концепции сегментации рынка труда, то в России занятость иммигрантов имеет определенную специфику: широко представлена во вторичном секторе рынка труда и практически отсутствует в первичном. Об этом свидетельствует распределение трудовых иммигрантов по профессиональным группам (табл. 5), доля высококвалифицированных специалистов в составе трудовых иммигрантов (табл. 3), уровень образования прибывших мигрантов (табл. 4), что говорит о качественном составе иммигрирующей рабочей силы, более характерном для экстенсивного типа развития.

Распределение трудовых иммигрантов по профессиональным группам в 2014 г. [3]

Таблица 5

Профессиональная группа	2014 г. (в процентах от общей численности)
Всего: В том числе	100
руководители учреждений, организаций и предприятий и их структурных подразделений (служб)	3,9
специалисты в области естественных и инженерных наук	2,9
специалисты среднего уровня квалификации физических и инженерных направлений деятельности	10,2
средний персонал в области финансово-экономической, административной и социальной деятельности, руководители учреждений, организаций и предприятий и их структурных подразделений (служб)	1,0

Окончание табл. 5

Профессиональная группа	2014 г. (в процентах от общей численности)
работники сферы индивидуальных услуг и защиты граждан и собственности	4,7
продавцы, демонстраторы товаров, натурщики и демонстраторы одежды	0,7
квалифицированные работники товарного сельскохозяйственного производства, лесного, охотничьего хозяйств, рыбоводства и рыболовства, имеющие рыночную ориентацию	3,0
рабочие, занятые на горных, горно-капитальных и на строительно-монтажных и ремонтно-строительных работах	27,0
рабочие металлообрабатывающей и машиностроительной промышленности	4,6
другие профессии квалифицированных рабочих крупных и мелких промышленных предприятий	3,9
операторы, аппаратчики и машинисты промышленных установок	1,9
операторы, аппаратчики, машинисты и слесари-сборщики стационарного оборудования	3,9
водители и машинисты подвижного оборудования	5,5
неквалифицированные рабочие, общие для всех отраслей экономики	20,8
иные профессионально-квалификационные группы	6,1

Подобный состав иммигрантов не соответствует цели формирования инновационной экономики, эффективному развитию производительных сил, оказывает отрицательное влияние на развитие как рабочей силы, так и средств производства, так как низкая заработная плата препятствует замещению живого труда прошлым, нормальному воспроизводству национальной рабочей силы.

В качестве косвенного негативного воздействия низкой заработной платы в сферах, где активно применяется труд мигрантов, можно рассматривать слабую мотивацию молодежи к профессиональному образованию в непрестижных видах деятельности, что в определенной степени негативно отражается на экономическом суверенитете России.

По разным сведениям, лишь 10% мигрантов, ежегодно прибывающих в Россию, имеют легальный статус, 60%, по данным ФСГС, – нелегалы, что приводит их в фирмы, использующие дешевую рабочую силу, с доходов которой налоги практически не выплачиваются. Таким образом, положение о том, что отчисления от доходов иммигрантов могут привести к росту поступлений в бюджетные и внебюджетные фонды, в российской действительности становится спорным. По данным Министерства финансов ежегодно страна недополучает налогов за работу нелегалов на сумму минимум 117 миллиардов рублей [6].

Следует отметить, что доходы трудовых иммигрантов не приводят к такому значительному изменению совокупного спроса на потребительском рынке, как бы хотелось. Заработная плата, получаемая мигрантами, не полностью возвращается на потребительский рынок и, соответственно, не стимулирует местные предприятия к увеличению производства продукции. Доходы, получаемые иностранными рабочими, не накапливаются в виде сбережений, а переводятся в иностранной валюте за границу. По данным ЦБР, мигранты ежегодно переводят за рубеж валюту в размере, сопоставимом с притоком в страну прямых иностранных инвестиций. В 2014 г. трудовые иммигранты перечислили из России более 20 млрд долл. Отток валюты, вызванный переводами заработанных средств мигрантами своим семьям, ухудшает платежный баланс страны.

Основная доля иммигрантов, прибывающих в Россию, является выходцами из тех стран СНГ, где уровень жизни ниже, чем в России. При найме и определении заработной платы они руководствуются не российскими стандартами жизни и потребления, а государств-доноров. Предъявляя массовый спрос на рабочие места, данные иммигранты согласны на худшие условия труда, более низкую заработную плату, чем отечественные работники, что снижает конкурентоспособность российского работника, сокращает возможность борьбы работников за свои права, косвенным образом способствует ухудшению демографической ситуации среди коренного населения, нормальному воспроизводству рабочей силы.

Характерно, что снижение себестоимости продукции и услуг в российских условиях влияет не на их конечную цену, а лишь на прибыль, получаемую предпринимателями, использующими дешевый труд иностранных рабочих. Таким образом, утверждение о том, что снижение издержек за счет применения труда иммигрантов приводит к повышению конкурентоспособности национального производства, становится спорным.

Соответственно, можно сделать вывод о противоречивости воздействия трудовой миграции на создание условий экономической безопасности России. На наш взгляд, снижению отрицательных социаль-

но-экономических последствий трудовой миграции могли бы способствовать такие меры миграционной политики, как: дальнейшее ужесточение контроля за иммиграционными потоками; эффективный мониторинг российского рынка труда; разработка мер стимулирования трудовых иммигрантов высокой квалификации, предлагающих свои услуги в стратегически важных сферах экономики; повышение требований образовательного и квалификационного уровня иммигрантов (и здесь речь идет не только о примитивном знании русского языка); выполнение норм трудового законодательства РФ работодателями в отношении трудовых иммигрантов; упрощение процесса образовательной миграции с целью подготовки квалифицированных работников для российской экономики.

Список литературы

1. Экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики. 2007. С. 65.
2. Стратегия экономической безопасности при разработке индикативных планов социально-экономического развития на долгосрочную и среднесрочную перспективу: Монография. – М.: Институт экономики РАН. 2009. 232 с.
3. http://www.gks.ru/
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р «Об утверждении концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.
5. Полушкина И.Н., Малявина И.Ю. Сущность инноваций и проблемы перехода к инновационной экономике в России // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 2–2. С. 229–233.
6. Колесникова Ю.В., Давлетшина Л.А. Трудовая миграция в России в 2015 году: новый шаг на пути развития или серьезная ошибка // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2015. № 48–2. С. 69–75. С. 72.

LABOUR MIGRATION IN THE CONTEXT OF CREATING THE CONDITIONS FOR ECONOMIC SECURITY OF MODERN RUSSIA

T.N. Demicheva

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article discusses the impact of migration on economic security of Russia. The positive and negative socio-economic consequences of labour migration in Russia. Proposes a number of measures for improving the effectiveness of migration policy in the context of economic security of Russia.

Keywords: the state's economic security, indicators of economic security, migration flows, migration policy.

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

В.Н. Едронова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Финансовый мониторинг – новое явление в международной и российской практике. За полтора десятка лет существования российская система финансового мониторинга развивалась и совершенствовалась, в то же время накопленный опыт еще не нашел достаточного отражения в научных публикациях. В статье выделены составные элементы национальной системы финансового мониторинга, проанализированы инструменты, способствовавшие их совершенствованию. Отражены результаты деятельности в сфере финансового мониторинга, их влияние на отстаивание национальных интересов России, противодействие отмыванию преступных доходов, финансированию терроризма и экстремизма. Сформулированы направления дальнейшего развития системы финансового мониторинга.

Ключевые слова: противодействие легализации преступных доходов и финансированию терроризма, финансовый мониторинг.

В современных условиях активизации международного терроризма особенно актуально противодействие легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ПОД/ФТ). В России внимание данному вопросу уделяется с 2001 г., когда был принят Федеральный закон № 115-ФЗ от 7 августа 2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. В этом же году появился Указ Президента РФ «Об уполномоченном органе по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (№ 1263 от 1 ноября 2001 г.).

Возникнув в ответ на необходимость обеспечения национальной безопасности, финансовый мониторинг развивался как определенная практическая деятельность и только в последние годы появились отдельные попытки научного осмысления широкого круга проблем, связанных с организацией системы противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, а также с государственным финансовым мониторингом.

Теоретические аспекты ПОД/ФТ и финансового мониторинга достаточно широко представлены в трудах отечественных [1–17] и зарубежных [18–22] ученых. В законодательных документах и работах специалистов система ПОД/ФТ определена как совокупность органов федеральных органов государственной власти, других государственных органов и организаций, осуществляющих противодействие легализации доходов, полученных преступных путем, и финансированию терроризма в соответствии с возложенными на них полномочиями. Целью системы выступает защита прав и свобод человека и гражданина, обеспечение национальной безопасности и охрана экономических интересов Российской Федерации. Важнейшей частью системы ПОД/ФТ является финансовый мониторинг (ФМ), или финансовая разведка.

Анализ теоретических работ позволяет сделать вывод о том, что актуальнейшими вопросами рассмотрения финансового мониторинга с научной точки зрения в настоящее время следует считать:

- определение области научных исследований**,** в рамках которой необходимо исследовать финансовый мониторинг;
- формулировку финансового мониторинга как категории финансовой науки;
- уточнение содержания финансового мониторинга; его предмета и субъектов;
- рассмотрение методологии финансового мониторинга.

Остановимся подробнее на перечисленных вопросах.

Финансовый мониторинг – наблюдение за операциями с денежными средствами и иным имуществом, подлежащими контролю в соответствии с законодательством, с целью проведения единой государственной политики в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, охраны экономических интересов России. Денежные потоки, а точнее, опосредуемые ими отношения являются предметом рассмотрения финансовой науки, следовательно, *финансовый мониторинг можно отнести к одному из научных направлений в области финансов*, а научному осмыслению подлежат отношения, возникающие при операциях с денежными средствами или иным имуществом.

В качестве *категории* финансовой науки *финансовый мониторинг* необходимо рассматривать как отношения между уполномоченными государственными органами и субъектами, осуществляющими де-

нежные операции, по поводу установления правомерности источников денежных средств, их движения и использования, соответствия действующему законодательству в сфере ПОД/ФТ.

Содержание финансового мониторинга как вида деятельности – сбор, обработка и анализ информации об операциях с денежными средствами и иным имуществом, подлежащим контролю в соответствии с законодательством РФ, с целью выявления связи таких операций с отмыванием доходов или финансированием терроризма.

Предметом финансового мониторинга являются не все операции юридических и физических лиц с денежными средствами или иным имуществом, а только их часть, удовлетворяющая следующим критериям (ст. 6 Федерального закона № 115-ФЗ от 7 августа 2001 г.):

- в стоимостном выражении сумма, на которую совершается операция, равна или превышает 600 тыс. рублей, либо в иностранной валюте эквивалентна или больше 600 тыс. руб.;
- операция представлена одним из следующих видов – с денежными средствами в наличной форме, зачисление или перевод денежных средств на счет в банке, по банковским вкладам, иные сделки с движимым имуществом.

Субъектами финансового мониторинга выступают:

- Росфинмониторинг как уполномоченный федеральный орган исполнительной власти РФ;
- межрегиональные управления Росфинмониторинга;
- Банк России, Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор), Российская государственная пробирная палата при Министерстве финансов Российской Федерации (Пробирная палата России) в качестве надзорных органов;
- организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом.

Финансовым мониторингом (и первичным, и государственным) охватываются различные сферы национальной экономики: банковский сектор, страховой бизнес, рынок ценных бумаг, рынок драгоценных камней и металлов; игорный бизнес, посреднические услуги.

Основополагающим методологическим фундаментом организации финансового мониторинга выступает риск-ориентированный подход, включающий формулировку принципов оценки рисков на национальном уровне и определение методов оценки рисков на этапах выявления, анализа и оценки рисков.

Российская система финансового мониторинга (СФМ) формировалась и развивалась как совокупность определенных элементов, связанных между собой и подчиненных общей цели. Стратегической целью системы финансового мониторинга является своевременное выявление денежных операций и сделок с имуществом, осуществленных для отмывания доходов и финансирования терроризма.

Исходя из содержания финансового мониторинга и деятельности Федеральной службы финансового мониторинга, можно выделить следующие элементы системы, в рамках которых реализуется указанная стратегическая цель:

- методологическое обеспечение;
- организационное обеспечение и межведомственное взаимодействие;
- нормативно-правовое регулирование;
- информационно-технологическое обеспечение;
- учет организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом;
- надзорная деятельность и взаимодействие с надзорными органами;
- взаимодействие с кредитными и некредитными организациями;
- финансовые расследования;
- международное сотрудничество;
- кадровое обеспечение.

В перечне элементов системы финансового мониторинга выделен и поставлен на первое место блок «методологическое обеспечение» по следующей причине. *Методологическое обеспечение* связано с разработкой подходов, принципов и методов финансового мониторинга, именно выбранный подход и принципы построения системы влияют на содержание всех остальных ее элементов, определяют эффективность функционирования системы в целом.

Содержание риск-ориентированного подхода, принципы его реализации, нормы применения подхода на основе рисков раскрыты в «Руководстве по применению подхода на основе оценки рисков и сфере ПОД/ФТ. Принципы и процедуры»[1]. Риск-ориентированный подход основан на концентрации усилий и расходов на наиболее существенных рисках, базируется на исследовании возможных рисков отмывания денег, их классификации по категориям и разработке контролирующих мер и способов реагирования с учетом степени риска. Дифференциация производится не только по степени риска, но и по географическим регионам, видам деятельности контролируемых субъектов, каналам поставок. Подход позволяет по-

[1] http://www.eurasiangroup.org/ru/news/typ_ruk.pdf

высить результативность использования ресурсов, увеличивает маневренность системы финансового мониторинга в ответ на возникающие новые угрозы и риски.

Подход на основе оценки рисков предполагает реализацию следующих *принципов*:

- понимание угроз и уязвимых мест, оценка национального риска;
- наличие правовой основы и правового регулирования для реализации подхода;
- разработка базовых механизмов надзора за применением подхода на основе оценки рисков;
- эффективное распределение обязанностей между субъектами мониторинга и обеспечение взаимодействия между ними;
- обмен информацией между государственным и частным сектором в части оценки риска страны, типологии и оценки способов противозаконного использования финансовой системы лицами, причастными к отмыванию денег и финансированию терроризма.

Функции Центра по оценке рисков и угроз национальной безопасности выполняет Росфинмониторинг, информационный потенциал позволяет реализовать риск-ориентированный подход от выявления, анализа и оценки рисков по различным секторам и отраслям национальной экономики до принятия мер по их устранению и оценке эффективности этих мер. Риски и угрозы весьма динамичны, в настоящее время актуальными являются следующие *группы рисков*:

- риски снижения стабильности финансово-банковской системы и усиления спекуляции на валютном рынке;
- риски вовлечения финансовых институтов в незаконные финансовые операции и их криминализация;
- риски нецелевого использования государственного бюджета, в том числе направленного на обеспечение финансовой устойчивости в условиях кризиса;
- отраслевые, секторальные и региональные риски;
- риски срыва реализации налоговой амнистии и возврата капитала[1].

В последние годы в качестве зон риска означены жилищно-коммунальное хозяйство; топливно-энергетический, оборонно-промышленный, агропромышленный, лесопромышленный и рыбохозяйственный комплексы; сфера водных биоресурсов, государственных закупок, деятельности госкорпораций и предприятий с госучастием. Продолжается рост финансовых расследований в финансово-кредитной сфере, по незаконному обороту наркотиков.

Большое внимание уделяется рискам социальной напряженности, связанным с финансированием терроризма и экстремизма. В 2014 г. проведено более 6 тысяч расследований в рамках противодействия терроризму и экстремизму, возбуждено 62 уголовных дела, 32 переданы в суд, вынесено 15 обвинительных приговоров. Заблокировано 3479 счетов на сумму 33 млн руб.

Организационно государственный уровень системы финансового мониторинга представлен двумя подуровнями:

- федеральным уполномоченным органом – Росфинмониторингом и федеральными надзорными органами, важнейшим из которых в сфере ПОД/ФТ является Банк России;
- межрегиональными управлениями (территориальными органами) Росфинмониторинга по федеральным округам.

В соответствии с Административным регламентом предоставления ФСФМ государственной услуги по ведению учета организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, и индивидуальных предпринимателей, в сфере деятельности которых отсутствуют надзорные органы, утв. Приказом Росфинмониторинга от 06.08.2014 г. № 207[2], Росфинмониторинг и его территориальные органы осуществляют учет и надзор лизинговых компаний; операторов по приему платежей; организаций и индивидуальных предпринимателей, оказывающих посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества; коммерческих организаций, заключающих договоры финансирования под уступку денежного требования в качестве финансовых агентов. Банк России контролирует деятельность кредитных организаций, профессиональных участников рынка ценных бумаг, управляющих компаний, страховых организаций, кредитных потребительских кооперативов, микрофинансовых организаций. В ведении Пробирной палаты России находятся организации ювелирного сектора, Роскомнадзора – организации федеральной почтовой связи.

Важнейшая задача развития системы ПОД/ФТ и системы финансового мониторинга – повышение эффективности *межведомственного взаимодействия*. На начало 2016 г. Федеральной службой по финансовому мониторингу заключено 24 межведомственных соглашения, в том числе с федеральными надзорными органами, федеральными службами, министерствами, Счетной палатой, Фондом социального стра-

[1] Росфинмониторинг. Годовой отчет – 2014. http://www.fedsfm.ru/activity/annual-reports

[2] Росфинмониторинг. – http://www.fedsfm.ru/documents/rfm/1470.

хования[1]. ФСФМ заключила также 25 соглашений о сотрудничестве с профессиональными ассоциациями и саморегулируемыми организациями, союзами, высшими учебными заведениями, акционерными обществами[2].

Важная роль в укреплении межведомственного взаимодействия принадлежит Межведомственной комиссии (МВК ПОД/ФТ), созданной в 2005 г. для обеспечения координирующих полномочий Росфинмониторинга, в состав которой входят представители различных министерств и ведомств. При МВК создан Консультативный совет из представителей профессиональных объединений организаций финансового и нефинансового секторов.

На расширение межведомственного взаимодействия направлены международные семинары и научно-практические конференции по изучению и обобщению российского и международного опыта предотвращения коррупции и противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, развитию и модернизации данной системы.

Распоряжением Президента Российской Федерации от 28 июля 2012 г. № 344-рп[3] утверждено Положение о межведомственной рабочей группе по противодействию незаконным финансовым операциям (МРГ). Группа создана как координационный орган для обеспечения эффективного взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, иных государственных органов и Центрального банка Российской Федерации в сфере предупреждения, выявления и пресечения незаконных финансовых операций, противодействия незаконному оттоку капитала за рубеж и в теневой оборот. Обеспечение информационно-аналитическими материалами, необходимыми для решения задач, возложенных на МРГ, осуществляет Росфинмониторинг (п. 15 Положения)[4]. В федеральных округах приступили к работе региональные межведомственные рабочие группы (РМРГ) для интеграции региональных рисков в общую национальную систему оценки рисков, мониторинга и управления наиболее значимыми рисками на местах, профилактики их распространения. На базе Росфинмониторинга сформирована постоянно действующая экспертная группа МРГ из представителей органов государственной власти, Банка России, научного и профессионального сообществ. Межведомственная рабочая группа активно участвует в разработке законодательных инициатив и передает их на рассмотрение МВК.

Межведомственная координация осуществляется также в рамках участия Росфинмониторинга в работе Межведомственной комиссии Совета безопасности РФ по общественной безопасности, Совета при Президенте РФ по противодействию коррупции, в работе Государственного антинаркотического комитета, национального антитеррористического комитета, а также взаимодействия с правоохранительными органами.

В области *нормативно-правового регулирования* на протяжении первого десятилетия создания и развития системы ПОД/ФТ важнейшей целью являлось приведение российского законодательства в соответствие с международными стандартами. Качественно новый период в нормативно-правовом регулировании начался с принятия 28 июня 2013 г. Федерального закона № 134-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты РФ в части противодействия незаконным финансовым операциям»[5], которым установлены жесткие нормативы прозрачности и оптимизации инструментов контроля, отвечающие мировым стандартам.

В существенной степени эффективность функционирования системы ПОД/ФТ в целом и финансового мониторинга за операциями с денежными средствами, в том числе, определяет *информационно-технологическое обеспечение* процессов сбора и обработки сведений, представляемых субъектами первичного финансового мониторинга. Приоритетной задачей развития технологического обеспечения является создание и совершенствование Единой информационной системы (ЕИС) Росфинмониторинга. Система призвана обеспечивать сбор и обработку информации об операциях с денежными средствами и иным имуществом, формирование и анализ схем и типологий легализации преступных доходов и финансирования терроризма, проведение макроаналитических исследований, обеспечение хранения данных, их автоматическую классификацию и анализ. На протяжении всего периода расширялись функциональные возможности компонент и подсистем, осуществлялась интеграция информационных ресурсов государственной власти в целях противодействия незаконным финансовым операциям, совершенствовались системы защиты информации.

---

[1] Перечень межведомственных соглашений представлен на официальном сайте Росфинмониторинга. – http://www.fedsfm.ru/activity/interagency-agreements.

[2] Перечень соглашений о сотрудничестве представлен на официальном сайте Росфинмониторинга. – http://www.fedsfm.ru/activity/cooperation.

[3] http://special.kremlin.ru/acts/bank/35803.

[4] Положение о межведомственной рабочей группе по противодействию незаконным финансовым операциям – http://docs.cntd.ru/document/902360661.

[5] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148268/

Учет организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, относится к государственной услуге, реализуемой территориальными органами ФСФМ в соответствии с Административным регламентом, утв. Приказом Росфинмониторинга от 06.08.2014 г. № 207[1]. В табл. 1 отражен состав и динамика организаций, поставленных на учет в Росфинмониторинге, по видам деятельности.

Таблица 1

Состав организаций, поставленных на учет в Росфинмониторинге в 2011–2014 гг., %

№ пп	Вид деятельности	2011	2012	2013	2014
1	Ломбарды	36,0	29,0	31,0	–
2	Риэлторы	32,0	36,0	42,0	66,0
3	Операторы по приему платежей	13,9	6,6	8,0	13,0
4	Лизинговые компании	11,0	16,0	17,0	20,0
5	Организации игорного бизнеса	5,0	12,1	–	–
6	Факторинговые организации	0,1	0,3	2,0	1,0

С 1 апреля 2014 г. ломбарды перешли под надзор Банка России в соответствии с Федеральным законом от 21 декабря 2013 г. № 375-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»[2], однако общее число организаций, поставленных на учет Росфинмониторингом, продолжало расти.

Надзорная деятельность осуществляется Росфинмониторингом и его территориальными отделениями в соответствии с Административным регламентом, утв. Приказом Росфинмониторинга от 29.07.2014 г. № 191. Цель надзорной деятельности – контроль исполнения законодательства РФ о противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма и привлечение лиц, виновных в нарушении законодательства, к административной ответственности.

Важнейшей задачей в области надзорной деятельности является расширение применения риск-ориентированного подхода в рамках национальной системы ПОД/ФТ, при котором надзорная деятельность концентрируется на объектах, наиболее уязвимых с позиций отмывания доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, требующих повышенного внимания. О результативности надзорной деятельности говорит высокая доля проверок, по результатам которых возбуждены административные дела, – от 97,5% в 2010 г. до 99,7% в 2014 г.

В целях единообразия оценки эффективности надзорной деятельности в сфере ПОД/ФТ разработан единый комплекс показателей эффективности надзорной деятельности органов, осуществляющих функции контроля. Проводилась работа по совершенствованию принципов и подходов к формированию систем внутреннего контроля организаций, оценке степени риска причастности клиента к отмыванию денег и финансированию терроризма. Совершенствовались процедуры идентификации клиентов и выгодоприобретателей, систематизированы мероприятия, проводимые организацией при идентификации клиента, определены ее действия при выявлении клиентов с высокой степенью риска, сформирован перечень признаков высокорисковой деятельности и подозрительности операций для микрофинансовых организаций, определены признаки сделок, которые могут быть направлены на финансирование терроризма, для кредитных и некредитных организаций.

Основным поставщиком информации в Росфинмониторинг (от 85 до 95% всех сообщений) являются *кредитные организации*. Несмотря на сокращение числа банков и их филиалов количество сообщений по операциям с денежными средствами постоянно увеличивается. Особое внимание уделяется обеспечению прозрачности финансовой системы, в том числе путем реализации кредитными организациями права самостоятельно воздействовать на рисковых клиентов.

Росфинмониторингом проводится также большая работа по обучению сотрудников *некредитных организаций*, в том числе с использованием интернет-пространства, внедрению автоматизированных рабочих мест для передачи сообщений в электронном виде, профилактике нарушения законодательства в сфере ПОД/ФТ, что приводит к постоянному росту объема сообщений от данных организаций, увеличению доли сообщений о подозрительных операциях.

Финансовые расследования с первых лет после создания системы финансового мониторинга проводились по крупным экономическим преступлениям и были направлены на выявление и пресечение сомнительных финансовых схем и механизмов криминального финансового оборота, в том числе способствую-

[1] http://www.fedsfm.ru/documents/rfm/1470

[2] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156005/

щих коррупционной составляющей экономики, выработку превентивных и защитных мер. Совместно с правоохранительными органами были приняты меры противодействия выводу средств в «теневой» оборот. По результатам финансовых расследований у ряда банков отозваны лицензии, пресечены крупномасштабные схемы (на сумму несколько десятков млрд рублей) перевода денежных средств за рубеж с использованием счетов большого количества фиктивных компаний. Выявлялись факты создания «околобанковских» структур, предоставляющих теневые финансовые услуги и проводящих сомнительные финансовые операции. Проводилась работа по противодействию формированию противоправных схем по использованию государственных средств.

В последние годы большое внимание уделяется рискам социальной напряженности, связанным с финансированием терроризма и экстремизма. Росфинмониторингом ведется Перечень организаций и физических лиц[1], о которых имеются сведения об их причастности к терроризму или экстремистской деятельности, проводятся финансовые расследования, блокируются счета подозрительных лиц. В 2014 г. проведено более 6 тысяч расследований в рамках противодействия терроризму и экстремизму, возбуждено 62 уголовных дела, 32 переданы в суд, вынесено 15 обвинительных приговоров. Заблокировано 3479 счетов лиц из Перечня Росфинмониторинга на сумму 33 млн руб.[2]

Росфинмониторингом проводятся как инициативные расследования, так и по запросу правоохранительных органов и органов прокуратуры, на основании обращений граждан и организаций, органов власти и во взаимодействии с зарубежными подразделениями финансовой разведки. О динамике показателей финансовых расследований свидетельствуют данные табл. 2.

Таблица 2

Статистика финансовых расследований в 2009–2014 гг.

№ пп	Показатели	2009	2010	2014
1	Количество финансовых расследований, тысяч единиц	26	28	36
	из них: в инициативном порядке	1,8	2,5	3,2
	по запросам от правоохранительных органов	23	24	35
2	Возбуждено уголовных дел по материалам Росфинмониторинга, тысяч единиц	2,2	2,5	1,2
3	Передано дел в судебные органы, единиц	440	640	346
4	Количество обвинительных приговоров	200	150	164

Таблица составлена на основании годовых отчетов Росфинмониторинга за 2010–2014 гг.[3]

В 2014 г. по сравнению с 2009 г. количество финансовых расследований увеличилось в 1,4 раза; инициативных расследований Росфинмониторинга – в 1,8 раза; по запросам правоохранительных органов – в 1,5 раза.

Важнейшая составляющая системы финансового мониторинга – *международное сотрудничество,* целью которого является системное противодействие отмыванию преступных доходов, финансированию терроризма и распространению оружия массового уничтожения. Международное сотрудничество осуществляется как на основе двустороннего, так и многостороннего взаимодействия.

Двустороннее взаимодействие реализуется на основе межведомственных, межправительственных и межгосударственных соглашений. На начало 2016 г. заключено 89 межведомственных соглашений, полтора десятка межправительственных и около десятка государственных соглашений. Межведомственные соглашения заключаются между Федеральной службой по финансовому мониторингу России и службами финансового мониторинга, управлениями по отмыванию денег, подразделениями финансовой разведки, центрами финансовой информации других стран[4]. Наиболее интенсивный обмен информацией осуществляется с подразделениями финансовой разведки Франции, США, Испании, Германии, Австрии, Белоруссии, Бельгии, Кипра, Латвии, Казахстана.

Многостороннее взаимодействие направлено на разработку и совершенствование международных стандартов противодействия отмыванию денежных средств и финансированию терроризма, внедрение этих стандартов в национальные правовые системы. Данная форма международного сотрудничества реализуется в рамках Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), Комитета экспертов Совета Европы по оценке мер противодействия отмыванию денег и финансированию террориз-

[1] Росфинмониторинг. Перечень организаций и физических лиц, в отношении которых имеются сведения об их причастности к экстремистской деятельности или терроризму. – http://www.fedsfm.ru/documents/terr-list.

[2] Росфинмониторинг. Итоги деятельности в 2014 гг. – http://www.fedsfm.ru/activity/annual-reports.

[3] Росфинмониторинг. Итоги деятельности в 2010–2014 гг. – http://www.fedsfm.ru/activity/annual-reports.

[4] Росфинмониторинг. Международное сотрудничество. – http://www.fedsfm.ru/activity/international-cooperation.

ма (МАНИВЭЛ), Евразийской группы по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма (ЕАГ), Группы подразделений финансовой разведки «Эгмонт».

Важнейший элемент системы финансового мониторинга – *профессиональные кадры*. В рамках системы финансового мониторинга созданы образовательные структуры, обеспечивающие принципиально новые подходы в организации обучения, разработку профессиональных стандартов специалистов по финансовому мониторингу и образовательных программ. Такими образовательными структурами стали институт финансовой и экономической безопасности (ИФЭБ), Международный учебно-методический центр финансового мониторинга (МУМЦФМ), Сетевой институт Росфинмониторинга.

Анализ развития национальной системы финансового мониторинга свидетельствует о значительных успехах, достигнутых в противодействии отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма. Серьезные задачи перед системой поставлены и на перспективу:

- противодействие хищению бюджетных средств и выработка механизмов повышения эффективности бюджетных расходов;
- разработка системы жесткого, действенного контроля за использованием средств гособоронзаказа, создание нормативно-правовой базы для контроля за целевым использованием средств, направленных на финансирование гособоронзаказа, а также межведомственной системы контроля за использованием средств при размещении и выполнении государственного оборонного заказа;
- обеспечение прозрачности финансовой системы и пресечение финансовых спекуляций;
- противодействие теневому рынку и незаконному оттоку капиталов за рубеж, содействие возвращению капитала;
- нейтрализация секториальных и региональных рисков;
- разработка единых подходов и стандартов, механизма оценки стран – участниц БРИГС;
- сетевое сотрудничество с зарубежными странами в рамках подготовки специалистов по финансовой разведке.

Список литературы

1. Фитуни Л.Л. Финансовый мониторинг. – М.: Изд-во МНЭПУ, 2002. 552 с.
2. Горбунова О.Н. Финансовое право и финансовый мониторинг в современной России. – М.: Профобразование, 2003. 160 с.
3. Зубков В.А., Осипов С.К. Российская Федерация в международной системе противодействия легализации (отмывания) преступных доходов и финансированию терроризма. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Спецкнига, 2007. 752 с.
4. Зубков В.А., Осипов С.К. Международная система противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма. – М.: Финансы и статистика, 2008. 416 с.
5. Зубков В.А., Осипов С.К. Международные стандарты в сфере противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма. – М.: Юриспруденция, 2012. 364 с.
6. Шашкова А.В. Борьба с легализацией незаконных доходов в контексте соблюдения конституционных прав граждан. – М.: МГИМО-Университет, 2013. 168 с.
7. Актуальные вопросы развития национальных систем противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма в государствах – членах ЕврАзЭс / Отв. ред.: Пономаренко В.Е., Сорокин Л.С. – М.: Юстицинформ, 2014. 230 с.
8. Прошунин М.М. Кредитная организация как субъект финансового мониторинга (правовой аспект). – М.: Изд-во РУДН, 2009. 376 с.
9. Прошунин М.М. Правовое регулирование финансового мониторинга (российский и зарубежный опыт»). – М.: Российская академия правосудия, 2010. 345 с.
10. Прошунин М.М., Татчук М.А. Финансовый мониторинг (противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма). – Калининград: Изд-во БФУ им. Канта, 2014. 417 с.
11. Ревенков П.В., Дудка А.Б., Воронин А.Н. Финансовый мониторинг: управления рисками отмывания денег в банках. – М.: КНОРУС, ЦИПСиР, 2012. 280 с.
12. Прошунин М.М. Финансовый мониторинг: субъекты, объекты и значение // Вестник РУДН, серия «Юридические науки», 2008. № 2. С. 43–50.
13. Прошунин М.М. Правовые вопросы противодействия финансированию терроризма в рамках реализации финансового мониторинга // Финансовое право, 2008. № 11. С. 13–18.
14. Прошунин М.М. Организационно-правовые вопросы взаимодействия Росфинмониторинга и Банка России // Финансовое право, 2009. № 8. С. 13–18.
15. Прошунин М.М. Становление правовых основ противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма в России // Финансовое право, 2009. № 9. С. 18–23.
16. Прошунин М.М. Развитие международной системы противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма: правовой аспект России // Финансовое право, 2009. № 11. С. 26–30.

17. Прошунин М.М. Принципы построения системы финансового мониторинга в финансовых институтах // Финансовое право, 2010. № 3. С. 30–34.
18. Ryder N. The Financial War on Terrorism: A Review of Counter-Terrorist Financing Strategies Since 2001. Routledge, 2015. 222 p.
19. Demits, D. Technology and Anti-Money Laundering: A System Theory and Risk-Based Approach Hardcover, 2010. (Publisher: Edward Elgar Publishing Ltd). 192 p.
20. Danziger, Y. 'Changes in methods of freezing funds of terrorist organization since 9/11: a comparative analysis' (2012). Journal of Money Laundering Control, 15 (2), 210–236.
21. Donohue, L. 'Anti-terrorist finance in the United Kingdom and United States' (2005-2006). Michigan journal of International Law, Winter, 27, 303–435.
22. Jonson, M. and Cornel, S. 'Countering terrorist financing' (2007) Conflict and Security, 8, 69–78.

ROLE OF THE FINANCIAL MONITORING TO ENSURE THE ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA

V. N. Edronova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

Financial monitoring – a new phenomenon in international and Russian practice. Over fifteen years of existence of the Russian financial monitoring system developed and improved, while at the same time, the experience has not yet found an adequate reflection in scientific publications. The article highlights the constituent elements of the national financial monitoring system, analyze the tools contributed to their improvement. It reflects the results of activities in the area of financial monitoring, their impact on the defense of Russia's national interests, combating money laundering, financing of terrorism and extremism. Formulated the directions of further development of the system of financial monitoring.

Keywords: anti-money laundering and financing of terrorism, financial monitoring.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНТЕРЕС: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В.Б. Елагина

Поволжский государственный технологический университет, Нижний Новгород

Рассмотрен генезис подходов к содержанию категории «экономический интерес», начиная с эпохи зарождения экономической мысли. Определена объективная природа экономических интересов. Изложена проблемная ситуация столкновения личных и общественных интересов на рынке пресной воды.

Ключевые слова: экономическая безопасность, потребность, полезность, интерес, рациональное поведение, институт.

Эффективность функционирования экономической системы, являющаяся основой ее безопасности, на любом хозяйственном уровне напрямую зависит от степени учета интересов различных экономических агентов. Экономические интересы определяют основные черты поведения хозяйствующих субъектов и выступают лейтмотивом социально-экономических преобразований. Несмотря на обширную базу исследований, посвященных проблематике интересов, в экономической науке нет общепринятого понятия интереса. Интересы возникают из необходимости хозяйствующих субъектов удовлетворять имеющиеся потребности, при этом нельзя считать, что интересы вызваны какой-то отдельной потребностью или их суммой, речь идет о системе потребностей всех экономических агентов, находящихся в постоянном взаимодействии.

Еще Аристотель, Платон и другие древнегреческие мыслители в своих трудах подчеркивали, что интерес обусловлен стремлением к благу, порождаемым природой человека.

Средневековые мыслители Дж. Локк, Н. Макиавелли и др. под интересом понимали движущий мотив деятельности человека, обусловленный естественным стремлением к достижению блага. При этом Т. Гоббс утверждал, что личный интерес – самая разрушительная из человеческих страстей.

П.А. Гольбах, относящийся к французским философам XVIII века, считал, что «интерес – это объект, с которым каждый человек связывает свое представление о счастье» [1, с. 311].

Важную роль в развитии теории экономического интереса сыграл представитель немецкой классической философии Г. Гегель, обосновавший несводимость интереса к естественной природе человека. Люди «добиваются удовлетворения своих интересов, но благодаря этому осуществляется еще и нечто дальнейшее, нечто такое, что скрыто содержится в них, но не осознавалось ими и не входило в их намерения» [2]. В силу своего мировоззрения Гегель напрямую связывал интересы с мировым разумом, абсолютной идеей.

Категория «интерес» широко обсуждалась представителями физиократии и классической политической экономии. Так, А. Тюрго, связывая интересы людей с их потребностями, определил, что интересы являются первичной категорией, а потребности – вторичной, ему первому принадлежит попытка разделения интересов на общественные и личные. Кроме того, следуя провозглашенному приоритету сельского хозяйства над всеми остальными видами деятельности, он, соответственно, считал первостепенными интересы сельскохозяйственного производителя.

А. Смит, придерживаясь методологического индивидуализма, считал, что все интересы индивидов подчинены своекорыстным, эгоистическим мотивам, стремлением к личной выгоде, возникающим из природы и сущности поведения человека. Личный интерес индивида ограничен лишь личными интересами других индивидов; иных ограничений нет. Ибо каждый нуждается в помощи другого, которая наилучшим образом может быть получена, если в ней также заинтересованы и те, кто должны ее оказать. Все это заставляет одного эгоиста считаться с интересами других эгоистов, из чего вытекает объективность существования обоюдных интересов. «Человек скорее достигнет своей цели, если обратится к их эгоизму и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что он требует от них. Не от благожелательности мясника, пивовара или булочника ожидаем мы получить свой обед, а от соблюдения ими своих собственных интересов. Мы обращаемся не к их гуманности, а к их эгоизму и никогда не говорим им о наших нуждах, а об их выгодах» [3, с. 28]. Общество состоит из отдельных индивидов, а интересы общества – из интересов его членов, поэтому реализация интересов индивидов приведет в конечном итоге к успешной реализации общественных интересов. «Преследуя свои собственные интересы, он [индивид] часто более действенно служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это «преследуя свои собственные интересы, он [индивид] часто более действенно служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это **[**3, с. 332**].** Понятие "экономического человека"

возникло несколько позже, в частности в работе Д. Риккардо, с опорой на рассуждения А. Смита. Рассматривая разработанную им концепцию «экономического человека», Дж. С. Милль одним из первых пришел к выводу о соотношении проблемы интересов и собственности.

Как полагал И. Бентам, интерес есть стремление к благосостоянию, то есть такому состоянию индивида, в котором он испытывает как можно больше наслаждений и как можно меньше страданий, причем все это можно измерить количественно путем суммирования.

Представители маржиналистского направления в экономической науке считали, что интерес каждого субъекта экономической деятельности состоит в стремлении к максимальному удовлетворению имеющихся потребностей или максимизации полезности. В то же время в рамках данной школы широко возникают дискуссии относительно соотношения таких категорий, как ценность и полезность. Так, Е. Бём-Баверк наряду с К. Менгером полагали, что низшей формой пригодности вещей с точки зрения человеческого благополучия является полезность, а высшей – ценность. Ценность, по Е. Бём-Баверку, – это значение, которое приобретает материальное благо, как признанное необходимое условие для благополучия субъекта; для образования ценности необходимо, чтобы с полезностью соединилась редкость [4].

Методологически важным моментом в понимании «интересов» принято считать определение их природы с помощью таких категорий, как «объективное» и «субъективное». Можно выделить три подхода к трактовке указанного понятия: первый предполагает, что интересы имеют объективный характер, второй – субъективный, третий – субъективно-объективный.

Сущность субъективного (психологического) подхода к определению природы интереса заключается в том, что интерес формируется только лишь после его осознания, учитывающего материальные и духовные потребности людей, в отрыве от объективной реальности.

Сторонники субъективно-объективного подхода полагали, что интерес есть синтез объективного и субъективного при превалирующей роли объективной реальности.

К. Маркс, а в дальнейшем и его последователи считали, что интерес является объективным явлением, не зависящим от воли и сознания людей. Здесь уже прослеживается так называемый принцип целостности, в соответствии с которым целое не сводимо к единичному.

Решающая роль личного интереса с позиции субъективизма в механизме мотивации экономической деятельности человека получила обоснование в неоклассической политической экономии. Основные характеристики экономического поведения индивидов, которые неявно предполагаются почти всеми представителями неоклассического подхода к рассматриваемой проблеме, состоят в следующем:

- сводимость интересов: все интересы общества можно свести к интересам отдельных индивидов;
- эгоизм: каждый индивид стремится максимизировать свою полезность;
- суверенитет: каждый индивид свободен в своих предпочтениях;
- полная рациональность: принимая какие-либо решения, индивиды оценивают все выгоды и издержки по каждому из вариантов выбора, учитывая существующие ограничения и возможности, и в результате выбирают оптимальное решение [5, с. 5].

Сторонники неолиберального направления экономической мысли также придерживались субъективного подхода и использовали принцип методологического индивидуализма, считая, что интересы являются порождением идей человека.

И представители институционально-социологического направления, в большей мере склоняясь к субъективному подходу, определили, что наравне с принципом рациональности хозяйствующие субъекты руководствуются формальными и неформальными институтами: традициями. привычками, стереотипами и т.д. Так, Дж. Коммонс считал, что институты выступают способом примирения индивидуальных интересов. Согласно взглядам М. Вебера, именно экономический интерес является основным фактором, формирующим классовую стратификацию.

На наш взгляд, экономические интересы представляют собой объективную категорию, свидетельствующую о пользе, выгоде, предопределяющей необходимость связей, отношений и создающей базис для самоутверждения, самодвижения и саморазвития субъекта интересов. Подход, в основе которого находится положение о том, что экономические интересы выступают объективной категорией, представляется наиболее достоверным и аргументированным, так как он отражает зависимость и производный характер интересов от экономических отношений.

Однако, как подчеркивает И.М. Авдеев [6], носителями объективных экономических интересов являются прежде всего люди и их социальные объединения, следовательно, интересы в процессе своей реализации приобретают субъективные черты проявления.

Экономические интересы не тождественны потребностям. Интерес выступает в качестве центрального звена в цепочке «потребность – интерес – мотивирующий фактор поведения». Экономические интересы находят свое выражение в поставленных целях и действиях, направленных на удовлетворение по-

требностей. Потребности и способы их удовлетворения отражают причину и форму проявления экономических интересов.

Экономический интерес всегда выражает соответствующий уровень и динамику удовлетворения потребностей (например, на основе пирамиды потребностей А. Маслоу).

Каждый человек является носителем различных интересов. Движимый собственными интересами, человек может вступить в конфликт с интересами всего общества, так как в каждом экономическом отношении имеют место элементы борьбы и сотрудничества. Взаимодействие интересов выступает движущей силой социально-экономического развития.

Считается, что, преследуя те или иные экономические интересы, хозяйствующие субъекты помимо эгоистических мотивов придерживаются и принципов рационального поведения. Под рациональным поведением понимается поведение, нацеленное на достижение максимума результатов при имеющихся ограничениях. Так, домашние хозяйства стремятся к максимальному удовлетворению потребностей при имеющемся ограниченном доходе, фирмы – к максимизации прибыли, а государство – к максимизации общественного благосостояния. В реальных условиях рациональность имеет ограниченный характер в силу асимметричности информации.

Экономические интересы можно классифицировать следующим образом:

- в зависимости от субъекта-носителя: личные (коррелируют с потребностями индивидов и домашних хозяйств), коллективные (выражают необходимость удовлетворения потребностей групп домашних хозяйств, фирм, учреждений, объединенных каким-либо общим интересом), общественные (представляют потребности государства и общества в целом), государственные и национальные;
- в зависимости от сферы экономических отношений: в сфере производства, распределения, обмена и потребления;
- в зависимости от экономического содержания собственности: в сфере владения, пользования и распоряжения;
- в зависимости от срока действия: краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.

В Стратегии национальной безопасности Российской Федерации от 2015 г. [7] под национальными интересами понимаются объективно значимые потребности личности, общества и государства в обеспечении их защищенности и устойчивого развития. Национальными интересами страны на долгосрочную перспективу являются:

- укрепление обороны страны, обеспечение незыблемости конституционного строя, суверенитета, независимости, государственной и территориальной целостности Российской Федерации;
- укрепление национального согласия, политической и социальной стабильности, развитие демократических институтов, совершенствование механизмов взаимодействия государства и гражданского общества;
- повышение качества жизни, укрепление здоровья населения, обеспечение стабильного демографического развития страны;
- сохранение и развитие культуры, традиционных российских духовно-нравственных ценностей;
- повышение конкурентоспособности национальной экономики;
- закрепление за Российской Федерацией статуса одной из лидирующих мировых держав, деятельность которой направлена на поддержание стратегической стабильности и взаимовыгодных партнерских отношений в условиях полицентричного мира.

В условиях постиндустриального развития доминирующую роль выполняют личные интересы, выступающие основным стимулом для осуществления хозяйственной деятельности. Личные экономические интересы представляют собой обусловленные личными потребностями и отношениями собственности стремления индивидов к эффективной трудовой деятельности, направленные на увеличение индивидуального человеческого капитала, на рост личных доходов, повышение уровня и качества жизни и самореализацию потенциала своей личности [8, с. 16]. Производители товаров и услуг, ориентируясь на реализацию личных интересов, в целях получения прибыли, способствуют удовлетворению общественных потребностей через насыщение рынка необходимыми благами, повышение их качества, расширение ассортимента и т.д.

Проблема сочетания личных материальных и общественных интересов выступает одной из центральных проблем экономики. Так, Л. Абалкин подчеркивал: «...есть нечто более высокое над индивидуальными, групповыми и классовыми интересами, что обозначается как общенародный интерес – интерес государства как целого» [2].

Несмотря на объективную природу экономических интересов, нередко имеет место их столкновение и противопоставление друг другу. В интересах находят свое отражение такие фундаментальные экономические противоречия, как противоречия между ограниченными ресурсами и безграничными потребностями, между сферами воспроизводственного процесса, между формами собственности и уровнем

обобществления производства, по поводу создаваемого прибавочного продукта. Противоречия свидетельствуют о наличии неудовлетворенности субъекта или их совокупности, реализующих тот или иной экономический интерес.

Наиболее остро противоречия между экономическими интересами хозяйствующих субъектов проявляются в процессе создания и распределения социально значимых благ, например при поставке предприятиями жилищно-коммунального хозяйства пресной воды посредством системы централизованного водоснабжения. В настоящее время пресная вода представляет собой ресурс многоцелевого назначения, выступая в качестве факторного компонента производства благ и услуг, удовлетворяющих потребности отдельных групп и общества в целом, одновременно являясь экономическим благом, имеющим общественно значимый характер и обладающим в силу его незаменимости низкой эластичностью спроса по цене.

На основе анализа характера изменения спроса на пресную воду в зависимости от уровня цен может быть построена кривая индивидуального спроса на воду, имеющая вид ломаной кривой на рис. [4, с. 78].

*Q*min представляет собой минимальный объем пресной воды, необходимый для удовлетворения жизненно важных потребностей населения; данное количество воды население будет готово купить при любом уровне цен; за исключением случаев, когда индивидуумы прибегают к потреблению загрязненной воды, не прошедшей необходимой очистки, что характерно для развивающихся стран и групп населения с низким уровнем доходов. *Pa* – максимальная цена за пресную воду, отражающая уровень платежеспособного спроса населения.

До точки *A* спрос на воду будет бесконечно неэластичен, то есть будет оставаться постоянным, объем потребляемой воды не изменится, что будет характерно для краткосрочного периода, в более длительной перспективе индивиды будут стремиться найти альтернативные источники водоснабжения. Неэластичность спроса на воду складывается из следующих свойств воды: ее незаменимости в качестве средства удовлетворения первостепенных потребностей и соответственно наличия постоянной потребности в пресной воде.

По достижении *Q*min (после точки *A*), кривая спроса домашних хозяйств примет обычный вид и будет иметь отрицательный наклон, опосредованный увеличением спроса на воду при падении цены на нее.

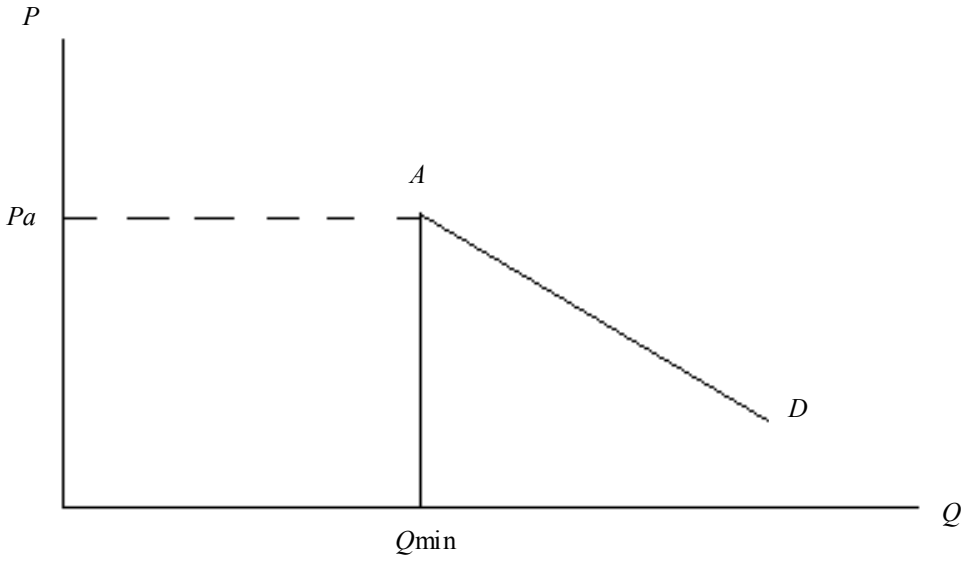


Рис. Кривая индивидуального спроса на воду

При регулировании спроса на пресную воду, предназначенную для производственного потребления, учитываются два показателя: доля затрат на воду в себестоимости выпускаемой продукции и соотношение стоимости воды, получаемой предприятием-потребителем из систем коммунального водоснабжения, со стоимостью воды из собственных источников водоснабжения. В том случае если производимая продукция обладает малой водоемкостью, вероятность проведения предприятием мер по снижению удельного водопотребления и поиска путей экономии воды будет крайне мала. Если в сумме затрат предприятия доля расходов на воду велика, то регулировать спрос можно на основе воздействия на соотношение стоимости

закупаемой и собственной воды. Функции максимизации полезности водоснабжающих предприятий и потребителей воды приведены в табл.

Целевая функция деятельности предприятия водоснабжения и водоотведения состоит в максимизации получаемой прибыли. При условии использования нормативных показателей учета водоснабжения предприятие заинтересовано в увеличении нормативов потребления воды (V_A) и снижении затрат по поставке воды (C_A), например, за счет ее качественных характеристик. Потребитель же настроен на максимизацию полезности от процесса потребления воды, что достижимо при условии минимального тарифа на воду (C_B) и максимального объема воды высокого качества (V_B), имеющегося в распоряжении.

Цена воды для предприятия складывается за счет существующих затрат по поставке воды (C_A) и величины рентабельности деятельности (R). Цена пресной воды для потребителей складывается за счет величины тарифа на воду (P_B) и величины дополнительных затрат по очистке воды (C_B) в случае ее неудовлетворительного качества. При условии поставки воды, соответствующей действующим санитарно-гигиеническим требованиям, или невысокого уровня доходов цена воды для потребителей будет тождественна установленному тарифу на воду.

Таблица

Соотношение интересов поставщиков и потребителей пресной воды
в рамках жилищно-коммунального комплекса [4, с. 72]

Параметры	Предприятие – поставщик пресной воды	Потребитель пресной воды
Целевая функция	Максимизация прибыли $U_A(C_A;V_A) \to \max$, где U_A – функция прибыли, C_A – затраты предприятия, V_A – объем подаваемой воды. $V_A \to \max$ $C_A \to \min$ $C_A(V_A)$	Максимизация полезности $U_B(C_B;V_B) \to \max$, где U_B – функция полезности, C_B – цена воды, V_B – объем водопотребления. $C_B \to \min$ $V_B(C_B)$
Цена на воду	$P_A(C_A,R)$ R – норма рентабельности	$C_B = P_B + C_D$ P_B – тариф на воду C_D – дополнительные затраты по очистке воды (установка фильтров)

Столкновение интересов предприятий и потребителей в рамках водо-канализационного комплекса является результатом создавшейся институциональной ловушки, заключающейся в использовании структурных связей, присущих ранее действовавшим в условиях командно-административной экономики институтам государственного управления и контроля в данной сфере, что противоречит современным экономическим условиям, акцентирующих внимание на постиндустриальном социальном развитии.

Немаловажную роль в вопросах преодоления возникающих противоречий должно играть государство как институт, отстаивающий права и свободы принятия решений экономическими агентами с учетом их влияния на институциональную среду в целях достижения социальной и экономической стабильности.

Список литературы

1. Гольбах П. Избранные философские произведения. – М., 1963. Т. 1.
2. Бияков О.А., Коломарова Н.Ю. Региональные экономические интересы и проблемы измерения их согласованности. URL: http: // vtit.kuzstu.ru/books/shelf/book5/index.html Загл. с экрана. (дата обращения: 30.08.2016).
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: в 2 т. Т. 1: Кн. 1–3. Рос. АН, Ин-т экономики. – М.: Наука, 1993. 570 с.
4. Елагина В.Б., Ларионова Н.И. Институционализация рынка пресной воды в условиях современной экономики. – Йошкар-Ола, 2012. 196 с.
5. Анохов И.В. О категории интереса в экономической теории // Известия ИГЭА. 2010. № 3. С. 5–8.
6. Авдеев И.М. Экономические интересы: социальная дифференциация в обществе // Социально-экономические явления и процессы. 2008. № 3. С. 5–7.
7. Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года № 683 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации". URL: http: // www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_191669/ Загл. с экрана (дата обращения: 30.08.2016).

8. Якунина И.Н. К вопросу о соотношении личных и общественных экономических интересов в условиях формирования постиндустриальнго общества. Вестник ТГУ. Вып. 11 (79), 2009. С. 15–20.
9. Скворцов А.Ю. Генезис характеристики экономических интересов // Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. 2013. № 3. С. 68–70.
10. Тюрго А. Избранные экономические произведения. – М.: Соцэкгиз, 1961. 198 с.
11. Елагина В.Б. Экономические интересы хозяйствующих субъектов // Materialy VIII mezinarodni vedecko-prakticka conference «Dny vedy-2012». С. 69–70.

ECONOMIC INTEREST: THEORETICAL ASPECT

V.B. Elagina

Volga State University of Technology, Nizhni Novgorod

In article genesis of approaches to content of category "economic interest", since an era of origin of an economic thought is considered. The objective nature of economic interests is determined. The problem situation of collision of private and public concerns in the market of fresh water is stated.

Keywords: Economic safety, requirement, usefulness, interest, rational behavior, institute.

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ В РОССИИ

Н.Л. Загайнова

Поволжский государственный технологический университет, Нижний Новгород

Исследованы проблемы миграции населения в России. Проанализирована современная ситуация миграции населения в стране. Уточнены виды миграции населения в рамках укрупненной классификации. В целях структурирования изучаемого явления предложено авторское определение понятий: «миграция населения», «миграционный процесс». Выявлены причины миграции населения. Уточнены основные проблемы миграции в современной России и предложены пути их решения в институциональном аспекте.

Ключевые слова: миграция населения, миграционный процесс, причины миграции, проблемы миграции, направления миграционной политики, правовое регулирование миграции.

Миграция населения существенно влияет на состояние национальной экономики, ее безопасности, рынок труда, межнациональные и межконфессиональные отношения, порождает проблемные ситуации, приводящие к негативным последствиям как в экономике, так и в обществе.

В современной России возникла необходимость в предвидении всех возможных последствий миграции населения для страны с разрешением проблемных ситуаций и созданием более эффективного механизма ее регулирования.

Обращаясь к истории возникновения миграционных процессов в России, обратим особое внимание на это явление в первой половине 1990-х гг., в период, когда начался переходный этап экономики от командно-административных к рыночным отношениям в странах СНГ. Это время, в рамках исследуемой тематики, характеризуется массовой вынужденной миграцией населения, в том числе из-за многочисленных вооруженных конфликтов, возникших на постсоветском пространстве (Нагорный Карабах, Чечня, Приднестровье, Абхазия, Южная Осетия, Таджикистан), а также «выдавливанием» русскоязычного населения из создаваемых новых независимых государств. Российское правительство было вынуждено ввести в действие определенные законодательные акты, оказавшие положительное влияние на миграционные процессы в стране, что привело во второй половине 1990-х гг. к практически полному прекращению массовой вынужденной миграции. 2000-е годы характеризуются в России благоприятным экономическим климатом, ростом ВВП и повышением благосостояния населения, что сыграло значимую роль в изменении миграционных потоков населения. Масштабы постоянных миграций постепенно уменьшились, общее число зарегистрированных миграционных перемещений, как внутренних, так и внешних, сократилось более чем в два с половиной раза – с 6,3 млн человек в 1989 году до 2,4 млн человек в 2001 году; доля внутренних миграций в общем объеме переселений (включающем также миграционный обмен со странами СНГ, Прибалтики и дальнего зарубежья) увеличилась с 65 почти до 90%. В составе мигрантов стало преобладать население трудоспособного возраста, на долю которого приходись $^{3}/_{4}$ от общего их числа (рис. 1), во внешнем миграционном обороте стал доминировать миграционный обмен (сумма прибывших и выбывших) между Российской Федерацией и странами СНГ и Прибалтики, который в рассматриваемый период уже превысил 11 млн человек. Только за счет миграционного обмена с этими государствами Россия в период 1991–2000 гг. получила свыше 4 млн человек [1].

Кроме того, необходимо отметить, что в общественной жизни стран СНГ произошли значительные изменения, такие как: демократизация общественно-политической жизни, повлекшая за собой свободу передвижения населения, использование России в качестве «стартовой площадки» для перемещения в страны Европы и др. Развитие рыночных отношений привело к ухудшению качества жизни незащищенных слоев населения, к повышению благосостояния бизнесменов, которые стремились к упрочению торговых отношений в России. Другими факторами миграции стали: открытость отдельных участков российской государственной границы страны, сложная санитарно-эпидемиологическая обстановка, активная миграция населения внутри страны и т.д. Все перечисленные факторы создали предпосылки для возникновения определенных проблем миграции населения в России.

Для более полного понимания возникновения проблем миграции населения в стране, структурирования проводимого исследования в рамках обозначенной темы, а также осмысления влияния миграции на экономическую и политическую жизнь России, уточним понятийный аппарат, который будем использовать при дальнейшем анализе. Определим такие понятия, как «миграция населения», «мигрант», «миграционный процесс».

На 59-й сессии Советом Международной организации по миграции (МОМ) в 1989 году были даны определения понятий «миграция» и «мигрант». Миграция – часть процесса развития государств: тех, из которых лица уезжают, и тех, в которые пытаются попасть, а также государств, которые принадлежат к обеим категориям, независимо от причин перемещения. Мигрант – это лицо, перемещающееся из одного государства в другое и нуждающееся в международных миграционных услугах, которые предоставляются международными организациями [2].

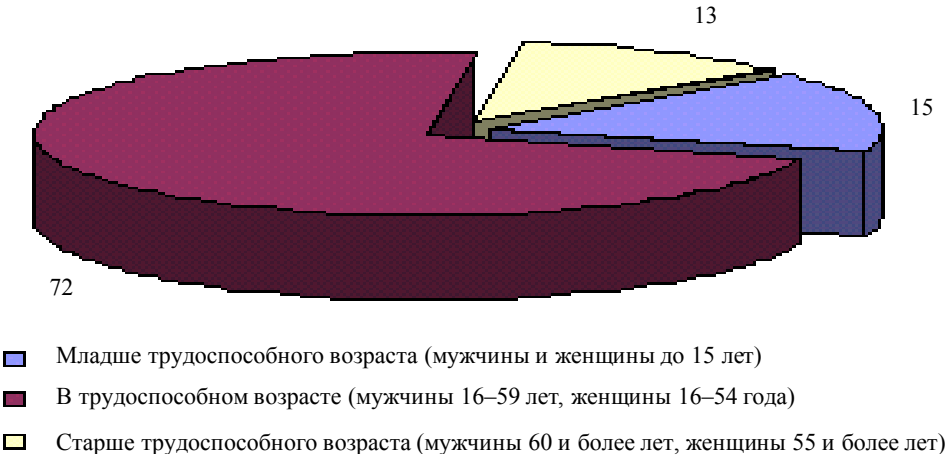


Рис. 1. Возрастная структура мигрантов внутри Российской Федерации в 2001 г. в % [1]

Для более полного современного определения данного понятия, с учетом его функциональных особенностей, возможно применение трех теоретических аспектов исследования. Первый подход, трактующий миграцию населения наиболее широко, относит к ней все виды движения населения, имеющие социальную значимость. В понятие миграции включаются не только пространственные, но и социально-профессиональные, а также социально-демографические перемещения. Второй подход понимает под миграцией населения все многообразие пространственного движения населения, независимо от его характера и целей. Третий подход относит к миграции населения такой процесс пространственного движения населения, который в конечном счете ведет к его территориальному перераспределению. В этом случае отнесение пространственного перемещения к миграции определяется фактическим переселением из одной местности в другую и в ряде стран формальной пропиской на новом месте жительства. При этом происходит соединение места жительства со сферой приложения труда, учебы или иной деятельности в одном населенном пункте [3].

Данные подходы предопределяют выявление видов миграции, ее укрупненную классификацию. На этой основе возможно выделение внешней и внутренней миграции. Внутренняя миграция населения – это его перемещение внутри страны между округами, регионами, административными или экономическими территориями, населенными пунктами и т.д.

Внешняя миграция включает эмиграцию и иммиграцию населения. Уточним, что эмиграция – это переселение в другую страну на постоянное или временное (на длительный срок) проживание, в большинстве случаев с изменением гражданства. Иммиграция – это въезд (вселение) в страну на постоянное или временное (как правило, длительное) проживание граждан другой страны, большей частью с получением нового гражданства [4].

Обобщая все выше сказанное, под миграцией населения будем подразумевать любое территориальное перемещение населения, связанное с пересечением границ административных образований с целью смены места жительства или для осуществления учебы, а также трудовой деятельности в пространственном или временном континууме.

Уточним, что под миграционным процессом можно понимать миграцию населения с непосредственным территориальным перемещением и адаптацией на новом месте жительства с последующим трудоустройством и эффективной работой с целью получения дохода. Предложенные авторские определения изучаемым явлениям не могут быть исследованы без определения причин их возникновения. Основными

причинами миграции могут быть: неблагополучная политическая или экономическая обстановка в стране, гражданские войны, экологические катастрофы и т.д.

Исследуем теперь качественный состав мигрантов, прибывающих в современную Россию. С точки зрения демографической ситуации за последние два года в целом по России миграционные потоки не имеют тенденции к росту (рис. 2).

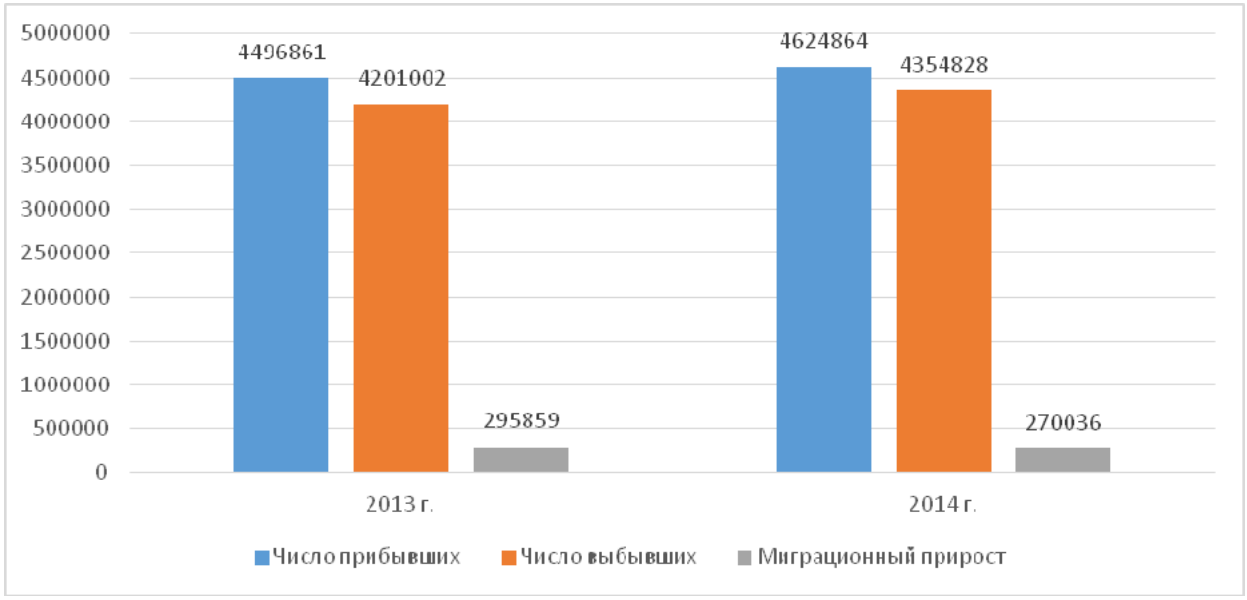


Рис. 2. Миграция населения в Российской Федерации [5]

По данным Федеральной службы государственной статистики, общие итоги миграции населения Российской Федерации за 2013 год и 2014 год не имеют существенного отличия, миграционный прирост, увеличившийся на 25 823 человека, произошел за счет международной миграции. Международная миграция в 2014 году составила 578 511 человек (рис. 3).

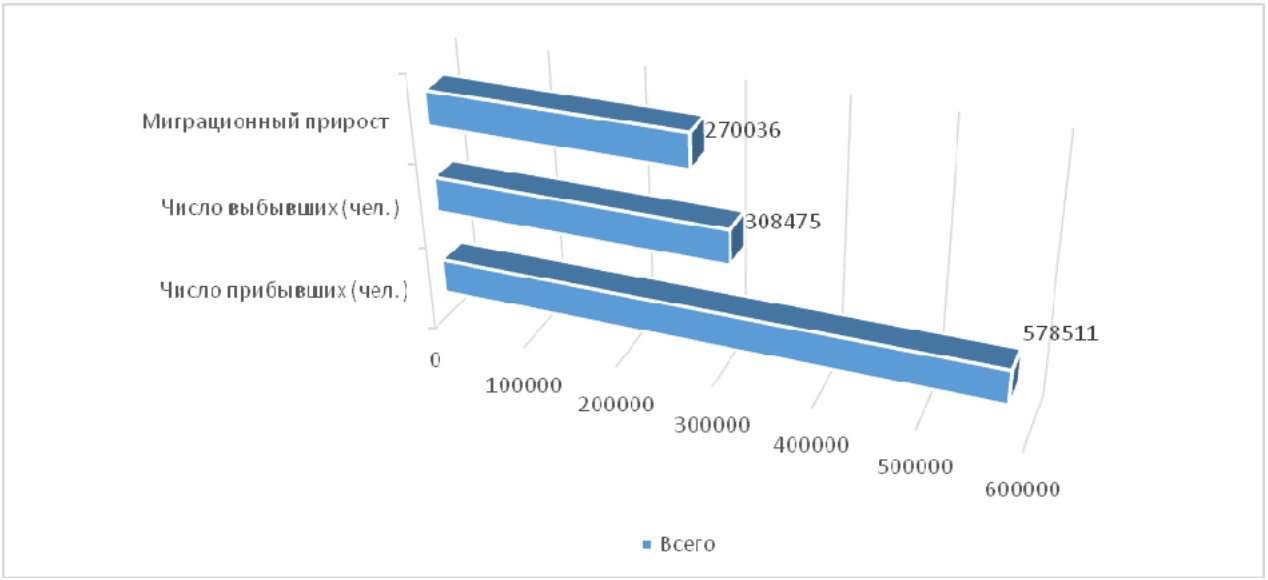


Рис. 3. Международная миграция Российской Федерации в 2014 г. [5]

Современный качественный состав мигрантов также имеет позитивную составляющую. Исследуя распределение мигрантов в возрасте 14 лет и старше по уровню образования в Российской Федерации в 2014 году, можно отметить, что в Россию за этот год поступило более миллиона мигрантов, имеющих высшее образование, что говорит о «притоке умов» (рис. 4).

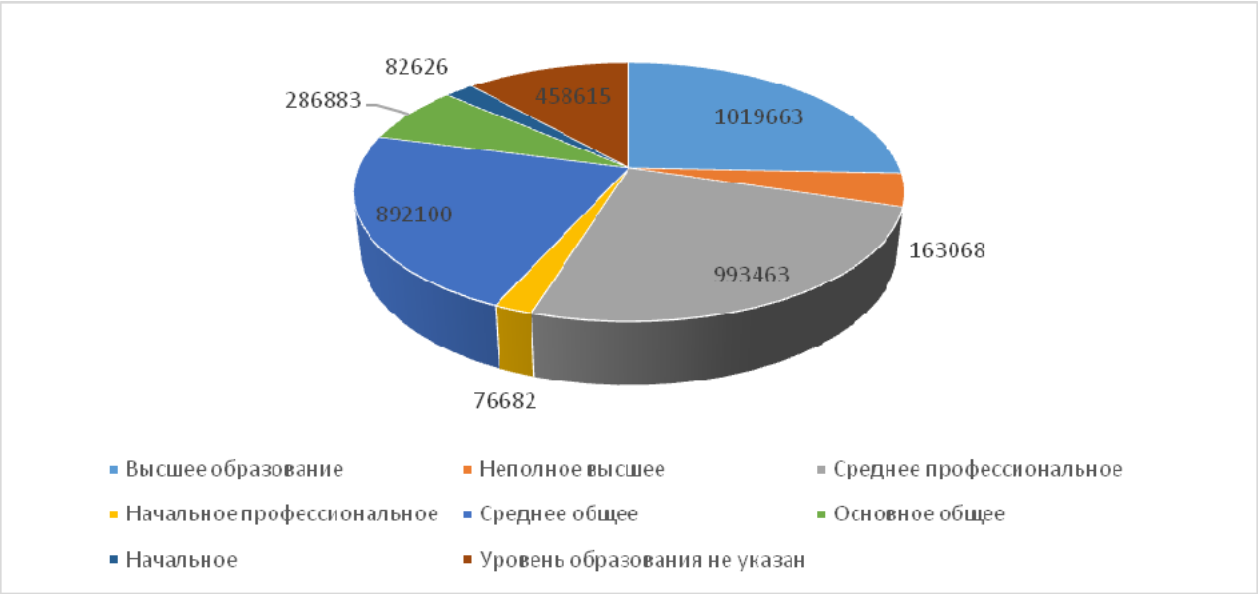


Рис. 4. Распределение мигрантов в возрасте 14 лет и старше по уровню образования РФ в 2014 г. [5]

В современной России сокращается позитивная миграция населения внутри страны, которая необходима для развития ее экономики. В последнее время перераспределение населения по территории страны в результате миграции не обеспечивает баланс между спросом и предложением на рынке труда. Активно проникают и закрепляются иммигранты в приграничных регионах, обладающих стратегическими запасами лесных и биологических ресурсов, на фоне неуклонно снижающегося уровня коренного населения. Адекватно оценить количество мигрантов, находящихся на территории России, очень сложно. ФМС и экспертные организации, а также международные организации довольно сильно расходятся в своих оценках объемов трудовых мигрантов, находящихся на территории России. Однако на сайте ФМС есть статистика, которую мы возьмем за основу для подсчета. Так, в 2015 году на территорию России въехало 17,1 млн иностранных граждан. За аналогичный период 2014 года – 17,2 млн чел., за аналогичный период 2013 года –17,3 млн мигрантов. Каждый год на территорию России въезжает по 17 млн человек [6]. В это же время, по свидетельствам директора ФМС РФ г-на К.О. Ромодановского, на территории России находится порядка 20 млн легальных и нелегальных мигрантов [7].

Возвращаясь к современным проблемам миграции населения в России, можно отметить следующий негативный аспект: возрастает «миграционное давление» в районах Сибири и Дальнего Востока, откуда увеличивается отток российских граждан, все больше замещаемых иностранными, в основном китайскими и корейскими, мигрантами, что создает угрозу национальной безопасности страны по этническому признаку и не отвечает национальным интересам Российской Федерации.

Существуют также негативные миграционные и социально-политические тенденции, наиболее важная из них – рост преступности иностранных граждан, значительную долю которых составляют иммигранты, социально дезадаптированные в новых для себя условиях проживания и работы.

Вышеизложенные проблемы влекут за собой изменение российской миграционной политики и вызывают необходимость обращения к тем правовым актам, которые способны обеспечить их эффективное функционирование. Основные положения, касающиеся вопросов правового регулирования миграции в Российской Федерации, раскрываются в Конституции РФ [8], в федеральных законах «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» [9] и «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» [10], а также в Указе Президента РФ «О мерах по введению иммиграционного контроля» [11]. В области управления в сфере регулирования миграционной политики действует Указ Президента Российской Федерации «О совершенствовании государственного управления в области миграционной политики» [12]. Процедуры регистрации иностранных граждан на территории РФ утверждаются рядом постановлений правительства.

Необходимо, чтобы действующие нормативные акты своевременно дополнялись и уточнялись согласно изменяющимся условиям в России. Например, руководство страны должно учитывать интересы нескольких сторон: бизнеса, заинтересованного наличием на рынке труда квалифицированной рабочей силы; правоохранительных органов, отвечающих за стабильный правопорядок; общества и местных властей, настроенных нередко против иммигрантов. Кроме того, должны быть сбалансированы следующие

показатели иммиграции: квалификация, образование, возрастные и половозрастные характеристики. Необходимо также и перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с потребностями страны. Инструментами для этого должна стать нормативная база и разработка новых механизмов привлечения «нужных» мигрантов в страну. Можно использовать такой инструмент миграции, как предоставление вида на жительство инвесторам, квалифицированным специалистам, выпускникам российских вузов, прибывающим в Россию из стран дальнего зарубежья. Требуется разработка мер, направленных на заселение районов Севера, Сибири и Дальнего Востока. Продолжающийся массовый отток населения из этих районов не отвечает национальным интересам Российской Федерации и обеспечению ее национальной безопасности.

Кроме того, необходима организация системной работы по социально-экономической и культурной адаптации как переселяющихся в Россию соотечественников, так и иностранцев; проведение мониторинга законности получения российского гражданства иностранными гражданами. Необходимо придерживаться принципов квотирования въезда иммигрантов из определенных стран, например упрощение въезда из Белоруссии и усложнение въезда из других стран), а также принципов профессиональной специализации (ограничение для иммигрантов сферы деятельности, например в области предпринимательской и общественной деятельности).

Для решения проблем миграции населения Российской Федерации необходим эффективный государственный контроль и комплексные меры управления миграцией, направленные на реализацию максимальных выгод от миграции.

Обобщая вышеизложенное, предложим реализацию следующих возможных направлений миграционной политики, среди которых наиболее важными являются:

- определение приоритетных отраслей хозяйства, особо нуждающихся в рабочей силе, на которые необходимо пригласить квалифицированных иностранных специалистов;
- выстраивание единой системы миграционного контроля от прибытия и размещения иностранцев до их выезда на родину;
- организация системной работы по социально-экономической и культурной адаптации как переселяющихся в Россию соотечественников, так и иностранцев;
- проведение мониторинга законности получения российского гражданства иностранными гражданами.

Таким образом, сделаны следующие выводы. Предложено авторское определение понятиям «миграция населения» и «миграционный процесс». Под миграцией населения подразумевается любое территориальное перемещение населения, связанное с пересечением границ административных образований с целью смены места жительства или для осуществления учебы, а также трудовой деятельности. Под миграционным процессом можно понимать миграцию населения с непосредственным территориальным перемещением и адаптацией на новом месте жительства с последующим трудоустройством и эффективной работой с целью получения дохода.

Проанализирована миграционная ситуация в России в переходный период развития экономики. Выявлены основные проблемы в миграции населения в России: сокращение позитивной миграции населения внутри страны, нарушение баланса между спросом и предложением на рынке труда, неуклонно снижающийся уровень коренного населения в приграничных районах замещается иммигрантами, возрастает «миграционное давление» в Дальневосточном регионе, из которого увеличивается отток российских граждан, все больше замещаемых иностранными мигрантами в основном китайского и корейского происхождения, создавая угрозу национальной безопасности страны по этническому признаку.

Для решения проблемы миграции населения в Российской Федерации, необходим эффективный государственный контроль над этими процессами, комплексные меры управления миграцией, направленные на реализацию максимальных выгод от нее.

Список литературы

1. Плисецкий Е.П. Современные миграционные процессы в России. URL: geo.1september.ru/article.php?ID= =200303705 (дата обращения 25.07.2016).
2. Continued effectiveness of the Organization in view of the new challenges: Doc. MC/1631 / Intergovernmental Committee for Migration. Geneva, 1989. P. 12–14.
3. Моисеенко В.М. Территориальное движение населения. – М., 1985. С. 56.
4. Юдина Т.Н. Социология миграции: Учеб. пособие для студ. вузов. – М.: Академический проект, 2006. С. 56.
5. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_107/Main.htm (дата обращения 16.05.2016).
6. Главное управление по вопросам миграции. URL: http://www.fms.gov.ru/about/activity/stats/Statistics/ Statisticheskie_svedenija_po_migracionno (дата обращения 10.05.2016).

7. Константин Ромодановский: Ежегодно на территорию России въезжает более 20 миллионов мигрантов. URL: http://romodanovskij.viperson.ru/articles/konstantin-romodanovskiy-ezhegodno-na-territoriyu-rossii-v-ezzhaet-bolee-20-millionov-migrantov (дата обращения 11.05.2016).
8. Конституция Российской Федерации: офиц. текст. – М.: Маркетинг, 2001. С. 39.
9. О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию: Федеральный закон от 15 августа 1996 г. № 114-ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11376/ (дата обращения 30.08.2016).
10. О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации: Федеральный закон от 25 июля 2002 г. № 115 ФЗ. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37868/ (дата обращения 30.08.2016).
11. Указ Президента РФ «О мерах по введению иммиграционного контроля» от 16.12.1993 г. № 2145. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_2859/ (дата обращения 30.08.2016).
12. О совершенствовании государственного управления в области миграционной политики: Указ Президента РФ от 23.02.2002 г. № 232. URL: http://kremlin.ru/acts/bank/17875 (дата обращения 30.08.2016).

PROBLEMS OF MODERN MIGRATION IN RUSSIA

N.L. Zagainova

Volga State University of Technology, Nizhni Novgorod

In the paper the problem of migration in Russia in theoretical and applied aspects. It analyzed the current situation of migration of the population in the country. Refined types of migration within the enlarged classification. Types of migration are refined within the enlarged classification. In order to determine the economic essence of the phenomenon under study, the author is suggested definition of the concepts of "migration", "migration process". The causes of migration are identified. The basic problems of migration are clarified in modern Russia and ways of their solutions in the institutional aspect.

Keywords: Population migration, the migration process, the migrant, the types of migration, the causes of migration, legal acts on migration.

ФОРМИРОВАНИЕ ЕДИНОЙ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ, ПРИОБРЕТЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Е.А. Загрядская

Четвертый факультет повышения квалификации (с дислокацией в г. Нижний Новгород)
Института повышения квалификации Академии Следственного комитета РФ

Рассматриваются вопросы уголовно-правового обеспечения противодействия легализации (отмыванию) денежных средств или иного имущества, добытых преступным путем. Автором отмечается, что реализация норм, предусматривающих уголовную ответственность за легализацию, затруднена ввиду большого числа возникающих в правоприменительной практике проблем, связанных с уголовно-правовой квалификацией соответствующих преступных деяний. В статье анализируется судебная практика рассмотрения уголовных дел, предусмотренных статьями 174, 174-1 УК РФ. Даются предложения по внесению изменений в уголовное законодательство РФ и формированию единой правоприменительной практики.

Ключевые слова: легализация, цель преступления, придание правомерного вида владению, пользованию, распоряжению, судебные решения, преступно добытое имущество, единая правоприменительная практика.

В последние годы легализация преступных доходов стала одной из реальных угроз экономической безопасности России, в связи с чем данный вид преступной деятельности находится в центре внимания правоохранительных и финансовых органов государства.

В условиях существующей в Российской Федерации рыночной экономики, легализация (отмывание) денег является основным видом незаконных экономических операций, определяющих успешность криминальных способов получения доходов и легальных способов манипулирования ресурсами, полученными криминальным путем. Успех коммерческой и предпринимательской деятельности часто связан с успехом деятельности криминальных структур именно в этой сфере. Огромная опасность легализации преступных доходов для общества заключается в том, что незаконные деньги и имущество участвуют в легальном хозяйственном обороте и приравниваются к законно приобретенным [1].

Легализация доходов, приобретенных преступным путем, способствует криминализации практически всей системы общественных отношений в современной России. Это социально-негативное явление приобрело международный характер и создает финансовую базу для существования преступности, в том числе организованной и транснациональной. По оценкам экспертов Международного валютного фонда, преступные организации ежегодно легализуют от 0,5 до 1,5 трлн долл., что составляет до 5% валового мирового продукта. Накопление капитала отдельными лицами и преступными формированиями, внедрение его в легальный гражданский оборот, а также использование за пределами страны позволяет получать значительные преимущества в конкурентной борьбе, создает неблагоприятный климат для любых инвестиций и ведет к подрыву национальной экономики. Привлечение средств из незаконных финансовых источников вызывает, в свою очередь, дестабилизацию кредитных организаций, угрожает самостоятельности банковской системы в целом.

Справедливо отмечено, что легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем, – это заключительный этап превращения преступности в высокодоходный и эффективный вид незаконного предпринимательства. В ходе этого процесса происходит противоправная и в высшей степени опасная для общества концентрация экономической, а вслед за ней и политической власти в руках неконтролируемой группы лиц. Отсутствие противодействия этому социальному явлению неизбежно влечет за собой уклонение от уплаты налогов, широкое распространение незаконного оборота наркотических и психотропных средств, проституции, вымогательства, заказных убийств, бандитизма и других преступлений [2].

Мощная финансовая сила организованных преступных сообществ способна усугубить коррупцию в государственных сегментах власти, проникает в политику и не позволяет в полной мере осуществлять контроль за состоянием преступности в стране.

В конечном итоге легализация денежных средств или иного имущества, полученных преступным, путем, может угрожать верховенству закона и основам демократического общества. В то же время легализация преступных доходов нередко является основой для финансирования терроризма. Такая деятельность представляет собой угрозу для международного мира и безопасности, подтверждает необходимость борь-

бы, в том числе и уголовно-правовыми средствами, с подобными преступными проявлениями. Таким образом, в современных условиях уголовно-правовая борьба с легализацией преступных доходов приобретает особую значимость.

Реагируя на вызовы, международное сообщество рассматривает противодействие легализации преступных доходов как одно из эффективных средств борьбы с транснациональной организованной преступностью, коррупцией и относит "отмывание" к преступлениям международного характера. **Как известно, одними из наиболее эффективных средств противодействия криминальной активности являются правовые нормы.** В Российской Федерации правовой основой противодействия нелегальному обороту преступных доходов являются Конституция Российской Федерации, общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры Российской Федерации, Федеральный закон от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" и другие нормативные правовые акты.

В целях уголовно-правового обеспечения противодействия легализации (отмыванию) денежных средств или иного имущества, добытых преступным путем, и в интересах выполнения международных обязательств, Уголовный кодекс Российской Федерации устанавливает уголовную ответственность за легализацию (отмывание) денежных средств или иного имущества, заведомо приобретенных другими лицами преступным путем (ст. 174 УК РФ), за легализацию (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления (ст. 174-1 УК РФ) [3].

Однако четкая реализация этих норм весьма затруднена ввиду большого числа возникающих в правоприменительной и, прежде всего, судебной практике проблем уголовно-правовой квалификации соответствующих преступных деяний.

Причины существующих здесь сложностей обусловлены как недостаточностью знания некоторыми работниками правоохранительных органов и судьями положений гражданского и других отраслей права, составляющих неотъемлемую часть уголовно-правового регламентирования экономической деятельности, так и опыта, навыков применения законодательных новелл при квалификации экономических преступлений. Вместе с тем многие возникающие затруднения связаны и с неясностью отдельных законодательных определений элементов составов преступлений, связанных с легализацией преступных доходов. Отсюда в ряде регионов усилилась тенденция несогласованности в деятельности органов предварительного следствия и суда, направленной на борьбу с такими деяниями. С.В. Петраков в своей статье «Оценочная формулировка цели легализации – причина непонимания механизма преступления» отмечает: «В деятельности органов предварительного следствия и судов возникают трудности при юридической оценке сделки, совершенной в отношении предмета, полученного преступным путем, – является она отмыванием данного предмета или нет?» Так, например, реализация недвижимого имущества, похищенного у собственника, судом Кировской области было квалифицировано как легализация преступно добытого имущества и вынесен приговор по ч. 4 ст. 159 УК РФ и ч. 1 ст. 174.1 УК РФ, а Кузьминский районный суд г. Москвы осудил лиц по ч. 3 ст. 159 УК РФ, но исключил из обвинения ст. 174.1 УК РФ за аналогичное деяние [4].

Анализ судебных решений показывает, что основным доводом судов об отсутствии состава преступления, предусмотренного ст. 174-1 УК РФ, является недоказанность наличия у подсудимого цели – придания вида правомерности владению, пользованию и распоряжению похищенным имуществом. Выше обозначенная цель является неотъемлемой частью субъективной стороны преступлений, предусмотренных ст. 174 и 174-1 УК РФ, поэтому, казалось бы, с позицией судов нельзя не согласиться. Одновременно с этим, считаем, неправильный подход, при котором действия по распоряжению имуществом, полученным преступным путем, к примеру, в результате совершения преступления, предусмотренного ст. 159 УК РФ, охватываются умыслом на совершение данного преступления. По нашему мнению, не лишено смысла разграничение ответственности за «хищение» и за «распоряжение похищенным».

Неоднозначно отношение судов и к оценке достаточности доказательств, подтверждающих факт получения лицом денежных средств или иного имущества, заведомо добытых преступным путем либо в результате совершения преступления.

Так, согласно приговору Петропавловск-Камчатского городского суда Ш. осуждена по ч. 1 ст. 174 УК РФ за легализацию денежных средств, приобретенных другим лицом в результате сбыта наркотического средства «гашишное масло». При этом в приговоре указано, что по факту сбыта наркотических средств в отношении другого лица уголовное преследование не осуществляется [5].

Другой пример, согласно приговору Сунженского районного суда Республики Ингушетия Ш. осуждена по ч. 1 ст. 1741УК РФ за легализацию денежных средств, приобретенных ею в результате незаконного сбыта сильнодействующих веществ. При этом Ш. не вменялся незаконный сбыт сильнодействующих веществ, т. е. предикатное преступление фактически не установлено и не доказано [6].

По указанным уголовным делам обвинительные приговоры постановлены в особом порядке судебного разбирательства, при этом основным доказательством обвинения являлись признательные показания подсудимых, что вряд ли можно признать достаточным подтверждением факта преступного происхождения денежных средств и иного имущества.

В других случаях суды обоснованно предъявляли более высокие требования к установлению факта получения лицом денежных средств или иного имущества, заведомо добытых преступным путем либо в результате совершения преступления.

Приговором Елизовского районного суда Камчатского края Х. осужден по ч. 1 ст. 174 УКРФ за легализацию денежных средств, приобретенных Р. в результате сбыта наркотического средства «гашишное масло». В подтверждение этого суд первой инстанции сослался на обвинительные приговоры в отношении Р. Однако, как указано в кассационном определении судебной коллегии по уголовным делам Камчатского краевого суда, данными приговорами Р. осужден за приобретение, хранение без цели сбыта и покушение на сбыт наркотических средств, при этом сведений о приобретении им денежных средств в результате данных преступлений, судебные акты не содержат. По этой причине кассационная инстанция пришла к выводу, что факт преступного происхождения денежных средств, переданных Р. подсудимому Х., не установлен, и прекратила уголовное дело в отношении Х. по ч. 1 ст. 174 УК РФ [7].

Неоценимую роль в формировании единообразной судебной практики по рассматриваемым преступлениям сыграли разъяснения, содержащиеся в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 07.07.2015 г. № 32 (далее – Постановление), которые устанавливают, что о преступном характере приобретения имущества, владению, пользованию или распоряжению которым виновный стремится придать правомерный вид, наряду с иными материалами уголовного дела может основываться на:

- обвинительном приговоре по делу о конкретном преступлении, предусмотренном одной из статей Особенной части Уголовного кодекса Российской Федерации (об основном преступлении);
- постановлении органа предварительного расследования о прекращении уголовного дела (уголовного преследования) за совершение основного преступления в связи со смертью лица, подлежащего привлечению к уголовной ответственности, в связи с недостижением лицом возраста уголовной ответственности, в связи с истечением сроков давности уголовного преследования, в случаях, предусмотренных пунктом 6 части 1 статьи 24 УПК РФ, в связи с примирением сторон, вследствие акта об амнистии, в связи с деятельным раскаянием, а также по основаниям, предусмотренным статьей 28.1 УПК РФ, если материалы уголовного дела содержат доказательства, свидетельствующие о наличии события и состава основного преступления, и органом предварительного расследования дана им соответствующая оценка;
- постановлении органа предварительного расследования о приостановлении дознания или предварительного следствия в связи с неустановлением на момент рассмотрения уголовного дела лица, подлежащего привлечению в качестве обвиняемого за основное преступление, если материалы уголовного дела содержат доказательства, свидетельствующие о наличии события и состава такого преступления, и органом предварительного расследования дана им соответствующая оценка [8].

Таким образом, из позиции Верховного Суда, приведенной в указанном постановлении, усматривается, что установление преступного характера приобретения имущества, владению, пользованию или распоряжению которым виновный стремится придать правомерный вид, возможно только при наличии уголовного дела.

В связи с этим на практике возникает вопрос, как быть в случае, если уголовное дело по признакам предикатного преступления не было возбуждено вследствие вынесения постановлений об отказе в возбуждении уголовного дела по основаниям, предусмотренным п. 3, 4 или 6 ч. 1 ст. 24 УПК РФ. В качестве примера можно привести ситуацию вынесения постановления об отказе в возбуждении уголовного дела по признакам преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 199 УК РФ по основанию, предусмотренному п. 3 ч. 1 ст. 24 УПК РФ, то есть в связи с истечением сроков давности уголовного преследования и невозможностью привлечения виновного в совершении преступления лица к уголовной ответственности.

На наш взгляд, в данном случае преступный характер получения имущества, являющегося предметом совершения преступлений, предусмотренных ст. 174 и 174.1 в УК РФ, также неоспорим, как и в случае наличия подлежащего прекращению уголовного дела, возбужденного по признакам преступления, к примеру, предусмотренного ч. 1 ст. 199 УК РФ. Думается, что указание в Постановлении на то, что материалы уголовного дела по признакам преступления, являющегося предикатным по отношению к преступлению, предусмотренному ст. 174 или 174.1 УК РФ, должны содержать доказательства, свидетельствующие о наличии события и состава основного преступления, и органом предварительного расследования им должна быть дана соответствующая оценка, можно соотнести с необходимостью содержания в материале проверки сведений, свидетельствующих о наличии события и состава преступления. Собственно, в ином

случае решение об отказе в возбуждении уголовного дела в отношении конкретного лица по не реабилитирующим для него основаниям будет заведомо незаконным.

Анализируя вышеизложенное, нахожу целесообразным изменение существующего подхода к основаниям установления преступного характера получения имущества, являющегося предметом совершения преступлений, предусмотренных ст. 174 и 174.1 в УК РФ, путем причисления к таким основаниям, наряду с озвученными в п. 4 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 07.07.2015 г. № 32 «О судебной практике по делам о легализации (отмывании) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем, и о приобретении или сбыте имущества, заведомо добытого преступным путем», нового основания – наличия постановления об отказе в возбуждении уголовного дела по признакам предикатного преступления, вынесенного по основаниям, предусмотренным п. 3, 4 или 6 ч. 1 ст. 24 УПК РФ.

В целом в сложившихся условиях необходимо провести комплекс мер, направленных на формирование единой правоприменительной практики, выработки единой позиции, в целях использования ее судами и сотрудниками правоохранительных органов. В том числе необходимы меры по внесению изменений в ныне существующее уголовное законодательство РФ, в части введения нормы, предусматривающей уголовную ответственность за «совершение финансовых операций и других сделок с денежными средствами или иным имуществом, приобретенным в результате совершения преступления», наряду с сохранением действующих ныне статей 174 и 174-1 УК РФ.

Список литературы

1. Грищенко Д.О., Лазарев В.А. Общественная опасность легализации преступных доходов // Международный научно-исследовательский журнал. 2013. № 9–3 (16).
2. http://ipp.spb.rH/index.php?page=news archive&list=3&id=l 031(дата обращения 12.04.2016)/
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ: (в ред. от 30.12.2015 г.). // СПС «КонсультантПлюс».
4. Противодействие преступлениям в сфере экономики: Материалы Международной научно-практической конференции (Москва, 24 апреля 2015 г.) / под ред. А.И. Бастрыкина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. С. 288–290.
5. Приговор Петропавловск-Камчатского городского суда Камчатского края по уголовному делу № 1-14/2011 // ГАС РФ «Правосудие».
6. Приговор Сунженского районного суда Республики Ингушетия по уголовному делу № 1-30/2010 // ГАС РФ «Правосудие».
7. Кассационное определение судебной коллегии по уголовным делам Камчатского краевого суда по уголовному делу № 22-1050/2010 // ГАС РФ «Правосудие».
8. Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 07.07.2015 г. № 32 «О судебной практике по делам о легализации (отмывании) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем, и о приобретении или сбыте имущества, заведомо добытого преступным путем» // Правовая система «Гарант».
9. Лапшин В.Ф. Финансовые преступления (под науч. ред. докт. юрид. наук Л.Л. Кругликова). – М.: Изд-во «Юрлитинформ», 2009. С. 98.
10. Расследование преступлений, связанных с легализацией (отмыванием) денежных средств и иного имущества, приобретенных преступным путем: Методические рекомендации. – М., 2014. С. 7.

THE FORMATION OF A COMMON LAW ENFORCEMENT PRACTICE OF COUNTERACTION OF LEGALIZATION OF INCOME OBTAINED BY CRIMINAL MEANS, AS A MEANS OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA

E.A. Zagryadskaya

Fourth faculty training (with a dislocation in Nizhni Novgorod)
Training Institute «Academy of the Investigative Committee of Russian Federation"

The article is devoted to the issues of criminal law to ensure counteraction to legalization (laundering) of money or other property obtained by criminal means. The author notes that the implementation of the rules providing for criminal responsibility for legalization, hampered by a large number of emerging law enforcement issues related to criminal legal qualification of the criminal acts. The article analyzes the judicial practice in criminal cases stipulated in Articles 174, 174-1 of the Criminal Code. Gives proposals for changes in the criminal legislation of the Russian Federation and the formation of a unified law enforcement practice.

Keywords: legalization, the purpose of the crime, giving lawful appearance to the possession, use, disposition, court decisions, criminally obtained assets, the uniform law enforcement practice.

БЕЗОПАСНОСТЬ, УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКОВ

В.Я. Захаров
Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет

И.В. Захаров
Компания «Оргхим», Нижний Новгород

Регулирование рынков рассматривается как элемент управления экономической безопасностью страны. С этой позиции анализируются взаимосвязь безопасности и устойчивого развития, роль государства в устойчивом развитии, функции государства в регулировании рынков, механизмы антикризисного управления на предприятиях и нравственные аспекты экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, устойчивое развитие, роль государства в экономике, регулирование рынков, потенциал предприятий.

Введение. Проблему мы видим в том, что необходимость регулирования отраслевых рынков в российской экономике часто не осознается и не исследуется как элемент системы управления экономической безопасностью. Одним из следствий такого подхода стала глубокая деиндустриализация нашей национальной экономики. Между тем производственный сектор был и остается основой экономической безопасности каждой развитой страны: доля промышленности, контролируемой ее национальным (ставшим международным) капиталом, в структуре активов этой экономики постоянно растет, независимо от того, в какой стране находятся промышленные предприятия.

Основной спрос на инновации создается в производственном секторе, и падение промышленности делает невозможным инновационное обновление российской экономики. Национальная экономика становится неконкурентоспособной, угрозы для ее безопасности растут. Эти угрозы растут быстро, когда государство не участвует в регулировании рынков, которые, как известно, сами по себе не способны создать условия для кардинальных технологических преобразований.

Усиление экономической безопасности в России возможно только с помощью реиндустриализации на новой технологической основе, для проведения которой нам следует избавиться от мифов относительно регулирования рынков, прочно укоренившихся в сознании значительной части экономической элиты нашей страны. В реальной экономической политике (в отличие от экономической теории) передовых стран мы не найдем и следа от такого рода мифов.

Цель нашей работы – показать необходимость активного государственного участия в регулировании рынков для проведения реиндустриализации России и ущербность господствующих мифов относительно регулирования рынков.

Основные понятия. Экономическая безопасность означает возможность выживания и развития экономической системы в долгосрочной перспективе, которая обеспечивается механизмами ее устойчивого (непрерывного, постоянного) развития. Другими словами, речь идет об успешной нейтрализации угроз и рисков долгосрочного устойчивого развития.

Под устойчивым развитием мы понимаем постоянную трансформацию внутренней и внешней среды экономической системы, позволяющую наращивать ее потенциал (ресурсы, возможности) и предупреждать (преодолевать) кризисы, разрушающие этот потенциал. Устойчивое развитие формируется системным и сбалансированным наращиванием потенциала во всех его измерениях. Если экономическую систему уподобить живому существу, то ее мегацель – долговечность, а движущая сила – развитие собственного потенциала.

Развитие должно осуществляться так, чтобы удовлетворение потребностей сегодняшних поколений не ставило под угрозу удовлетворение потребностей будущих поколений и при этом обеспечивалось улучшение окружающей среды. Фундаментальная основа устойчивого развития – социальная справедливость, ибо экономический рост возможно поддерживать до тех пор, пока выгоды роста справедливо распределяются в обществе. Иначе говоря, устойчивый экономический рост возможен, если развитие экономики ориентировано на интересы большинства, а не на корыстные интересы немногих. Установление согласия в обществе относительно целей и путей развития – основополагающий момент для разработки и реализации стратегии долгосрочного устойчивого экономического развития. Причиной кризисов является неспособность разрешить конфликты интересов в элите до того, как они приводят к кризису [1].

Фундамент экономической безопасности – наращивание стратегического потенциала экономической системы. Нет никакого оправдания разрушению экономического потенциала страны. Ибо разруше-

ние потенциала делает неизбежным появление новых кризисов. Оно безнравственно как по отношению к живущим сегодня, так и по отношению к будущим поколениям. Экономическая система должна постоянно реинвестировать в развитие своих долгосрочных способностей, увеличивая свой финансовый, маркетинговый, технологический, человеческий и организационный капитал.

Если непрерывное (постоянное) развитие означает, что система управления обладает способностью предупреждать кризисы, разрушающие стратегический потенциал, тогда стратегия экономической системы – это развитие ее способности к антикризисному управлению. Способность учиться быстрее и лучше, чем конкуренты, становится наиболее устойчивым конкурентным преимуществом [2].

Роль государства в устойчивом развитии. Сильное влияние на экономическую политику оказали следующие семь метафор государства: а) «ночной сторож», не вмешивающийся в работу рынков; б) «компенсатор недостатков» рынка, дополняющий рыночные механизмы там, где они дают сбои, т.е. смягчающий или устраняющий провалы рынка; в) «антикризисный управляющий», выводящий рынки из состояния неэффективного равновесия; г) «плановик», распределяющий частные блага более эффективно, чем рынки, предотвращая сокращение частных инвестиций и рост безработицы, неравенства в распределении; д) «рациональный индивид», максимизирующий целевую функцию; е) «организатор взаимодействия» людей для достижения взаимовыгодных соглашений; ж) «стратег», направляющий развитие рынков с целью реализации нормативных интересов общества, основывающихся на его ценностях и целях [3].

Участие государства в работе рынков меняется с появлением новых угроз и новых возможностей во внешней и внутренней среде: изменением климата и исчерпанием природных ресурсов, появлением новых врагов или нового оружия, новых ресурсов и технологий. *Сохранение национального суверенитета над ресурсами страны считается критически важным для безопасности развития.*

Участие государства в экономике обычно измеряется величиной государственных расходов (и их долей в ВВП). Почему растут государственные расходы? В этом направлении действуют две группы факторов: со стороны спроса на услуги государства и со стороны предложения услуг.

Расширение общественного сектора или государственного потребления (расходов на образование, здравоохранение, оборону и др.), трансфертов пенсионерам и детям, налоговых скидок происходит вследствие роста спроса на общественные блага и роста цен на услуги государства. Государство способно предоставлять общественные блага и устранять внешние эффекты с наименьшими транзакционными издержками.

Быстро растут государственные расходы, связанные с преодолением усиливающихся ограничений со стороны природной среды, снижением неопределенности относительно направлений и скорости технологических преобразований и развитием человеческого капитала. Исследования ОЭСР показывают, что во всех странах государство играет ключевую роль в формировании и усилении инновационных процессов.

Доминирующим ограничением, определяющим расходы государства, является его способность увеличивать налоговые поступления таким образом, чтобы они оставались устойчивыми в течение как можно более длительного времени. А. Ханссон и Ч. Стюарт полагают, что некоторые страны ОЭСР, не справившись с этой задачей, вынуждены были уменьшить размеры государственного сектора относительно максимальных показателей 80-х годов.

Многие исследования основываются на предположении, что связь между государственными расходами и общей факторной производительностью, как и связь между государственными расходами и экономическим ростом (доходами) страны, имеет одну и ту же форму для всех стран – вид перевернутой вверх U-образной кривой с точкой оптимума (перегиба). Результаты эмпирического тестирования этой связи можно интерпретировать так, что в развивающихся странах размер государственных расходов ниже оптимального, а в развитых – выше оптимального [4].

Но все чаще появляются основания считать, что существует несколько различающихся по форме связей между государственными расходами и экономическим ростом (производительностью) с разными координатами точки перегиба. В каждой стране в данный момент времени формируется свой оптимальный размер государственных расходов с учетом уровня ее экономического развития (образования, инфраструктуры, доходов), политической стабильности и качества институтов [5].

Исследования Р. Барро, Р. Рама, Д. Ашауэра, Т. Перссона и Дж. Табеллини и др. говорят о положительном влиянии государственных расходов (на образование, здравоохранение, оборону) на экономический рост, а также о негативном влиянии неравенства доходов, государственного регулирования, искажающего цены, неадекватной системы налогообложения, политической нестабильности. Эти данные согласуются с гипотезой о том, что каждое государство выбирает свой оптимальный уровень и структуру государственных расходов.

В наиболее сконцентрированном виде усиление влияния государства на экономический рост на протяжении последних двух десятилетий находит свое выражение в политике устойчивого развития. Многие российские экономисты фокусируются на системном (социотехническом) подходе к устойчивому развитию. Л. Абалкин говорил о способности экономики к постоянному обновлению и совершенствованию,

Р. Шнипер – о ее надежности и адаптивности, Ю. Алексеев – о способности системы обеспечивать приращение результата не ниже допустимого минимума и не выше объективно детерминированного максимума, Н. Моисеев характеризовал устойчивое развитие как направляемое движение. По сути, речь идет о динамическом наращивании потенциала системы для обеспечения экологической целостности, экономической эффективности и экономической справедливости.

Мировой экономический кризис 2008–2009 гг., эскалация экономических и политических катастроф в отдельных странах заставляют нас углубить представление об устойчивом развитии.

Экономическую политику пересматривают и развитые, и развивающиеся страны, усиливая регулирующее воздействие государства. Становится все более очевидным, что переход к устойчивому развитию означает системную трансформацию и государства, и рынков: меняются институты, налоговая и финансовая политика, организация принятия решений. Правительства переносят акцент на поддержку реального сектора национальной экономики, желая усилить устойчивость и динамику своих государств.

Технологические инновации создают новые ресурсы и повышают эффективность использования существующих, разрешая противоречие, заложенное в самом понятии устойчивого развития. Именно на ускорение и стимулирование технологических преобразований оказывает сильное направляющее воздействие государство. Вследствие развития технологий государство стало меньше, но сильнее. Сильнее в чем? Если кратко – в решении долгосрочных проблем. Государство превращается в творца устойчивого развития.

Регулирование рынков и экономическая безопасность. Экономическая безопасность обеспечивается на всех уровнях управления: предприятие; отрасль (рынок) и регион (группа взаимосвязанных рынков и регионов); национальная экономика. Система экономической безопасности должна быть сбалансирована: безопасность предприятия (приемлемость корпоративных рисков и доступность ресурсов для развития) поддерживается безопасностью рынков (приемлемостью рыночных рисков и доступностью ресурсов для рынков) и региональной безопасностью; безопасность рынков и регионов поддерживается экономической безопасностью государства (приемлемостью национальных рисков и доступностью национальных ресурсов).

На каждом уровне управления экономической безопасностью есть своя система показателей экономической безопасности, эти системы показателей увязаны в единый контур. Следует говорить о допустимых и недопустимых различиях в уровнях экономической безопасности между предприятием, рынком и национальной экономикой. Недопустимыми мы считаем различия в показателях экономической безопасности, которые вызывают снижение общего, интегрированного уровня экономической безопасности до предела, способного вызвать экономический кризис и связанные с ним потери. Эти недопустимые различия связаны, как правило, с экономическими мифами, обеспечивающими интересы конкретных заинтересованных групп в ущерб интересам других групп. И самым слабым звеном в управлении экономической безопасностью, как показывает опыт, является регулирование рынков. На многих рынках система регулирования просто отсутствует, и о ней вспоминают только тогда, когда у отечественных производителей возникают острые проблемы на этом рынке.

Рынки во всех странах конструировались в соответствии с интересами государства, считал К. Поланьи [6]. М. Портер называет государство катализатором процессов, обеспечивающих развитие. Э. Райнерт отмечает, что важная задача государства – создавать хорошо функционирующие рынки [7]. О чем конкретно идет речь? Обратимся к опыту ОЭСР и выделим два момента, важных с точки зрения экономической безопасности. Во-первых, каждое национальное правительство стремится обеспечить долгосрочные источники высокой доходности для отечественных производителей, помогая создавать финансовые ресурсы для будущего развития. К примеру, создавая условия для снижения издержек и помогая в экспансии на новые рынки. Во-вторых, в периоды кардинальных технологических преобразований государство активно и целенаправленно способствует развитию конкретных технологий в интересах отечественных компаний, т.е. изменению структуры экономики, к чему рынки не способны [8]. В России необходимо создать механизмы регулирования рынков, способные своевременно и адекватно улучшать условия развития для национальных производителей при нарастании угроз разрушения их потенциала. Подобные тем механизмам, которые раньше создали все развитые страны. Пока же мы делаем это непоследовательно (иногда в интересах зарубежных, а не отечественных производителей) и часто под влиянием неблагоприятных внешних обстоятельств, а не как последовательное осуществление четкой стратегии повышения экономического потенциала и экономической безопасности страны.

Одним из таких механизмов должна стать национальная программа повышения качества продукции и конкурентоспособности российских предприятий. Все страны, имевшие технологическое отставание и совершившие технологический прорыв, реализовали такие программы. На этот национальный проект должны быть брошены большие ресурсы, он объединит наше общество (государственные органы, бизнес, население) и ему должна быть посвящена работа многочисленных СМИ. Только тогда мы можем доказать

себе и всему миру, что мы великий народ и великая страна, когда наши товары будут покупать во всем мире, как покупают товары других стран. И мы должны отчетливо это понимать.

Механизмы антикризисного управления как часть системы экономической безопасности. В систему стратегического управления должны быть «вшиты» механизмы предупреждения и преодоления кризисов. Весь многолетний опыт экономического развития в разных странах свидетельствует, что кризисы неизбежны, они возникают неоднократно на протяжении жизни предприятия и в значительной мере обусловливают срок жизни предприятия. Даже «естественная смерть» предприятия может выглядеть как результат очередного и последнего в его жизни кризиса [9].

Очевидно, что кризисы – не единственный способ обучения и не самый лучший. Во время кризиса проблемы возникают неожиданно и ставят перед предприятием задачи, с которыми оно раньше не сталкивалось. Неспособность решить новые задачи может привести к крупному провалу, реакция должна быть немедленной, но обычные системы и процедуры не обеспечивают необходимой реакции, ибо остается мало времени для принятия решений. Рассматриваемые варианты действий ограничиваются теми, которые не требуют много времени для осуществления. Обычно принимаются жесткие решения, снижающие стратегический потенциал предприятия. И чем сильнее урезаются возможности предприятия, тем глубже оно может втягиваться в кризис.

Необходимые условия возникновения кризисных ситуаций – быстрые и неожиданные изменения внутри организации или во внешней среде. Достаточные условия – отсутствие необходимых ресурсов для адекватной реакции на эти изменения, в результате развитие ситуации выходит из-под контроля, становится неуправляемым.

Если механизмы обеспечения экономической безопасности, встроенные в антикризисное управление, работают эффективно, то предприятия трансформируются, не теряя потенциал своего будущего развития. Со временем происходит чередование периодов устойчивого состояния и периодов трансформации предприятий, и этот процесс, как показал Г. Минцберг [10], может принимать разные формы: периодических встрясок, сдвигов «туда-сюда», жизненных циклов или регулярного процесса адаптации. Но всегда в основе такого развития лежит процесс своевременного и адекватного наращивания стратегического потенциала предприятия.

Анализируя экономическую безопасность, принято оценивать состояние тех или иных процессов в сравнении с нормативами, однако эти нормативы нередко субъективны из-за недостаточности проводимых исследований. В долгосрочной перспективе динамика важнее уровней показателей безопасности. В случае превышения отраслевых показателей мы можем говорить об устойчивости конкурентных преимуществ, обоснованности предположений, достаточности ресурсов и гибкости стратегии [11]. Затем каждый индикатор экономической безопасности может быть построен в виде шкалы, позиции на которой характеризуют вероятность и глубину разрушения стратегического потенциала предприятий.

Влияние экономических преступлений на устойчивость развития промышленных предприятий. Сейчас мы говорим об экономической безопасности в узком смысле. Это влияние многообразно, но далеко не всегда очевидно и потому недооценивается. Преступления в сфере банкротства резко ограничивают возможности оздоровления предприятий, попавших в кризисную ситуацию. Они неизбежно ведут к разрушению экономического потенциала предприятий, способствуя возникновению или углублению экономического кризиса в отрасли, регионе, стране.

Легализация преступных доходов и коррупция тормозят формирование эффективных рыночных институтов и разрушают уже функционирующие институты. Они способствуют созданию деформированных рынков, ориентированных на интересы немногих участников, разрывая спрос и предложения, «надувая» финансовые пузыри. Эти преступления, если они носят массовый характер, делают невозможным устойчивый экономический рост. Результативность борьбы с экономическими преступлениями влияет на уровень и качество жизни населения, степень его деловой активности.

Нравственные аспекты экономической безопасности. В кризисе 90-х годов произошло не нравственное обновление (как предполагалось), а разрушение нравственности экономической системы, потеряны многие моральные и нравственные ориентиры. Такое развитие в принципе не может быть устойчивым.

Новая стратегическая парадигма требует соответствующих ей нравственных норм. Так происходило всегда и во всех странах. Мы полагаем, что кризис более всего поражает безнравственные экономики, потому что именно безнравственное поведение бизнеса, властей и граждан способствует появлению кризисов. Все знали, что не следует делать, но кто-то это делал, полагая, что хорошо заработает на этом, а кризис его не коснется. Нынешний кризис – новый этап экономического и нравственного выздоровления для стран. Органам власти этих стран предстоит взглянуть с нравственных позиций на будущее развитие своих экономик с учетом их исторических, религиозных и культурных традиций.

Властям всех уровней в нашей стране предстоит законодательно закрепить новые нормы поведения и создать условия для их неукоснительного соблюдения, а гражданскому обществу предстоит научиться контролировать власть. Локомотивом этого процесса является борьба с экономическими преступлениями. От того, насколько она будет успешной, зависит экономическое и нравственное обновление нашего общества.

Свою роль в формировании умной и нравственной экономики, духовном возрождении общества предстоит сыграть средствам массовой информации в силу их мощного воздействия на общественное сознание. Следует день за днем формировать и развивать новые образцы поведения – красиво и ярко, находя эти образцы в реальной деятельности людей и способствуя их распространению. СМИ должны развивать у людей уверенность в себе, в свои способности и возможности. Стимулировать творческую активность, желание развивать себя, желание помогать друг другу, создавая социальные сети. Поддерживать уверенность, что все вместе мы сумеем справиться с экономической преступностью и коррупцией.

Нам нужен нравственный прорыв, и готовить его нужно сейчас, сегодня, ибо завтра может быть уже поздно, так как мы можем столкнуться с необратимыми последствиями распада социума, потери государственности.

Список литературы

1. Антикризисное управление: Учеб. пособие для студентов вузов / Под ред. В.Я. Захарова. 2 изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С. 18.
2. Современный менеджмент: Учебник для студентов вузов / Под ред. проф. М.М. Максимцова, В.Я. Горфинкеля. Серия «Вузовский учебник». – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. 299 с.
3. Захаров В.Я. Роль государства в экономическом росте / В.Я. Захаров, И.В. Захаров // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 4. С. 13.
4. Полтерович В., Попов В. Дискуссия о размерах госрасходов в переходный период // Российский журнал. 2003. № 3. С. 22.
5. Захаров В.Я. Роль государства в экономическом росте / В.Я. Захаров, И.В. Захаров // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 4. С. 14.
6. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени / К. Поланьи. – СПб.: «Алетейя», 2002. 314 с.
7. Райнерт Э. Повторение пройденного / Э. Райнерт // Эксперт. 2011. № 1. С. 57–62.
8. Захаров В.Я. Управление отраслевыми рынками / А.О. Блинов, В.Я. Захаров, И.В. Захаров // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 12. С. 31–37.
9. Антикризисное управление: учеб. пособие для студентов вузов / под ред. В.Я. Захарова. 2 изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. С. 37.
10. Минцберг Г. Стратегическое сафари. Экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Генри Минцберг, Брюс Альстранд, Жозеф Лампель. – М.: Альпина Паблишер, 2012. 368 с.
11. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. – М.: Экономика, 2010. 255 с.

SECURITY, SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND REGULATION OF MARKETS

Vladimir Ya. Zakharov
Nizhni Novgorod State University of Architecture and Civil Engineering

Ilya V. Zakharov
Company «Orgkhim», Nizhni Novgorod

Regulation of markets is viewed as control the country's economic security. From this position, analyzes the relationship of security and sustainable development, the government's role in sustainable development, functions of the state in the regulation of markets, mechanisms of crisis management in enterprises and moral aspects of economic security.

Keywords: economic security, sustainable development, the role of government in the economy, market regulation, potential companies.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ НЕОБХОДИМЫМ РЕСУРСОМ ТРУДА КАК ТРЕБОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

А.В. Золотов, М.Л. Шилов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Сделан вывод о необходимости повышения доли обрабатывающих производств России в структуре экономики. Раскрыта ограниченность потенциала трудовой миграции и повышения пенсионного возраста с точки зрения преодоления дефицита труда в обрабатывающих производствах. Обоснована необходимость развития дуального образования для обеспечения обрабатывающих производств необходимым ресурсом труда.

Ключевые слова: обрабатывающие производства, рабочее время, дуальное образование.

Экономическая безопасность означает способность экономики устойчиво развиваться вопреки действию негативных факторов внутри- и внешнеэкономического характера. Такая способность предполагает соответствующую структуру экономики, в которой доминирующую роль должны играть наукоемкие сектора, конкурентоспособные не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. В этом отношении ключевым сектором выступают обрабатывающие производства.

Данные производства предъявляют спрос на новые научные разработки, воплощая достижения науки в инновационных продуктах с высокой добавленной стоимостью. Подобные товары обладают высокой конкурентоспособностью и менее подвержены веяниям рыночной конъюнктуры, чем продукция добывающих отраслей. Безусловно, доминирование в производственной сфере именно обрабатывающих производств образует одну из предпосылок экономической безопасности современных государств.

По данным института McKinsey, на долю промышленного сектора приходится порядка 70% объема экспорта крупных развитых стран и около 90% расходов частных компаний на НИОКР. При этом вклад промышленности в прирост общественной производительности труда более чем вдвое превышает долю населения, занятого в этом секторе [1].

О роли обрабатывающих производств можно судить и по уровню занятости. Так, уровень занятости в сельском хозяйстве в 1993 г. в среднем составлял – 5.6%, а в 2009 г. – 3.3% от общего числа занятых [2]. Данный показатель в добывающей промышленности снижался при том, что он составлял во всех странах и в 1993 г., и в 2009 г. менее 1%. Занятость в энергетике в 1993 году также колебалась на уровне 1% от всех занятых и к 2009 году, в основном, снизилась. Доля занятых в строительстве в этот период составляла в среднем 6–7%. Что касается обрабатывающих производств, то уровень занятости в них в 1993 г. колебался в пределах от 14% в США до 24.6% в Корее, а в 2009 г. от 8.9% в США до 19.3% в Италии. Несомненно, обрабатывающие производства являются основным поприщем занятости в производственной сфере.

Отмеченный показатель не полностью характеризует значимость обрабатывающих производств. Следует принять во внимание и долю их выпуска в общественном продукте. Так, в ФРГ эта доля составляет около 35% от ВВП, в США – 18%, Италии – 30%. Данные показатели приблизительно в 2 раза превышают долю занятости, что наглядно демонстрирует ключевую роль обрабатывающих производств. Не удивительно, что указанные страны успешно адаптируются к кризисным условиям в мировой экономике и обеспечивают экономический рост.

В России уровень занятости в обрабатывающих производствах – около 15% от общего числа занятых – соответствует средним показателям развитых странах [3]. Что касается доли продукции этих производств в российском ВВП, то она существенно ниже, так как не превышает 13–14%. С учетом отставания России по уровню производительности труда не удивительно, что по объему выпуска обрабатывающих производств она отстает не только от США и КНР, но и от Японии, Германии и Южной Кореи.

Чрезмерная зависимость от импорта высокотехнологичного оборудования, сырьевая ориентация российского экспорта делают отечественную экономику крайне уязвимой к колебаниям внешнеэкономической и политической конъюнктуры, подрывают экономическую безопасность России. Поэтому курс на импортозамещение в сфере высокотехнологичных, наукоемких производств становится все актуальнее.

Импортозамещение требует в сжатые сроки увеличить выпуск многих видов продукции. Рассчитывать на решение этой задачи преимущественно за счет повышения производительности труда в нынешних условиях не приходится, так что предстоит существенно увеличить ресурс труда, используемый в обраба-

тывающих производствах. Между тем на протяжении последних лет в этих производствах наблюдался дефицит рабочих кадров.

Одним из его признаков является рост числа вакансий в данной сфере. Так, только по рабочим специальностям число подобных вакансий возросло с 77 тыс. в 2010 году до 110,3 тыс. в 2012 году. И хотя вакансии пока не превышают 1% от общего числа занятых, но, с учетом возрастного состава квалифицированных рабочих и незначительного притока молодых кадров, можно прогнозировать обострение проблемы уже в ближайшей перспективе.

Еще одним подтверждением дефицита трудовых ресурсов в обрабатывающих производствах являются данные по динамике количества занятых и объему отработанного времени в этой сфере.

В экономике в целом рост занятости опережал увеличение количества отработанного времени. Между тем в обрабатывающих производствах на протяжении последнего десятилетия, за исключением незначительного прироста в 2007 г., занятость сокращалась, тогда как объем отработанного времени имел тенденцию к увеличению (показатели 2008 г. и 2009 г. отражают кризисную ситуацию в экономике). Следовательно, реальная потребность в трудовых ресурсах в последнем случае возрастала.

Очевидно, что при сокращении занятости предложение труда может быть увеличено за счет повышения трудовой нагрузки оставшихся работников, что, скорее всего, и имело место. Однако такой путь имеет пределы, связанные как с физическими способностями работников, так и со сложившимися представлениями о нормальной продолжительности рабочего времени. В долгосрочной перспективе он не соответствует задаче повышения качества трудовой жизни и решению демографической проблемы в стране [4].

Представленные выше тенденции продолжают действовать. Так, в мае 2015 года свыше 20% опрошенных предпринимателей в обрабатывающих производствах указали на нехватку квалифицированных рабочих как на фактор, ограничивающий рост производства (для сравнения в добыче полезных ископаемых доля таких ответов составляла 10%) [5].

Объективно возможен ряд вариантов увеличения ресурса труда в обрабатывающих производствах, которые, однако, не идентичны по своим социально-экономическим последствиям.

Можно расширить объем предложения труда посредством удлинения рабочего времени (дня, недели) уже занятых. В условиях преобладания в составе рабочих кадров лиц старших возрастов удлинение рабочего времени – в любых его формах – приведет к ускоренному выбытию значительной части работников из числа трудоспособных. Труд в данной сфере станет еще непривлекательнее для молодого поколения россиян. Подобный путь в перспективе 4–5 лет угрожает острым дефицитом рабочих кадров, способным нарушить работу российской промышленности.

В качестве меры преодоления дефицита трудовых ресурсов и обеспечения экономического роста все чаще предлагается повышение пенсионного возраста. При этом приводятся ссылки на аналогичные реформы, реализуемые в экономически развитых странах.

Между тем для экономически развитых стран закономерно уменьшение продолжительности рабочего времени занятых, базирующееся на повышении общественной производительности труда. Данная закономерность, действуя на протяжении десятилетий, приводит к тому, что работники, позднее вступившие в состав трудоспособных, к моменту выхода на пенсию отрабатывают меньшее количество времени. Так, например, по нашим расчетам, в ФРГ работники, выходившие на пенсию в 2012 году, отрабатывали за трудовую жизнь около 70000–75000 часов – против 120000, отработанных пенсионерами 1970 года. Действительный трудовой стаж работников 1951 года рождения был на 3% меньше, чем у работников, родившихся в 1941 г. Следовательно, закономерность сокращения рабочего времени охватывает всю систему периодов трудовой активности – от рабочего дня до периода трудового стажа в целом.

Уменьшение времени, отработанного за трудовую жизнь, – одно из проявлений повышения благосостояния в форме увеличения свободного времени. Оно способствует укреплению здоровья населения, увеличению продолжительности жизни и тем самым – фактическому повышению верхней границы трудоспособного возраста, что делает объективно возможным ее законодательное оформление.

С этих позиций целесообразно оценивать реформы по повышению пенсионного возраста, проводимые в ряде экономически развитых стран. В большинстве своем они не нарушают принципа справедливости по отношению к более молодому поколению работников, которому предстоит выйти на пенсию в более позднем возрасте, при том что его общая трудовая нагрузка будет меньше, чем у предшествующего поколения, имевшего меньшее количество лет трудового стажа.

Межстрановые различия в темпах сокращения рабочего времени обусловливают ситуацию, когда соотношение продолжительности трудового стажа в годах перестает соответствовать соотношению при более точном измерении этой продолжительности. Так, по нашим расчетам, средний трудовой стаж мужчины, вышедшего на пенсию в 2012 году, составлял в Италии 42,1 года, а в Швеции – 47,1. Между тем в течение этого периода итальянский работник трудился в среднем 80000 часов, а шведский – 76000 часов.

С учетом сказанного совершенно недостаточно сопоставлять годы трудового стажа российских работников и зарубежных, так как остается открытым вопросом, сколько времени фактически отработали наши работники до сравнительного раннего выхода на пенсию. Как показывают наши расчеты, мужчины, выходившие на пенсию в 2012 году, отрабатывали в среднем 79500 часов, женщины – 72000 часов. Соответственно, для российских мужчин значение данного показателя превышало аналогичный показатель в Нидерландах, Норвегии, Франции, ФРГ, Швеции, для женщин – в Нидерландах, Норвегии, Франции и ФРГ.

В 2012 году в России продолжали работать лишь 24,9% мужчин в возрасте 60–64 года, причем в условиях низкого уровня пенсий подобную работу едва ли можно считать сугубо добровольной. Незначительная доля работников среди лиц запенсионного возраста не удивительна, принимая во внимание суммарную продолжительность отработанного времени, широкую распространенность труда в неблагоприятных условиях [3].

Доля работающих среди женщин в возрасте 55–59 лет составляла 52,9%. Продолжающаяся трудовая активность половины данной возрастной группы далеко не всегда сообразуется с потребностями сохранения здоровья и едва ли дает объективное основание сделать такую работу обязательной для каждой женщины старше 55 лет.

В отличие от большинства экономически развитых стран, в которых трудовая нагрузка работников, пусть и с замедлением, в последние десятилетия сокращалась, в России она имела тенденцию к увеличению (в 1992 году средняя величина отработанного времени в России составляла 1933 час., а в 2012 г. – 1982 час. [4].

При таких условиях повышение возраста выхода на пенсию приведет к существенному увеличению суммарного времени работы лиц, на которых будет распространен подобный закон. Например, если с 2020 г. ввести единый для мужчин и женщин пенсионный возраст 63 года, то даже при более позднем вступлении данного поколения в трудовую жизнь общая трудовая нагрузка составит, по нашим расчетам, около 85000 час., то есть возрастет для мужчин на 5500 час., а для женщин – на 13000 час. Ничего подобного пенсионные реформы западных стран не предусматривают.

Осуществление подобной реформы негативно скажется на здоровье работников вследствие резкого увеличения трудовой нагрузки. Государство окажется перед необходимостью замещать пенсии по старости выплатами инвалидам. Сокращение пенсионных расходов за счет повышения смертности лиц старших возрастов – следствие, объективно неизбежное, хотя едва ли кто из инициаторов реформы возьмется декларировать это в качестве ее целевой установки. Все это свидетельствует о бесперспективности предлагаемой меры как противоречащей экономической основе формирования границы пенсионного возраста.

На российском рынке труда велика роль трудовых мигрантов, что, казалось бы, указывает на источник дополнительного ресурса труда для обрабатывающих производств.

Следует, однако, учитывать, что массовая международная трудовая миграция квалифицированных рабочих обрабатывающих производств – явление, не типичное для инновационной экономики. Такие работники востребованы в своих странах. В этом отношении Россия оказалась в специфических условиях: она соседствует с государствами (Украиной, Молдавией и т.д.), прежде также входившими в СССР, имевшими достаточно развитую промышленность, но оказавшимися в худшем экономическом положении. В результате, в этих странах имеется значительный резерв квалифицированных промышленных рабочих, заинтересованных в трудовой миграции в Россию [6].

Обострение дефицита квалифицированных кадров в обрабатывающих производствах России стимулирует такой поток внешней трудовой миграции, что прослеживается в данных таблицы.

Таблица

Внешняя трудовая миграция в обрабатывающие производства России

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Число мигрантов в обрабатывающих производствах, тыс. чел.	48,7	72,2	122,2	240,3	264,9	221,5	133,6*	167,3*
Доля мигрантов, занятых в обрабатывающих производствах в общем числе мигрантов в %	6,9	7,1	7,1	9,9	11,9	13,5	13,0	14,5
Доля мигрантов в занятости в обрабатывающих производствах в %	0,4	0,6	1,07	2,1	2,6	2,1	1,3	1,6

* Приведенные данные охватывают только рабочих (исключая неквалифицированных рабочих). *Источник:* рассчитано по данным Госкомстата РФ.

Итак, наблюдается возрастание роли иностранных работников в кадровом обеспечении обрабатывающих производств России. Это – процесс, в значительной степени регулируемый, так как указанные данные отражают масштабы легальной трудовой миграции. Показательно, что повышается доля трудовых мигрантов, направляющихся в обрабатывающие производства, в общей численности иностранных работников, получивших разрешение на въезд в Россию.

Картина влияния трудовой миграции на функционирование обрабатывающих производств России была бы неполной без учета внутренней трудовой миграции.

Масштабы внутренней миграции, казалось бы, не влияют на уровень занятости. Однако подобная миграция может быть связана с закрытием предприятий, с приостановкой работы формально существующих предприятий и т.д. В этом случае внутренняя трудовая миграция, не увеличивая общего предложения труда, предупреждает его падение.

Статистика свидетельствует о тенденции к росту внутренней миграции в рамках обрабатывающих производств страны. Так, если в 2010 г. таких мигрантов было 172,8 тыс., то в 2012 г. – уже 219,7 тыс. Доля внутренних мигрантов в числе занятых в этой сфере возросла соответственно с 1,7%, до 2,2%.

Следовательно, общее число трудовых мигрантов, внешних и внутренних, составляет около 4% от общей численности работников обрабатывающих производств России.

Приведенная цифра не полностью отражает влияние трудовой миграции на функционирование анализируемой сферы. Известно, что мигранты имеют более длительную продолжительность рабочего времени. Если принять превышение времени их работы над временем местных работников за 10% (около 200 час. в год), то использование труда мигрантов увеличивает общий ресурс труда в обрабатывающих производствах на 77–78 млн человеко-часов в год, что составляет 0,4% от общего фонда отработанного времени.

Указанная переработка – один из значимых факторов, обусловливающих расхождение динамики занятости в обрабатывающих производствах, с одной стороны, и количества отработанного времени – с другой.

Таким образом, трудовая миграция ведет к смягчению дефицита трудовых ресурсов в обрабатывающих производствах.

Вместе с тем очевидно, что основной источник такой миграции – работники, профессиональная подготовка которых начиналась в советское время, в расчете на потребности предприятий, созданных в тот период. Безусловно, такой источник не является воспроизводимым и в ближайшее десятилетие иссякнет. Одно это – даже без учета препятствий политического характера на пути трудовой миграции, падения курса рубля и т.п. – делает бесперспективной ставку на расширение мигрантов в составе занятых в этой сфере.

Решение проблемы развития обрабатывающих производств состоит в привлечении дополнительных работников из состава молодого поколения граждан России [7]. Это достижимо только при соблюдении интересов молодежи, для которой получение высшего образования становится ценностью высокого порядка.

О том что объективно возможно сочетание обучения в вузах с работой на предприятиях, свидетельствует практика дуального обучения. Так, в ФРГ 60% выпускников школ 2–3 года продолжают обучение по дуальной системе, предполагающей работу на предприятии в течение 3–4 дней в неделю и учебу в образовательном учреждении – 8–12 часов. Стипендия выплачивается обучающимся не только за время работы, но и за время учебных занятий.

Хотя данный период и считается лишь подготовкой к труду, но, в действительности, налицо специфическая форма сочетания трудовой деятельности с образованием. В таком качестве дуальное образование представляет собой элемент организации труда в рамках рабочей недели, сокращенной до 24–32 часов.

Предполагая, что подобным трудом занимаются 1,5 млн молодых людей, можно приблизительно установить его годовой объем: он составляет около 1,1 млрд час. в год. Несомненно, часть такой деятельности относится к работе в качестве административного персонала и т.д. Приняв ее долю за 50%, можно оценить дополнительный ресурс производственного труда в 600 млн час., что составляет 3,8% от общего фонда рабочего времени в производстве ФРГ.

Соответственно, и в России стратегия обеспечения обрабатывающих производств необходимыми кадрами связана, на наш взгляд, с распространением практики дуального образования на вузовскую систему – прежде всего, на студентов технических вузов, а затем – в целесообразных формах – и на студентов других направлений подготовки. Это даст более 1 млрд часов дополнительного труда в обрабатывающих производствах России, что превышает ресурс труда, связанный с внешней и внутренней трудовой миграцией.

Сокращение нормальной продолжительности рабочего дня до 6 часов сделало бы привлекательнее для молодежи работу в производстве после обучения в образовательных заведениях по дуальному принципу. С другой стороны, использование сокращения рабочего дня для повышения квалификации отвечало бы потребности нового поколения работников в обучении на протяжении всей жизни. Так, обеспечивался бы приток молодежи в производство, необходимый для его долгосрочного прогресса. Поэтому немецкий опыт дуального обучения заслуживает внимания и развития в контексте сокращения рабочего дня до 6 часов.

Безусловно, повышение квалификации работников в рамках времени, высвобожденного за счет сокращения рабочего дня, способно иметь и тот эффект, что «развитие рабочей силы становится способным нейтрализовать сокращение ее количества из-за роста численности пенсионеров» [8, p. 4].

Прослеживая перспективу развития образования в течение всей жизни, можно отметить переход к если не повседневному, то систематическому обучению, которое в той или иной форме пересекается с периодом выполнения профессиональной деятельности, то есть соответствует принципу дуального обучения. Сокращение рабочего времени позволит утвердить данный принцип в качестве нормальной формы организации труда, адекватной для быстрого прогресса обрабатывающих производств. При достижении такого прогресса будет решена и задача обеспечения экономической безопасности России.

Разумеется, развернутая реализация принципа обучения в течение всей жизни, включающего практику дуального образования, требует значительного времени. И все же выбор эффективной стратегии обеспечения обрабатывающих производств необходимым ресурсом труда будет способствовать успешному решению насущных проблем в этой области.

Список литературы

1. Исследование McKinsey: Промышленность будущего: новая эра глобального роста и инноваций. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. 2012.11.26. – Режим доступа: http://gtmarket.ru/news/2012/11/26/5188
2. Сайт OECD: http://www.oecd-ilibrary.org/ (дата обращения – 2.09.2016).
3. Сайт Госкомстата РФ: http/www.gks.ru (дата обращения – 10.02.2014).
4. Фахрутдинова Е.В., Ягудин Р.Х. Качество жизни населения и демографическая ситуация: диалектика взаимодействия // Экономические науки. 2011. № 85. С. 88–93.
5. Шаповалов А. Экономическая неопределенность угнетает деловую активность // Коммерсант, 2016, 30 мая. С. 2.
6. Бузмаков М.В., Демичева Т.Н., Былинская А.А. Особенности воспроизводства человеческого капитала в современной российской экономике // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 3. Ч. 3. С. 42–46.
7. Колесникова Ю.С., Камашева А.В. Пути решения проблем молодежного рынка труда // Вестник экономики, права и социологии. 2012. № 3. С. 59–61.
8. Bloom D.E., Sousa-Poza A. Aging and productivity: Introduction// Labour Economics. 2013. № 22.

PROVIDING MANUFACTURING WITH THE NECESSARY LABOR FORCE AS THE DEMAND OF ECONOMIC SECURITY OF RUSSIA

A.V. Zolotov, M.L. Shilov

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The conclusion has been made that an increase of manufacturing share in the structure of Russian economy is necessary. It is shown that the potential both of labor migration and of increase of retirement age is limited to avoid labor force deficit. The necessity of dual education system development is founded. This development will provide manufacturing with labor force demanded.

Keywords: manufacturing, working time, dual education system.

О ПРОБЛЕМНЫХ ВОПРОСАХ, ВОЗНИКАЮЩИХ ПРИ КВАЛИФИКАЦИИ И ПРИВЛЕЧЕНИИ К УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ЛЕГАЛИЗАЦИЮ (ОТМЫВАНИЕ) ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ИЛИ ИНОГО ИМУЩЕСТВА, ПРИОБРЕТЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ

С.М. Ирлица

Международный учебно-методический центр финансового мониторинга, Москва

Анализ практики применения ст. 174 и 174.1 УК РФ показывает, что у правоприменителей при рассмотрении уголовных дел о легализации (отмывании) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем, возникает ряд вопросов, требующих дополнительных разъяснений. Автором приведены основные из этих проблемных вопросов. Решение этих вопросов позволит усовершенствовать диспозиции составов, устанавливающих ответственность за данные преступления.

Ключевые слова: легализация (отмывание), денежные средства, преступления, квалификация, уголовная ответственность.

Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, добытых преступным путем, создает основу теневой экономики, причиняет вред экономической безопасности и финансовой стабильности государства, затрудняет раскрытие и расследование преступлений, обеспечивает возможность преступным группам (организациям) финансировать и осуществлять свою противоправную деятельность [1].

Установление уголовной ответственности за легализацию (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных в результате совершения преступления, связано с выполнением Российской Федерацией ее международных обязательств по выявлению, изъятию и конфискации доходов от преступной деятельности и преследует цель защиты гарантированных Конституцией Российской Федерации (ч. 1 ст. 8) единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, услуг и финансовых средств, конкуренции и свободы экономической деятельности.

Противодействие легализации (отмыванию) денежных средств или иного имущества, приобретенных в результате совершения преступления, следует рассматривать как метод борьбы против опасных форм преступности, прежде всего организованной, во все большей степени приобретающих международный характер [2].

Анализ практики применения ст. 174, 174.1, УК РФ показывает, что у правоприменителей при рассмотрении уголовных дел о легализации (отмывании) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем (статья 174 УК РФ), легализации (отмывании) денежных средств или иного имущества, приобретенных лицом в результате совершения им преступления (статья 174.1 УК РФ), возникает ряд вопросов, требующих дополнительных разъяснений [3, 4].

В Российской Федерации правовой основой противодействия нелегальному обороту преступных доходов являются [1, 2, 5]:

- Конституция Российской Федерации;
- общепризнанные принципы и нормы международного права, отраженные в Конвенциях Организации Объединенных Наций: о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ (1988 г.), против транснациональной организованной преступности (2000 г.), против коррупции (2003 г.); Конвенциях Совета Европы: об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности (1990 г.), об уголовной ответственности за коррупцию (1999 г.), об отмывании, выявлении, изъятии, конфискации доходов от преступной деятельности и финансировании терроризма (2005 г.);
- международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения;
- международные договоры Российской Федерации;
- Федеральный закон от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма";
- и другие нормативные правовые акты.

В связи с вопросами, возникающими у судов при рассмотрении уголовных дел о преступлениях, предусмотренных статьями 174, 174.1 и 175 УК РФ, а также в целях формирования единообразной судебной практики Пленум Верховного Суда Российской Федерации, руководствуясь статьей 126 Конституции

Российской Федерации, статьями 2 и 5 Федерального конституционного закона от 5 февраля 2014 года № 3-ФКЗ "О Верховном Суде Российской Федерации", 7 июля 2015 г. принял Постановление № 32 "О судебной практике по делам о легализации (отмывании) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем, и о приобретении или сбыте имущества, заведомо добытого преступным путем" (далее – Постановление), в котором дал судам ряд разъяснений, касающихся [1]:

- предмета преступлений;
- оснований для наступления ответственности по ст. 174 или ст. 174.1 УК РФ;
- оконченности преступлений, предусмотренных статьями 174 и 174.1 УК РФ, совершенных путем финансовых операций;
- установления цели придания правомерного вида владению, пользованию и распоряжению денежными средствами или иным имуществом, приобретенными преступным путем (в результате совершения преступления), и форм ее проявления;
- направленности умысла на легализацию денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем;
- и др.

При подготовке предложений в данное Постановление Федеральной службой по финансовому мониторингу были использованы результаты изучения проблем квалификации и привлечения к уголовной ответственности за легализацию (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем, Международным учебно-методическим центром финансового мониторинга совместно с сотрудниками Российского государственного университета правосудия.

Однако не все проблемные вопросы, выявленные в ходе изучения проблем квалификации, нашли отражение в Постановлении Верховного Суда Российской Федерации № 32 от 7 июля 2015 г.

Так, требуют дальнейшей проработки следующие проблемные вопросы:

✓ в каких случаях денежные средства или иное имущество признаются полученными в результате совершения преступления?

✓ что понимать под преступным путем приобретения имущества? Возможно ли признание такого способа совершения преступления в отсутствии предъявленного обвинения лицу, совершившему общественно опасное деяние, в результате совершения которого приобретены денежные средства или иное имущество?

✓ распространяется ли действие статей 174 и 174.1 УК РФ на случаи, когда предикатное преступление совершено за пределами юрисдикции Российской Федерации?

✓ в каких случаях содеянное следует квалифицировать по совокупности преступлений, предусмотренных статьей 174.1 УК РФ, и статьей об ответственности за преступление, в результате совершения которого лицо приобретает соответствующее имущество?

✓ в каких случаях отсутствует в действиях лиц состав преступления, предусмотренный статьями 174 и 174.1 УК РФ?

✓ кто может выступать в качестве субъекта преступления, предусмотренного статьей 174 УК РФ?

✓ кто признается исполнителем преступления, предусмотренного статьей 174 УК РФ, и преступления, предусмотренного статьей 174.1 УК РФ?

✓ в каком случае содеяное надлежит квалифицировать как покушение на легализацию имущества в крупном или особо крупном размере?

✓ как поступать в случае, если факт получения имущества в результате совершения преступлений, предусмотренных статьей 174 или статьей 174.1 УК РФ, был установлен, но местонахождение его не известно?

Следует отметить, что в работе [4] были даны ответы на данные проблемные вопросы, которые приводятся ниже по тексту и отражают позицию авторов по ним.

Денежные средства или иное имущество следует признавать полученными в результате совершения преступления, если они послужили:

- предметом преступления (например, предметом хищения, предметом взятки или коммерческого подкупа);
- материализованным выражением последствий преступления (например, извлеченный доход от незаконного предпринимательства);
- доходом от совершения преступления (например, доход от продажи наркотических средств, вознаграждение за убийство по найму, вознаграждение участника преступного сообщества, обслуживающего юридические интересы группы) и др.

Под преступным путем приобретения имущества понимается деяние, в результате совершения которого были приобретены денежные средства или иное имущество, может рассматриваться в качестве преступного, если оно содержит в себе признаки состава преступления, предусмотренного уголовным за-

коном, действовавшим на момент совершения деяния, вне зависимости от того, было ли привлечено к уголовной ответственности лицо, совершившее такое деяние.

Действие статей 174 и 174.1 УК РФ распространяется на случаи, когда предикатное преступление совершено за пределами юрисдикции Российской Федерации при условии, что соответствующее деяние является уголовно наказуемым согласно внутреннему законодательству государства, в котором оно совершено, и согласно УК РФ.

В случаях, когда преступление, направленное на незаконное получение денежных средств или имущества либо обращение их в свою пользу, совершается посредством финансовых операций или иных сделок, с помощью которых лицо одновременно придает таким денежным средствам или имуществу вид легально приобретенного, содеянное следует квалифицировать по совокупности преступлений, предусмотренных статьей 174.1 УК РФ, и статьей об ответственности за преступление, в результате совершения которого лицо приобретает соответствующее имущество.

Состав преступления, предусмотренный статьей 174 или статьей 174.1 УК РФ, отсутствует в действиях лиц, в случаях:

- использования приобретенных в результате совершения преступления денежных средств или иного имущества во внутренних расчетах преступной группы, совершающей с помощью таких средств коммерческий подкуп или дачу взятки;
- использования доходов от незаконной предпринимательской или банковской деятельности исключительно для поддержания и развития этой же незаконной деятельности (например, при выплате заработной платы сотрудникам);
- совершения сделки с денежными средствами или иным имуществом, приобретенным преступным путем, направленной на потребление этого имущества, его безвозмездное отчуждение, без цели придания правомерного вида владению, пользованию и распоряжению.

Субъектом преступления, предусмотренного статьей 174 УК РФ, выступает лицо, которое не принимало непосредственного участия в совершении преступления, послужившего источником легализуемых денежных средств или иного имущества.

Исполнителем преступления, предусмотренного статьей 174 УК РФ, следует признавать лицо, которое от своего имени или от имени лица, приобретшего денежные средства или иное имущество в результате совершения преступления, совершает, проводит, контролирует, удостоверяет, регистрирует финансовые операции или иные сделки.

Исполнителем преступления, предусмотренного статьей 174.1 УК РФ, следует признавать лицо, выступающее от своего имени или от имени юридического лица непосредственной стороной финансовой операции или иной сделки с имуществом, приобретенным в результате совершения преступления, либо фактический собственник, а также бенефициарный владелец имущества, в чьих интересах, а также при согласии или осведомленности которых совершаются финансовые операции или иные сделки по легализации имущества, приобретенного преступным путем.

Содеянное надлежит квалифицировать как покушение на легализацию имущества соответственно в крупном или в особо крупном размере, если умысел виновного был направлен на совершение преступлений в крупном или особо крупном размере, однако сумма фактически исполненной финансовой операции или иной сделки не образует этого размера.

В случае если факт получения такого имущества был установлен, но местонахождение его не известно, конфискуется денежный или иной имущественный эквивалент имущества, приобретенного преступном путем.

Требует также решения вопрос о совершенствовании национального законодательства и приближении его к современным реалиям, в частности необходимо обеспечить возможность уголовного преследования за легализацию при неоконченном предикатном преступлении, возможность привлечения к уголовной ответственности субъекта отмывания доходов без необходимости доказывать цель деяния, а также иные вопросы, связанные с квалификацией преступлений, предусмотренных ст. 174, 174.1 УК РФ. Международным учебно-методическим центром финансового мониторинга совместно с сотрудниками Российского государственного университета правосудия подготовлены предложения по внесению изменений в ст. 174, ст. 174.1 УК РФ.

Следует отметить, что решение этих проблем создаст необходимые условия для повышения эффективности российской антиотмывочной системы, что в свою очередь позволит повысить экономическую безопасность РФ и положительно отразится на рейтинге отечественной системы противодействия легализации (отмыванию) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ) при проведении очередных раундов взаимных оценок в Группе разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) и региональных группах по типу ФАТФ (РГТФ).

Список литературы

1. Постановление Верховного Суда Российской Федерации от 7 июля 2015 г. № 32 "О судебной практике по делам о легализации (отмывании) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем, и о приобретении или сбыте имущества, заведомо добытого преступным путем".
2. Рекомендации ФАТФ. Международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения / Пер. с англ. – М..: Вече, 2012.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 06.07.2016).
4. Научно-исследовательская работа «Проблемы квалификации и привлечения к уголовной ответственности за легализацию (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем»: Отчет (промежуточный) / РГУП; Руководитель Н.И. Пикуров. – М., 2014. 183 с.
5. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ).

ON PROBLEMS ARISING WHEN QUALIFYING AND BRINGING TO CRIMINAL RESPONSIBILITY FOR LEGALIZATION (LAUNDERING) OF MONEY OR OTHER PROPERTY OBTAINED BY CRIMINAL MEANS

Sergey Irlitsa

International Training and Methodological Center for Financial Monitoring, Moskow

Analysis of application of Articles 174 and 174.1 of the Criminal Code shows that the law enforcement authorities when dealing with criminal cases about legalization (laundering) of money or other criminal property, have a number of questions that require further clarification. The author shows the main problematic issues. Solution of these issues will improve the disposition of constituen elementes of crime, establishing responsibility for the crimes.

Keywords: Legalization (laundering), monetary funds, crimes, classification, criminal liability.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ВЕЛИЧИНЫ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА И ОБЪЕМОВ ЕГО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В СТРАНАХ ВТО

А.А. Карева

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Нижний Новгород

Состояние и развитие сельскохозяйственной отрасли определяет степень продовольственной безопасности страны, обеспечение которой является приоритетной задачей любого правительства. В представленной статье осуществлен анализ показателя ориентации расходов на сельское хозяйство семи стран – членов ВТО, а также анализ корреляций объемов господдержки сельского хозяйства и его вклада в ВВП в данных странах. Показано, что АПК России нуждается не только в увеличении объемов поддержки, но и в эффективной государственной политике, направленной на совершенствование механизмов поддержки и развитие инфраструктуры.

Ключевые слова: сельское хозяйство, государственная поддержка, показатель ориентации на сельское хозяйство.

1. Введение

Сложно переоценить значение сельскохозяйственной отрасли для страны: сельское хозяйство обеспечивает население продуктами питания, что напрямую связано с понятием продовольственной безопасности государства; сельхозпроизводители обеспечивают легкую промышленность сырьем и, в свою очередь, сами являются потребителями товаров промышленности (техники, оборудования, ГСМ, удобрений и т. п.).

В то же время сельское хозяйство гораздо уязвимее других отраслей экономики, так как сильно зависит от различных природно-климатических условий и в целом сезонности. На производстве в качестве основных фондов в числе всего прочего числятся растения и животные, которые также подвержены влиянию природы; спрос на сельскохозяйственные продукты неэластичен, а следовательно, даже для небольшого увеличения объема спроса на них цена на продукты должна упасть значительно.

С учетом вышеперечисленного очевидно, что государство должно обращать особое внимание на сельское хозяйство и оказывать поддержку данной отрасли, чтобы обеспечить не только успешное функционирование сельскохозяйственных предприятий в условиях рынка, но и продовольственную безопасность страны.

В данной статье была проведена оценка роли сельского хозяйства в развитых и развивающихся странах, обоснована объективная необходимость государственной поддержки сельскохозяйственного сектора, проведен анализ положения отрасли в экономике РФ с учетом современных экономических реалий.

Статья содержит результаты статистического сопоставления ряда стран мира по величине сельскохозяйственного сектора, относительных объемов государственной финансовой поддержки отрасли, а также размеру показателя ориентации государственных расходов на сельское хозяйство.

В статье были использованы данные статистических организаций России, Германии, Китая, Нигерии, Норвегии, США, Швейцарии, а также эмпирические данные Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций (FAO), Международного исследовательского института продовольственной политики (IFPRI), Всемирного банка и Организации экономического сотрудничества и развития.

2. Общие вопросы государственной поддержки сельского хозяйства

По словам современных исследователей, в частности Андреевой И.О., страна не может считаться развитой при отсталой агросфере, поскольку исторический опыт и мировая практика показывают, что «наличие высокоразвитого и эффективного сельского хозяйства – непременная характеристика передовой экономики» [1].

Если еще в начале прошлого столетия специализация страны на аграрном производстве была признаком технологической отсталости и бедности, то сегодня богатые и развитые страны являются лидерами по объемам сельскохозяйственного производства, при этом лишь незначительная часть населения этих стран занята в данной сфере. Бедные же страны занимают в сельском хозяйстве значительную долю населения, но отличаются крайне низкими показателями сельскохозяйственного производства. Современная европейская или американская ферма — это высокотехнологичное производство, для управления которым достаточно 1–5 квалифицированных специалистов, а семейная азиатская или африканская ферма — тра-

диционное хозяйство, где люди работают за очень небольшие деньги. Нельзя не согласиться с утверждением, что качественное повышение производительности сельского хозяйства и есть главная задача фермеров и государства, их поддерживающего [2].

Как бы ни было успешно сельское хозяйство страны, на практике оно всегда пользуется в большей или меньшей степени поддержкой государства.

Государственная поддержка является составной частью аграрной политики многих стран. Она позволяет существенным образом смягчить последствия неэквивалентности в товарообмене сельского хозяйства с другими отраслями экономики, обеспечить эффективное функционирование агропромышленного производства в целом. Развитые страны, где из бюджета выделяются значительные финансовые средства на поддержку сельского хозяйства, что в свою очередь стимулирует модернизацию техники и технологий агропромышленного производства, добились высоких результатов в продовольственном обеспечении населения.

Одной из главных объективных причин, почему сельскому хозяйству необходима государственная поддержка, – диспропорции в темпах роста цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, причем не в пользу аграриев. «Сложившийся диспаритет цен в промышленности и сельском хозяйстве делает производство продуктов питания заведомо убыточным, образует замкнутый круг, не позволяя разрешить ситуацию» [3]. Иными словами, без государственной поддержки производителям получается выгоднее, например, «сжигать» свою собственную продукцию, чем горючее.

Во всех развитых странах мира государство активно поддерживает аграрную индустрию, что, в определенной степени, делает ее закрытой и протекционистской. Мировые лидеры субсидирования в сельском хозяйстве – члены Европейского союза, США и Япония (сельскохозяйственное производство в этих странах дотируется почти наполовину, в отдельных случаях размер дотаций достигает 70%, а также выделяются дополнительные выплаты для возможности предоставлять продукцию на экспорт) [4].

Способы государственной поддержки в разных странах похожи и в основном представляют собой закрепление индикативной цены, которую государство гарантирует производителям за счет бюджета. В настоящее время во многих странах государственные расходы на аграрный сектор в 1,5–2 раза больше рыночной стоимости сельхозпродукции. В 2012 году субсидии в странах ЕС уже достигли 45–50% стоимости продукции фермеров, в Японии и Финляндии — около 70%, в России — лишь 3,5 %. В США в развитие сельского хозяйства вкладывается на 30% больше средств, чем в другие отрасли (в расчете на единицу продукции).

3. Нормативные основы государственной поддержки сельскохозяйственного сектора в странах ВТО

Российская Федерация 22 августа 2012 года официально вступила во Всемирную торговую организацию (на 26 апреля 2015 года она объединяет 161 страну). Нормативы ВТО разделяют меры государственной поддержки сельского хозяйства на три «корзины» [5]:

- «Янтарная» («желтая») — прямые дотации и субсидии. Программы «янтарной корзины» жестко критикуются ВТО, и их доля в развитых странах постепенно снижается. Проблема прямой помощи в том, что неэффективные предприятия не могут правильно использовать субсидии, а эффективные обходятся и без такой поддержки.
- «Голубая» — программы, нацеленные на сокращение производства и искусственное изменение конкурентоспособности в отрасли с целью повышения цен на рынке до выгодных производителям.
- «Зеленая» — меры, не связанные с отраслью напрямую, но все же поддерживающие ее: развитие инфраструктуры сельских районов, научные исследования в области сельского хозяйства, ветеринарные работы, экологические программы, улучшение плодородия почв.

Последнюю корзину – зеленую – не регулируют рамки международной торговли, и при желании государство может вкладывать в нее неограниченные средства. Как показывает практика, эти меры в долгосрочной перспективе не менее эффективны, чем прямые субсидии. По данным американских исследователей [6], прирост экономики сельского хозяйства США за последние десятилетия на 50% был обеспечен благодаря государственному финансированию отраслей науки, связанных с сельским хозяйством. Бюджетная поддержка может предоставляться как из государственного бюджета, так и из бюджета автономного образования или федерального государства. В то же время абсолютная сумма субсидий на инвестиции не должна превышать заданного объема.

4. Анализ объемов государственной финансовой поддержки сельского хозяйства в рассматриваемых странах

Для сравнения были выбраны 7 стран, а именно Российская Федерация, Германия, Китай, Нигерия, Норвегия, Соединенные Штаты Америки и Швейцария. Таким образом, здесь представлены страны За-

падной Европы (как члены Европейского союза, так и не входящие в ЕС), Восточной Европы, Северной Америки, Азии и Африки. Если говорить в терминах другой классификации, то среди данной выборки представлены страны экономически развитые, развивающиеся и слабо развитые.

В данной работе рассматриваются меры государственной поддержки сельского хозяйства, относящиеся к «янтарной» корзине согласно классификации ВТО.

Во всех семи рассматриваемых странах, несмотря на разную степень экономического развития, в целом на протяжении всех 15 лет с 1998 по 2013 год наблюдался неуклонный рост общих расходов бюджета [7–16]. В то же время тенденция изменения государственных расходов на сельское хозяйство стран различны. В Западной Европе и США объемы господдержки аграрного сектора, пусть и на не слишком значительную величину, но все же снижались год за годом, колеблясь в пределах от 0–1 до 2–3 процентов от общих государственных расходов; подобная тенденция наблюдалась и в Нигерии, но нет нужды объяснять, что степени развития сельскохозяйственной отрасли этой страны и стран Запада несопоставимы – снижение доли госрасходов на аграрный сектор в Нигерии и, положим, в Норвегии или США имеет противоположные причины (рис. 1).

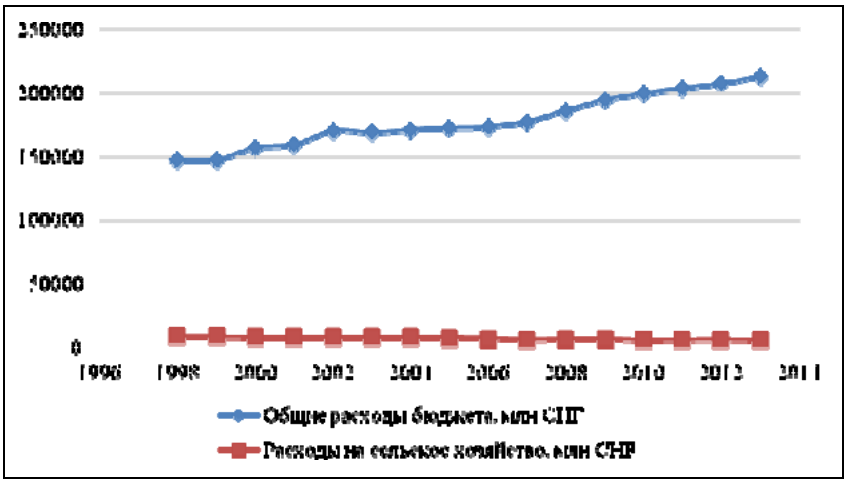


Рис. 1. Государственные расходы на сельское хозяйство в Швейцарии, млн CHF

В Китае проявилась обратная тенденция: государственные расходы на сельское хозяйство в рассматриваемый период росли, но все же не в той же степени, что и государственные расходы в целом. В КНР наблюдался значительный рост с небольшим последующим замедлением, при этом доля аграрного сектора в расходах государственного бюджета достигала 10% (рис. 2).

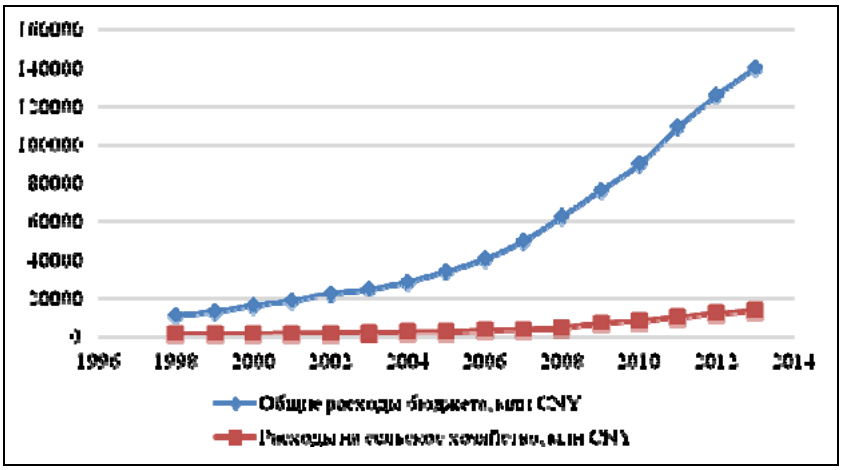


Рис. 2. Государственные расходы на сельское хозяйство в Китае, млн CNY

В России же рост госрасходов на сельское хозяйство, наблюдавшийся в 2002–2009 гг., оказался столь же незначительным, как их снижение в странах Запада, а с 2010 года и вовсе шло устойчивое снижение вплоть до 2012 года (рис. 3). В 2013 году расходы на сельское хозяйство снова немного выросли, что вызвано, вероятнее всего, принятием «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы»,

согласно которой объемы бюджетных ассигнований сельскому хозяйству с каждым годом будут только увеличиваться. В целом доля АПК в общих расходах бюджета РФ за рассматриваемый 15-летний период лишь немного превышала 2% в 1998–2000 гг., а в 2008–2013 колебалась около 1.5% – показатели, близкие к странам Западной Европы и США, при гораздо меньшей степени развития сельскохозяйственной отрасли. В денежном же выражении Россия далеко позади остальных рассматриваемых стран: «В расчете на единицу произведенной продукции объем совокупной господдержки в России составляет сегодня порядка 6,5%, тогда как в США – 37,2%. В расчете на 1 га сельскохозяйственных земель объем совокупной господдержки в России в 6 раз меньше, чем в США, в 14 раз меньше, чем в странах ЕС, в 45 раз меньше, чем в Норвегии, в 10 раз меньше, чем в Китае» [17].

Рис. 3. Государственные расходы на сельское хозяйство в России, млн RUB

Общая картина динамики доли расходов на аграрный сектор в общих государственных расходах представлена на рис. 4. Наибольший удельный вес зафиксирован в Китае и Швейцарии – 11% и 6% соответственно. В Нигерии произошел значительный скачок доли сельхозрасходов в 2004–2009 гг., однако он сопровождался резким последующим снижением почти до 2% в 2013 г. Показатели Норвегии, США, России и Германии находятся в интервале от 0% до 2%, но, как уже было упомянуто выше, в денежном выражении объемы господдержки в Российской Федерации несопоставимы с этими странами.

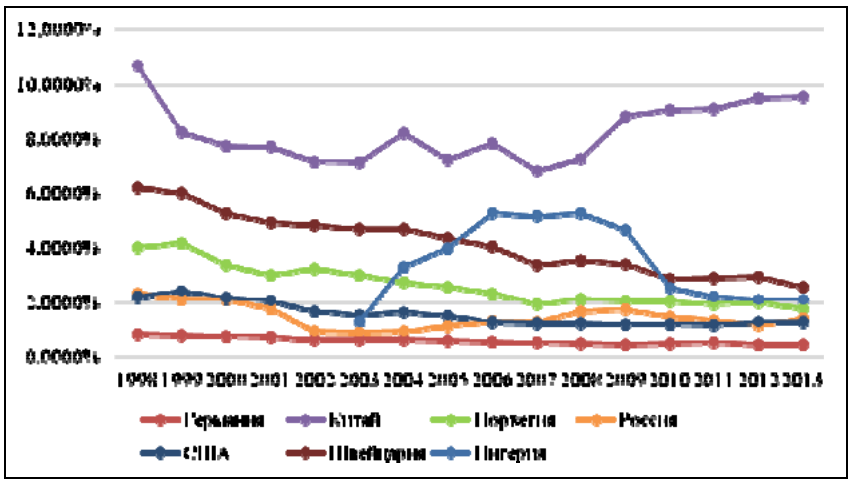


Рис. 4. Доля расходов на сельское хозяйство в размере
общих государственных расходов стран в 1998–2013 гг., %

Таким образом, показатель доли затрат на сельское хозяйство в общем объеме государственных расходов можно рассматривать как показатель степени определенной важности АПК для страны, но в силу своей относительности он не дает информации об абсолютных объемах денежной поддержки аграриев.

5. Оценка величины сельскохозяйственного сектора в рассматриваемых странах на государственном уровне

Доля сельского хозяйства в валовом внутреннем продукте страны, как правило, выступает в качестве показателя экономического развития страны: она низка в развитых странах, высока в развивающихся и является основой самого ВВП в странах третьего мира.

Динамика прироста ВВП в рассматриваемых странах представлена на рис. 5.

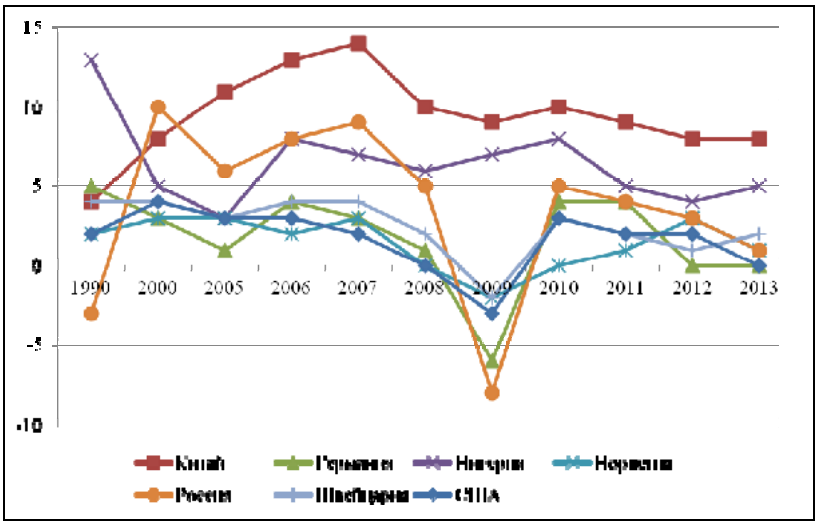


Рис. 5. Динамика прироста ВВП в 1990–2013 гг., %

Как видно из рис. 5, приросты ВВП за два последних десятилетия в Германии, Норвегии, России, Швейцарии и США были как положительными, так и отрицательными. Прирост ВВП Китая и Нигерии всегда был положительным на протяжении всего представленного периода, в том числе в 2008–2009 гг., когда в остальных рассматриваемых странах ВВП сокращался [7–16].

Тем не менее колебания прироста ВВП, а следовательно, и его объемов не отразились на доле сельского хозяйства в валовом внутреннем продукте. Таким образом, устойчивой прямой или обратной зависимости роста или падения ВВП, а также увеличения или уменьшения доли сельского хозяйства в нем не наблюдается (рис. 6). Во всех рассматриваемых странах, за исключением Нигерии, на протяжении 15-летнего периода доля сельского хозяйства в ВВП снижалась или оставалась практически неизменной. В Нигерии после значительного сокращения доля аграрного сектора в экономике начала устойчиво расти с 2010 года, что может быть обусловлено не чем иным, как стремлением сократить уровень бедности: «Межстрановые оценки показывают, что рост ВВП, основанный на сельском хозяйстве, почти вдвое эффективнее влияет на сокращение бедности, чем рост, опирающийся на другие сектора экономики» [6].

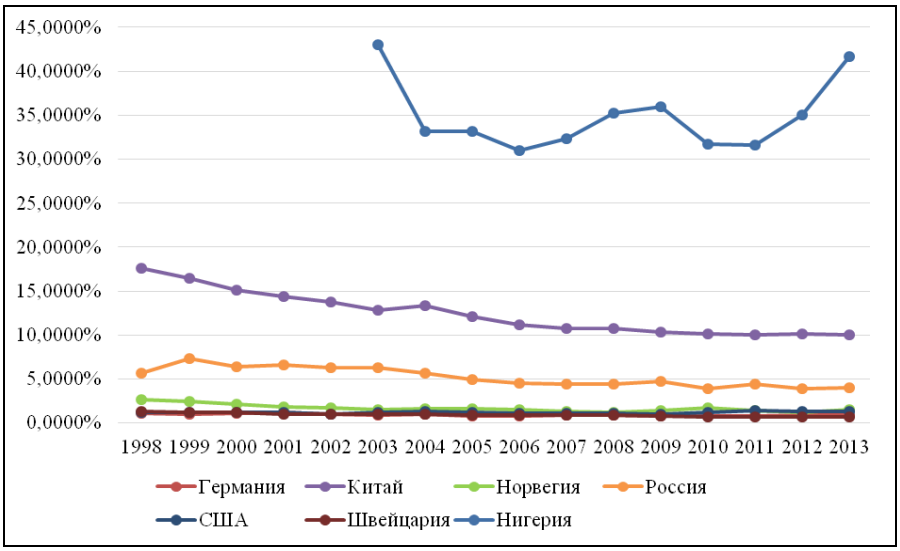


Рис. 6. Доля сельского хозяйства в ВВП в 1998–2013 гг., %

В Китае доля сельского хозяйства в ВВП постепенно снижалась с 17.56% в 1998 году до почти 10% в 2013, в то время как сам ВВП рос с разными темпами.

В России аграрный сектор достигал почти 8% в экономике в конце XX века, но в целом за рассматриваемый период доля сельского хозяйства в ВВП снизилась более чем на 1.5% – с 5.62% в 1998 до 3.95% в 2013 году.

В странах Западной Европы и США доля АПК в экономике стран также показала тенденцию к снижению, что более наглядно прослеживается на рис. 7.

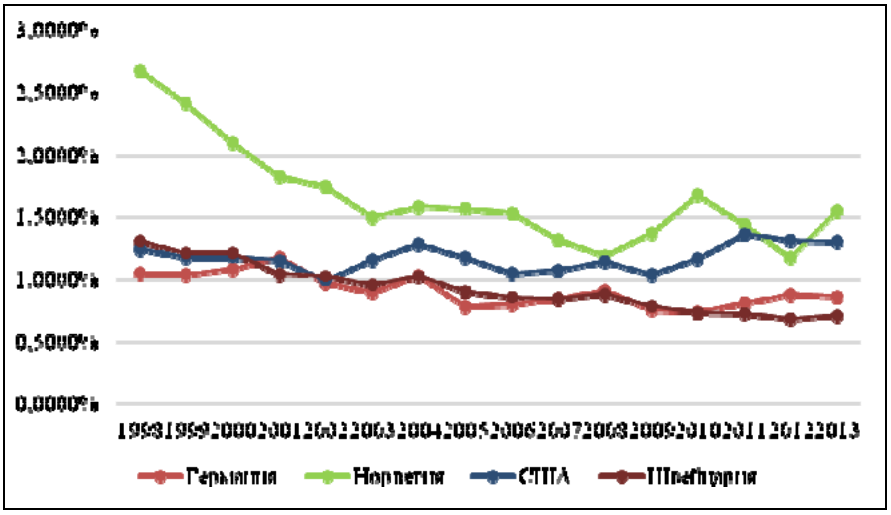


Рис. 7. Доля сельского хозяйства в ВВП в 1998–2013 гг., без Китая, Нигерии и России, %

Несмотря на определенные колебания в некоторых периодах, в целом доля сельского хозяйства в ВВП данных стран снизилась в среднем на 40%.

6. Анализ соотношений величины сельскохозяйственного сектора и его государственной поддержки в рассматриваемых странах

Для оценки соответствия господдержки сельскохозяйственного сектора его вкладу в экономику страны Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО) разработала статистический индикатор – Показатель ориентации на сельское хозяйство (далее ПОСХ). Данный индикатор был предложен исследователями сравнительно недавно, но он уже широко используется ФАО в исследованиях мирового сельского хозяйства и, особенно, при мониторинге положения дел в сельскохозяйственной сфере стран третьего мира. Показатель ориентации на сельское хозяйство (ПОСХ) является средством оценки того, отражает ли объем государственных расходов на сельское хозяйство экономическую важность этого сектора. Данный показатель рассчитывается как соотношение доли государственных расходов на сельское хозяйство и удельного веса сельского хозяйства в общем объеме ВВП. Он является индикатором степени, в которой доля сельского хозяйства в государственных расходах соизмеряется с долей сельскохозяйственного сектора в ВВП.

$$\frac{\text{Доля расходов на сельское хозяйство в общих государственных расходах, \%}}{\text{Доля сельского хозяйства в валовом внутреннем продукте, \%}}$$

Временной период выбирается произвольно, но чаще всего подсчитывается ежегодный ПОСХ, так как ежеквартальные или ежемесячные данные, необходимые для его расчета, гораздо труднее получить в чистом виде. Фактически, вся методология расчета ПОСХ сводится к вычислению двойной дроби:

$$\text{ПОСХ} = \frac{\left(\frac{\text{Расходы на сельское хозяйство}}{\text{Общие государственные расходы}}\right)}{\left(\frac{\text{Добавленная стоимость сельского хозяйства}}{\text{Валовый внутренний продукт}}\right)}$$

Так как для его расчета необходимы лишь доли (как в числителе, так и в знаменателе), ПОСХ можно назвать удобным инструментом сравнения стран всего мира, так как для его расчета не требуется приведение всего массива данных к единому измерению (например, пересчета расходов всех государств в единую валюту, такую как доллар или евро). Сам показатель не имеет единиц измерения.

«ПОСХ является полезным инструментом для проведения сравнения данных по странам и периодам времени, но он не является эталонным. Многие важные государственные расходы (например, на образование, здравоохранение, инфраструктуру и социальные выплаты) не отражают экономического вклада соответствующего сектора в развитие страны» [18].

Показатель ориентации на сельское хозяйство также не дает определенной характеристики сельскому хозяйству отдельной страны, равно как и не ставит диагнозов «все хорошо» или «все плохо», для этого используется множество других индикаторов и индексов. Тем не менее с помощью ПОСХ можно получить правдивые межстрановые сопоставления, характеризующие относительные степени развития сельскохозяйственных отраслей и стран в целом, за некоторыми исключениями.

Показатель ориентации на сельское хозяйство, согласно ФАО, больше 1 для стран, которые придают сельскому хозяйству значение большее, чем вклад этой отрасли в экономику, и меньше 1 в обратной ситуации [18].

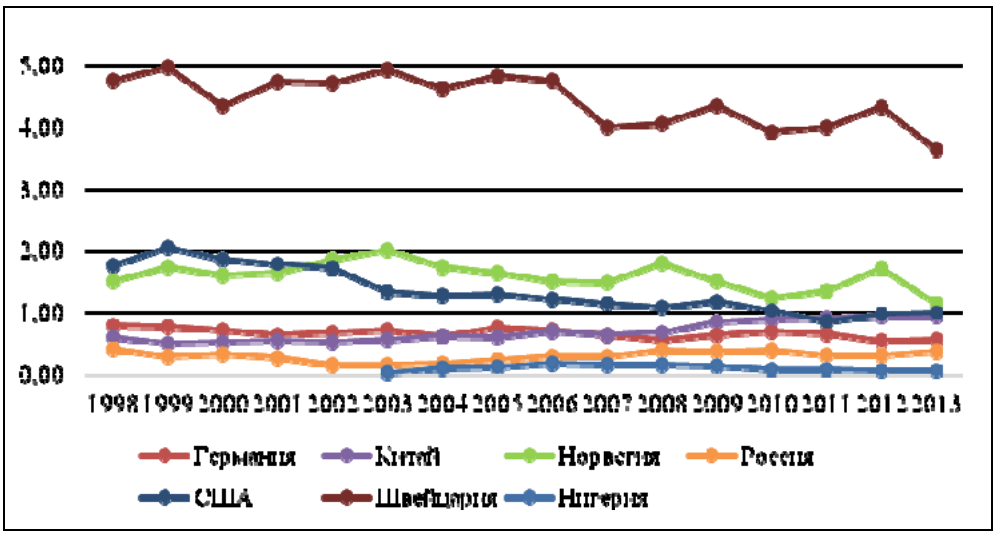


Рис. 8. Показатель ориентации на сельское хозяйство в 1998–2013 гг. в 7 странах

ПОСХ, рассчитанный для семи рассматриваемых стран, показал, что развитые страны демонстрируют большую ориентацию на сельское хозяйство, то есть придают большее значение аграрному сектору (ПОСХ > 1), чем развивающиеся (ПОСХ < 1). Единственным исключением в данном случае оказалась Германия, но ее ПОСХ все же значительно выше, чем Нигерии и России; до 2005 года он был выше и чем в Китае (рис. 8).

Самый высокий ПОСХ среди рассматриваемых стран в Швейцарии (в пределах от 3,5 до 5), то есть в среднем в Швейцарии сельское хозяйство получает из бюджета ассигнований в 4 раза больше, чем его вклад в ВВП.

В пределах от 1 до 2 колеблется ПОСХ Норвегии и США, в то время как ПОСХ России пока не превышал отметки в 0.4.

Устойчивую тенденцию роста ПОСХ показал Китай, чей индикатор к концу рассматриваемого периода приблизился к единичному значению и составил 0,95 в 2013 году («стартовал» Китай с ПОСХ = = 0,55 в 1998 г.).

В Нигерии ПОСХ на всем протяжении был близок к нулевой отметке, что, согласно исследованиям ФАО, характерно для стран третьего мира.

Средние значения показателя ориентации на сельское хозяйство приведены в табл. 1.

Как видно из таблицы, среди семи рассматриваемых стран Россия находится на предпоследнем месте, причем разрыв значений ПОСХ между Россией и Германией значительно больше, чем между Россией и Нигерией – разница в 0.38 против разницы в 0.19 соответственно.

Таблица 1

Среднее значение ПОСХ для 7 стран за 1998–2013 гг.

Страна	Среднее значение ПОСХ за 1998–2013 гг.
Швейцария	4.44
Норвегия	1.6
США	1.35
Китай	0.69
Германия	0.67
Россия	0.29
Нигерия	0.1

Также представляет интерес рассмотрение корреляций доли государственных расходов на сельское хозяйство и доли сельского хозяйства в ВВП по странам со сдвигами во времени. Логично предполагать, что отдача от государственных расходов на сельскохозяйственный сектор происходит с определенным лагом и что длительность этого периода определенным образом характеризует как эффективность государственной поддержки аграрной отрасли, так и уровень развития сельского хозяйства страны в целом.

Таким образом, были рассчитаны коэффициенты корреляции доли госрасходов на сельское хозяйство и доли сельского хозяйства в ВВП стран со сдвигами от 0 до 6 периодов. Результаты расчетов представлены в табл. 2.

Таблица 2

Коэффициенты корреляции для каждого лага

Страна	**Значение коэффициентов корреляции для каждого лага**						
	0	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Германия	0,807***	0,798***	0,774***	0,717***	0,511*	0,327	0,276
Китай	0,049	0,141	0,231	0,396	0,560*	0,641**	0,850***
Нигерия	–0,505	–0,224	–0,289	–0,126	0,118	0,105	0,295
Норвегия	0,881***	0,849***	0,755***	0,591**	0,397	0,292	0,256
Россия	0,285	0,510*	0,567**	0,697***	0,683**	0,691**	0,669**
США	–0,012	–0,275	–0,378	–0,401	–0,383	–0,354	–0,425
Швейцария	0,971***	0,959***	0,950***	0,941***	0,934***	0,948***	0,892***

**** для 1%-го уровня значимости*
*** для 5%-го уровня значимости*
** для 10%-го уровня значимости*

Легко заметить, что максимальное значение коэффициентов корреляции для стран, относящихся к развитым (Германия, Норвегия, США, Швейцария) относится к нулевому периоду, то есть в данных странах государственные расходы на аграрный сектор получают отдачу фактически без задержки во времени. Отрицательное значение коэффициентов корреляции для США объясняется тем, что на протяжении рассматриваемого периода расходы страны на сельское хозяйство снизились с приблизительно 2% от общих госрасходов в 1998 году до примерно 1,2% в 2013 году, в то время как удельный вес АПК в ВВП США лишь незначительно колебался в пределах от 1% до 1,3%.

В Китае и России наибольший коэффициент корреляции наблюдается для лагов в 6 и 3 года соответственно. Таким образом, для данных стран, относящихся к категории развивающихся, период отдачи госрасходов на сельское хозяйство уже значительно больше, чем в развитых.

В случае с Нигерией наибольшая отдача государственных расходов на аграрный сектор приходит с задержкой в 6 периодов, как и в Китае. Однако значение коэффициента корреляции <0,3 говорит о слабой тесноте связи (согласно таблице Чеддока), то есть господдержка АПК Нигерии в целом слабо влияет на вклад данного сектора в ВВП страны.

В целом результаты корреляционного анализа не противоречат основным предположениям об эффективности государственной поддержки сельского хозяйства рассматриваемых стран – в развитых странах сельское хозяйство неразрывно связано с так называемыми высокими технологиями, лучше развита институциональная инфраструктура, отработаны оптимальные механизмы государственной поддержки аграриев, что в совокупности обеспечивает быструю отдачу госрасходов. В развивающихся же странах более длительный период отдачи государственных расходов объясняется как относительно более низким уровнем развития сельского хозяйства, так и, возможно, снижением потенциального эффекта от господдержки из-за множества бюрократических процедур.

7. Заключение

В современных условиях проблема государственной поддержки сельского хозяйства в России актуальна и требует скорейшего решения. В работе были рассмотрены меры государственной поддержки аграрного сектора в странах, состоящих в ВТО. К основным способам помощи производителям в развитых странах относятся поддержание цен на сельхозпродукцию на определенном уровне, а также налоговые и кредитные льготы. Схожие способы поддержки сельского хозяйства развиваются и в России, но на данном этапе объем государственных расходов на эти цели еще крайне низок по сравнению с передовыми странами.

В работе был осуществлен эмпирический анализ данных с применением сводки и структурной группировки данных, анализа динамических рядов, расчетов относительных статистических величин, расчетом корреляций. Результаты межстранового сопоставления показателя ориентации на сельское хозяйство и его отдельных компонент показали, что среди рассматриваемых стран (все они являются членами ВТО, как и РФ) Россия по уровню государственной ориентации на сельское хозяйство находится ближе к Нигерии, чем к Германии и Китаю. При более высокой, чем в странах Запада, доле сельского хозяйства в валовом внутреннем продукте, госрасходы на аграрный сектор в общих расходах бюджета занимают такую же низкую долю, как в США и странах Западной Европы.

С применением корреляционного анализа данных было выявлено, что период отдачи государственных расходов на сельское хозяйство в России на 3 года больше, чем во всех рассматриваемых развитых странах, включая те, ПОСХ которых сравним с российским. Тем не менее нельзя не отметить, что в России лаг значительно короче, чем в Китае.

Таким образом, сельское хозяйство в Российской Федерации не только нуждается в увеличении объемов поддержки со стороны государства. Существует острая необходимость эффективной государственной политики, направленной на совершенствование механизмов поддержки аграриев и способствующей большему развитию инфраструктуры в сельском хозяйстве, что особенно актуально в сложившейся ситуации с российским рынком, открытым всем остальным членам ВТО, и антироссийскими санкциями.

Список литературы

1. Андреева Н. Сельское хозяйство западных стран на постиндустриальном этапе развития [Электронный ресурс] / Н. Андреева // Мировая экономика и международные отношения. 2009. № 7. С. 91–96. – Режим доступа: http://www.ebiblioteka.ru/browse/doc/20602473. – Загл. с экрана.
2. Fan S., Brzeska J. Production, Productivity, and Public Investment in East Asian Agriculture [Электронный ресурс] / Shenggen Fan, Joanna Brzeska // Handbook of Agricultural Economics. 2010. Vol. 4. P. 3401–3434. – Режим доступа: http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1574007209040663. – Загл. с экрана.
3. Басалаева Е. Проблемы формирования конкурентоспособного сельского хозяйства [Электронный ресурс] / Е. Басалаева // Вопросы экономики. 2006. № 9. С. 47–56. – Режим доступа: http://www.ebiblioteka.ru/browse/doc/11552139. – Загл. с экрана.
4. Syed S., Miyazako M. Promoting Investment in Agriculture for Increased Production and Productivity [Электронный ресурс] / Saifullah Syed, Masahiro Miyazako // FAO. 2013. 104 с. – Режим доступа:http://www.maff.go.jp/j/kokusai/kokkyo/toushi/pdf/faofin_e.pdf. – Загл. с экрана.
5. Agreement on Agriculture [Электронный ресурс] // World Trade Organisation. 1994. 29 с. – Режим доступа:https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/14-ag.pdf. – Загл. с экрана.
6. Agriculture for Development: World Development Report 2008[Электронный ресурс] // World Bank. 2008. 386 с. – Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2008/Resources/WDR_00_book.pdf. – Загл. с экрана.
7. Economics&Statistics Administration: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.esa.doc.gov/. – Загл. с экрана. (Дата обращения 29.04.2015).
8. FAOSTAT: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://faostat3.fao.org/browse/G1/*/E. – Загл. с экрана. (Дата обращения 29.04.2015).
9. IFPRI: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ifpri.org/. – Загл. с экрана.(Дата обращения 29.04.2015).
10. National Bureau of Statistics of China: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.stats.gov.cn/english/. – Загл. с экрана. (Дата обращения 29.04.2015).

11. OECD.StatExtracts: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stats.oecd.org/#. – Загл. с экрана.(Дата обращения 29.04.2015).
12. Statistics Norway: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ssb.no/en/forside;jsessionid=FF6ACD3997F96F9722DE4E932D55DD4A.kpld-as-prod04. – Загл. с экрана. (Дата обращения 29.04.2015).
13. Statistisches Bundesamt: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.destatis.de/EN/Homepage.html;jsessionid=C954F5039D607CEEA26A0241624353AF.cae4. – Загл. с экрана. (Дата обращения 29.04.2015).
14. Swiss Statistics: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/en/index.html. – Загл. с экрана. (Дата обращения 29.04.2015).
15. Всемирный банк: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.worldbank.org. – Загл. с экрана. (Дата обращения 29.04.2015).
16. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru. – Загл. с экрана. (Дата обращения 29.04.2015).
17. Гурвич В. Сельское хозяйство России возрождается с большим трудом [Электронный ресурс] / В. Гурвич // Трибуна. 2015. № 10544. С. 8. – Режим доступа: http://tribuna.ru/_turbo/i/news/2015/01/21/59596.pdf. – Загл. с экрана.
18. The State of Food and Agriculture: Investing in Agriculture for A Better Future [Электронный ресурс] //Food and Agriculture Organization of The United Nations. 2012. 182 с. – Режим доступа: http://www.fao.org/docrep/017/i3028e/i3028e.pdf. – Загл. с экрана.

STATISTICAL ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP OF THE MAGNITUDE OF THE AGRICULTURAL SECTOR AND VOLUMES OF ITS STATE SUPPORT IN THE WTO COUNTRIES

A.A. Kareva

National Research University Higher School of Economics (Nizhni Novgorod)

The state and development of agriculture determine the level of food security in the state, the major priority for the Government in any country. This paper provides the analysis of agricultural orientation index in seven states which are WTO members. Furthermore, the analysis of correlation between the amount of government support to agriculture and the share of agriculture's added value in these countries was also conducted. The results show that Russian agriculture needs more than just increased volumes of government support. There is an urgent need of effective government policy, focused on enhancement of support mechanisms and development of infrastructure in agricultural sector.

Keywords: agriculture, government support, agricultural orientation index.

РАЗВИТИЕ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РФ

М.В. Кемаева, К.В. Кемаев

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Обосновывается необходимость развития реального сектора российской экономики в целях обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: реальный сектор экономики, экономическая безопасность.

В современной экономике представляется целесообразным выделить два доминирующих сектора: финансовый и реальный. В глобальной экономике функционирование реального сектора часто попадает в зависимость от движения спекулятивного финансового капитала. При повышенном спросе на инвестиции повышаются требования к норме прибыли на подобный капитал. В результате снижается прибыль производственных предприятий, возникает угроза их банкротства.

Безусловно, соотношение реального и финансового секторов весьма противоречиво [1]. И все-таки современный реальный сектор не может развиваться, не используя кредитов и других источников финансирования своей хозяйственной деятельности. Сбалансированное функционирование финансовой сферы повышает эффективность как реальной экономики, так и финансового сектора.

Достаточно развитый реальный сектор – основа экономической безопасности страны, поскольку для этого требуется производить необходимый объем жизненно важных средств производства и потребительских товаров. В стратегическом и тактическом аспектах реальный сектор является основой таких видов экономической безопасности, как: энергетическая, военная (оборонная), оборонно-промышленная и продовольственная.

В сложившейся в России ситуации с введением санкций на первый план выходит продовольственная безопасность, сопровождающаяся такими негативными элементами: относительно низкий уровень доходов значительной доли населения, растущая инфляция, слаборазвитость инфраструктуры, износ основных производственных фондов, недостаток трудовых ресурсов в сельском хозяйстве, малоэффективное управление и т.д. Для выполнения поставленной задачи ускоренного продовольственного импортозамещения нужно, первоначально, обеспечить все необходимые затраты на увеличение сельскохозяйственного социально-экономического потенциала [2]. Это означает, что следует направить финансирование на увеличение и качественное улучшение средств производства и оборудования, на развитие производственной инфраструктуры, на расширение площадей земли под новые мощности и на развитие потенциала трудовых ресурсов. Сельское хозяйство, являясь частью реального сектора, через импортозамещение в целях сохранения уровня продовольственной безопасности РФ формирует необходимость развития его промышленного потенциала. Так как это процесс довольно длительный, то необходима долгосрочная и последовательная работа по созданию и развитию в России производства аналогов импортной продукции как для сельского хозяйства, так и для обрабатывающих производств.

Обеспечение стратегической экономической безопасности подразумевает наличие в экономической системе страны хотя бы одной макротехнологии, применение которой возможно только в реальном производстве. Формирование конкурентоспособных макротехнологий на национальной территории способствует росту наукоемкости производимой продукции. СССР обладал порядка 6 таких технологий, РФ только 2 (космические исследования и атомная энергетика) против 20–22 у США, 8 – Германии (рис. 1). Общее количество существующих в настоящее время макротехнологий – порядка 56. По мнению многих экспертов, наиболее перспективные – фармацевтические и биотехнологии. Их включение в список приоритетных не лишено оснований. Такие науки, как химия и биофизика, имеют достаточный научный задел. Макротехнология формирует ядро конкурентоспособного инновационного производства высокой эффективности, которое активизирует фундаментальную и прикладную науку в соответствующих областях знаний, частную инвестиционную активность. Снижение расходов государства по финансированию фундаментальных исследований позволяет снизить налоговую нагрузку и нивелировать свойственные ей риски.

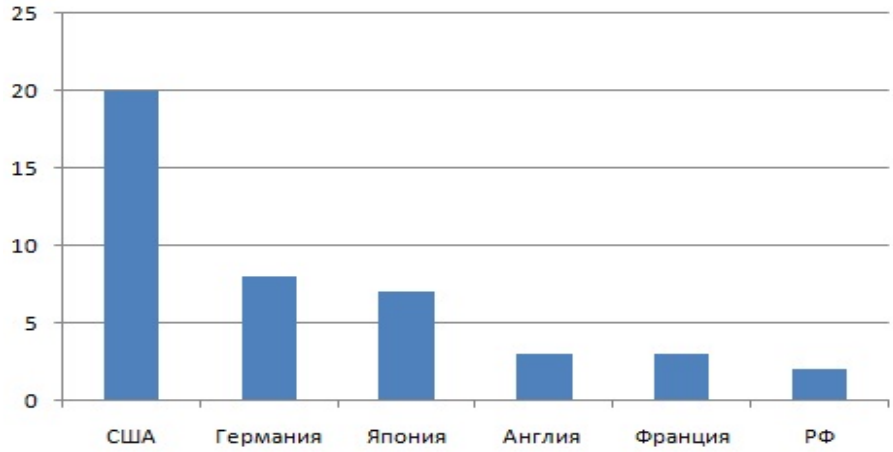


Рис. 1. Количество освоенных макротехнологий по странам мира, шт.

При слабости реального сектора страна в условиях экономического кризиса может попасть в особенно сложную ситуацию резкого снижения общего уровня экономической безопасности. Наглядным примером такой ситуации является кризис в Греции – стране, экономика которой базируется на туризме, банковской деятельности и строительстве (в основном жилищном, а также зданий и сооружений для туризма). Спекулятивный капитал во время кризиса сменил дислокацию, что углубило экономический кризис и привело к высокому уровню безработицы в Греции.

Наличие общих представлений о факторах, за счет которых обеспечивается достижение экономического роста, стабильного уровня экономической безопасности, к сожалению, не дает возможности предложить универсальную модель этих процессов в связи с объективным существованием таких страновых особенностей, как:

- различия в типах хозяйственных систем и реализуемых моделях развития;
- особенности процесса глобализации и его влияния на различные типы хозяйственных систем;
- характеристики типа экономического роста и специфические факторы его достижения;
- место, которое принадлежит экономике того или иного государства в мировом хозяйстве, а также ее масштаб;
- степень самостоятельности национальной экономики и ее зависимость от принятых экономических и прочих соглашений;
- уровень опасности (не только экономической) и характер внутренних и внешних угроз для государства и экономики;
- роль государства в национальной экономике и качество работы государственного аппарата, а также соотношение плановых и рыночных инструментов управления [3].

Однако инновационный характер развития реального сектора экономики имеет сходные черты в различных странах, если под инновационным развитием реального сектора экономики понимать развитие, которое происходит на основе систематического, широкомасштабного применения достижений науки и техники. Именно в таком развитии получает свою адекватную реализация роль работника как творческого элемента производительных сил и формируется возможность положительного скачка в страновом уровне экономической безопасности. В указанном контексте инновационное развитие реального сектора получает обобщенное выражение в повышении производительности труда и росте общественного благосостояния.

Необходимость инновационного развития реального сектора экономики объективно обусловлена. Так, инновационное развитие способствует преодолению ограниченности экономических ресурсов. Эффективность использования ресурсов напрямую зависит от уровня используемых технологий. Инновации ведут к быстрому повышению этого уровня.

В современных условиях необходимость инновационного развития реального сектора связана также с потребностью обеспечивать экономическую безопасность национальной экономики.

Инновационное развитие реального сектора способствует не только интенсификации процессов в производственной сфере, но и формирует предпосылки для изменения всего экономического пространства в качественном, количественном и территориальном аспектах.

Известно, что рост производства ведет к насыщению спроса, что, казалось бы, может затормозить прогресс реального сектора экономики. Данное противоречие разрешимо на основе инновационного развития, для которого характерны как рост реальных доходов покупателей, так и производство новых либо модифицированных экономических благ, спрос на которые находится на высоком уровне.

В современной экономике повышается роль удовлетворения потребностей более высокого порядка (например, в саморазвитии), для чего нужны новое качество трудовой жизни, широкий доступ к необходимым источникам информации, высвобождение части общественного времени из сферы производства.

Отмеченные процессы изменяют структуру потребления и уровень жизни населения, ведут к интернационализации хозяйственной деятельности.

В условиях инновационного развития модифицируется функционирование реального сектора экономики. Эта модификация не ограничивается повышением технической сложности работ, востребованностью специальных навыков работников, сокращением рабочего и увеличением свободного времени работников.

По мнению некоторых авторов, модифицируется сама структура воспроизводственного процесса, формируется все более тесная системная связь между производством и наукой.

В условиях инновационного развития отчетливо выражена функция науки по интенсификации общественного и индивидуального воспроизводства. Фундаментальные исследования образуют основу прогресса прикладных научных изысканий. Прикладные научные исследования органично связаны с инновациями в экономике.

Осуществление НИОКР стимулируется потребностями ускоренного роста объемов сбыта новых или модифицированных товаров, экспансии на новые рынки.

В условиях инновационного развития повышается роль государства и частно-государственного партнерства. Государство обеспечивает защиту прав собственности на изобретения и открытия, а также в большей или меньшей степени финансирует масштабные фундаментальные исследования.

Для понимания того, какая экономическая политика способствует выведению на передовые рубежи мирового хозяйства, большой интерес представляет осмысление опыта государств Восточной Азии, ряд из которых добились за последние десятилетия весомых успехов в социально-экономическом развитии и обеспечении экономической безопасности [3]. Инновационное развитие реального сектора характерно не только для экономически развитых стран, но и для таких, например, как КНР. Показательно, что к числу стран – лидеров инновационного развития помимо США относят Финляндию, Францию, Швецию, Южную Корею, Индию, Великобританию.

Расходы на НИОКР Китая в 2013 году были на 43% ниже американских. Однако за рассматриваемый период прирост таких расходов в КНР составил 108,6%, тогда как в США эта величина была 17,3%. Следует учесть и то, что правительство КНР планирует увеличить расходы на НИОКР в 2015 году до 2,2% ВВП в рамках реализации программы перехода к инновационной экономике к 2020 году. Особое внимание в этой связи уделяется не только формированию инновационной инфраструктуры (основа – научно-производственные предприятия), но и реализации таких проектов, как освоение космоса (Китайская космическая станция), использование возобновляемых источников энергии и т.д. Оценивая достижимость поставленных задач, отметим, что количество китайских инновационных компаний, входящих в рейтинг 1000 лучших в мире, увеличилось с 50 до 75 [4].

Если рассматривать структуру расходов на НИОКР (рис. 2) по источникам, то в Китае и США доминируют частные источники, а в Индии государственные. Такая ситуация сложилось благодаря сбалансированной системе стимулирования частных инвестиций и системе частно-государственного партнерства.

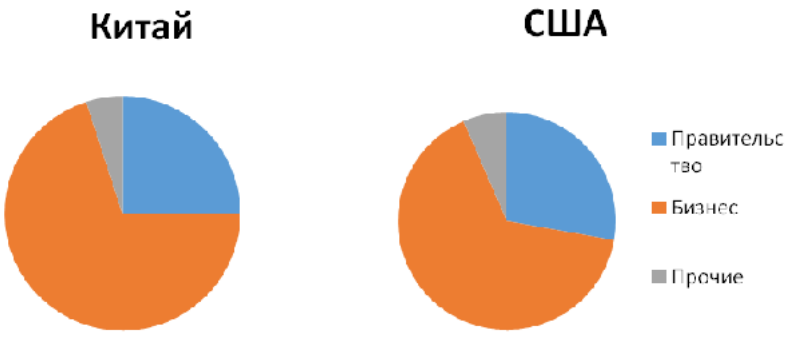


Рис. 2. Структура расходов на НИОКР в 2012 г. [5]

Расходы на НИОКР со стороны бизнеса осуществляются в основном за счет предприятий реального сектора экономики. Можно предположить, что чем более развит реальный сектор экономики, тем больше средств вкладывается в осуществление НИОКР.

Повышение уровня расходов на НИОКР приводит к модернизации реального сектора в стратегическом плане, а следовательно, как было показано ранее, формированию стратегической экономической безопасности.

Представляется, что в силу эффекта масштаба абсолютная величина таких расходов более значима с точки зрения обеспечения инновационного развития, чем доля подобных расходов в ВВП.

Итак, инновационно ориентированный реальный сектор выполняет ряд важных функций развития национальной экономики, включая: сохранение и повышение экономической безопасности национальной экономики, конкурентоспособности ее отраслей; оптимизацию структуры экономики страны; повышение уровня благосостояния граждан; интенсификацию деловой активности; формирование инвестиционных ресурсов, в том числе для целей финансирования наукоемких производств; совершенствование институциональной среды и пр.

Для понимания современного этапа развития реального сектора экономики большой интерес представляет концепция реиндустриализации, которая в конечном итоге и должна стать внедрением инноваций в реальное производство. Под реиндустриализацией понимается структурная модернизация экономики с учетом новых требований и задач в условиях необходимости усиления конкурентоспособности государства на международном уровне. Такая модернизация основывается на интеграционных процессах и ориентирована на устранение диспропорций между добывающими и перерабатывающими отраслями. Она предполагает формирование передовой технологической базы и стимулирование производства высокотехнологичных конкурентоспособных продуктов конечного потребления, развитие инновационно-индустриальных отраслей, функционирующих в соответствии с международными стандартами качества.

Реиндустриализация формирует новую географию производительных сил на карте мира и повышает роль промышленности в развитых странах. Однако это не означает восстановления традиционных отраслей в странах-лидерах, но формирует такую промышленность, которая основана на относительном снижении издержек на рабочую силу, территориальной локализации производств, научно-исследовательских баз и рынков сбыта. Для развитых стран это означает снижение роли аутсорсинга в производстве продукции сектора, а следовательно, возвращение инвестиций, в том числе крупных компаний, на национальную территорию. Доля обрабатывающей промышленности в реальном секторе растет в результате реиндустриализации национальной экономики, что, в конечном итоге, ведет к повышению разнообразия национального производства, снижению его зависимости от внешних факторов.

В качестве факторов, способствующих реиндустриализации, можно назвать такие, как: повышение средних издержек на оплату труда в развивающихся странах, снижение цен на газ, снижение уровня продовольственной безопасности национальных территорий и последствий мирового финансово-экономического кризиса.

Целесообразно отметить, что процесс реиндустриализации в развитых странах уже начинается и идет с разной степенью интенсивности. Значительный уровень экономической безопасности таких стран еще раз убеждает в необходимости реиндустриализации в РФ.

Так, в США данный процесс характеризуется экспорто ориентированной формой, поскольку восстановление внутреннего спроса требует длительного времени и не представляется столь же эффективным, каким было ранее (расширение внутреннего спроса достигалось интенсивным путем через бесплатное предоставление земель эмигрантам). General Electric вернула производство бытовой электроники из Китая в Луисвилл (штат Кентукки). Apple и Hewlett-Packard также планируют инвестировать в производство на территории США.

Проанализировав зарубежный опыт, можно отметить следующие элементы успешной инновационной политики в реальном секторе экономики:

- государственное финансирование/софинансирование инновационной деятельности, особенно НИОКР в соответствии с приоритетами национальной экономики [6];
- стимулирование инноваций с помощью инструментов налоговой, таможенной, образовательной и др. политик;
- целенаправленное повышение инновационно-инвестиционной привлекательности страны на основе системы нормативно-правовых актов по защите интеллектуальной собственности и др.

Отмеченные элементы, так или иначе, присутствуют в инновационной политике России. Например, сформирован список наиболее значимых направлений развития инноваций в разрезе наук [7]. Однако критерии отбора этих направлений представляются недостаточно четкими. В области инноваций, несмотря на актуальность и популярность темы, остается масса недостаточно изученных вопросов. С учетом состояния реального сектора России едва ли можно говорить об эффективной инновационной политике.

Реиндустриализация российской экономики – масштабный, долгосрочный проект. Для его успешного осуществления требуются адекватные инструменты государственного регулирования.

В какой-то мере роль такого инструмента выполняла Программа 2020, но ее ориентиры, по сути, никогда не были приоритетными в экономической политике. Оперативные задачи в государственном регулировании преобладали над стратегическими, ориентация на решение отдельных проблем – над комплексным подходом.

Принимая во внимание, что в силу их сравнительно незначительных масштабов, российские наукоемкие предприятия не в состоянии самостоятельно обеспечивать стратегию инновационного развития реального сектора, отсутствие адекватных инструментов долгосрочного программирования становится существенным барьером на пути перехода к инновационному развитию.

Итак, курсу на реиндустриализацию России противоречит действие целого ряда факторов, специфических для российской экономики. В результате тенденции к утверждению инновационного характера развития реального сектора, в целом, не доминируют. В обстановке острой международной конкуренции такое положение ведет к закреплению отставания России от стран – лидеров инновационного развития.

Сложившееся положение имеет ряд негативных последствий для экономики России и общества в целом. Можно, например, указать на следующие последствия.

• Утрата национальной безопасности.

Технологическая отсталость угрожает национальной безопасности. Так, электроника для российских истребителей производится во Франции, хотя само навигационное оборудование отечественное. На российские танки ставится импортное оптическое оборудование. Все это может быть использовано как элемент внешнеполитического давления на Россию.

• Снижение стабильности социально-экономического развития страны.

Утрата конкурентоспособности реального сектора увеличивает зависимость российской экономики от внешнеэкономических факторов, в том числе способных вызвать кризисные явления. После вступления России в ВТО эта проблема имеет тенденцию к углублению.

• Недостаточный спрос на инновации.

Низкая рентабельность обрабатывающих производств, старение их основных производственных фондов приводят к низкому спросу на инновации, когда научные достижения остаются невостребованными или реализуются за рубежом. В результате российские исследователи теряют финансирование или встраиваются в осуществление научно-производственного цикла зарубежных компаний.

• Деградация трудового потенциала.

Морально устаревшие технологии не требуют новых подходов и навыков у работников, что ведет к дальнейшему понижению квалификационного уровня работников и закреплению отставания России в сфере инновационного развития.

Таким образом, реиндустриализация в России – не просто желательный путь развития, а жизненно необходимый способ реализации инновационного развития реального сектора экономики, направленный на повышение уровня экономической безопасности российской экономики.

Список литературы

1. Анисимова Ю.А. Финансовые "пузыри" и финансовые пирамиды в современном мире / Ю.А. Анисимова // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. 2015. № 3–4 (35–36). С. 53–57.
2. Малькова А.В. Влияние продовольственного импортозамещения на экономическую безопасность России / А.В. Малькова // Juvenis scientia. 2016. № 1. С. 43–46.
3. Харламов А.В. Проблема институциональных ограничений при выборе сценария экономического роста / А.В. Харламов, С.В. Шкодинский // Вестник Академии. 2015. № 1. С. 39–43.
4. Золотов А.В.О ценном опыте экономического развития / А.В. Золотов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2014. № 2 (1). С. 262–263.
5. Кемаева М.В. Инновационное развитие реального сектора экономики / М.В. Кемаева. Автореф. на соиск. уч. степени к.э.н. по специальности 08.00.01. – Санкт-Петербург, 2014.
6. Харламов А.В. Глобализация и экономическая безопасность государства / А.В. Харламов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 5. С. 22–28.
7. Анисимова Ю.А. Вопросы реализации энергетической Дорожной карты / Ю.А. Анисимова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 3 (18). С. 5–8.

THE DEVELOPMENT OF THE REAL SECTOR OF THE ECONOMY AS THE BASIS OF ECONOMIC SECURITY OF THE RUSSIAN FEDERATION

M.V. Kemaeva, K.V. Kemaev

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article substantiates the necessity of development of the real sector of the Russian economy to ensure economic security.

Keywords: sector of the economy, economic security.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.П. Козлова

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

Рассматривается необходимость оптимизации количества показателей для оценки устойчивого развития организации, вычленив при этом наиболее важные, характерные для промышленности. Предлагается это осуществить с помощью интегрального показателя устойчивого развития. Рассмотрены уже существующие интегральные показатели и сформирован авторский.

Ключевые слова: устойчивое развитие, промышленность, интегральный показатель, индикатор, факторы производства, коэффициенты.

Система показателей устойчивого развития включает в себя огромное количество показателей, по которым можно оценить предприятие, но следует учесть, что для принятия управленческого решения слишком большое количество показателей может только навредить, отвлечь внимание от действительно важных моментов. Поэтому следует увеличивать количество информации до того момента, пока она не станет излишней, чрезмерной. Таким образом, возникает необходимость оптимизировать количество показателей для оценки устойчивого развития организации, вычленив при этом наиболее важные, характерные для промышленности. Наилучшим образом это можно осуществить с помощью интегрального показателя устойчивого развития.

Л.А. Базарова формирует интегральный показатель устойчивого развития предприятия, акцентируя внимание на экономических (X_1), управленческих (X_2), социально-психологических (X_3), психологических (X_4) факторах, представленных в следующей формуле:

$$R_{out} = \sum_{i=1}^{4} Wi * Xi \ .$$

П.А. Нефедов предлагает комплексный интегральный показатель, который позволит оптимизировать и отобрать самые важные показатели устойчивого развития для конкретного предприятия. По его мнению, данный показатель должен отвечать следующим требованиям [4]:

- осуществление расчета данного показателя на основе данных бухгалтерской отчетности организации;
- реальность оценивания финансово-хозяйственной деятельности предприятия с целью учета внутренних резервов;
- оценка степени устойчивого развития количественно;
- возможность предугадывать риски с помощью получения прогнозных значений о развитии предприятия;
- адекватность полученных данных и реальное отражение значений о производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- минимальные издержки на проведение оценки развития предприятия.

Данный автор выделяет 5 блоков показателей и индикаторов устойчивого экономического развития предприятия. Первый блок называется Финансовый результат деятельности предприятия. Он включает в себя показатели прибыли и рентабельности. Второй блок – Факторы производства, состоящий из показателей использования рабочей силы, использования ОПФ и оборотных средств. Третий блок – Финансовое состояние, отражающееся в показателях платежеспособности и финансовой устойчивости. В четвертом блоке под названием Деловая активность заключаются такие показатели, как рентабельность и оборачиваемость. В пятый блок входят другие индикаторы.

Разработанный комплексный интегральный показатель составлен на основе вышеперечисленных индикаторов и показателей устойчивого развития предприятия.

Блоку финансового результата соответствуют такие индикаторы, как: маржинальная прибыль, прибыль от реализации продукции, чистая и капитализированная прибыль, рентабельность окупаемости издержек, рентабельность капитала и продаж.

Второй блок, факторы производства, подразумевает коэффициенты по прибытию, выбытию, текучести и производительность труда. Если касаться ОПФ, то сюда входят коэффициенты ввода, вывода, обновления, годности износа, а также фондоотдача и фондоемкость. Оборотные же средства оценивают по материалоемкости и материалоотдаче.

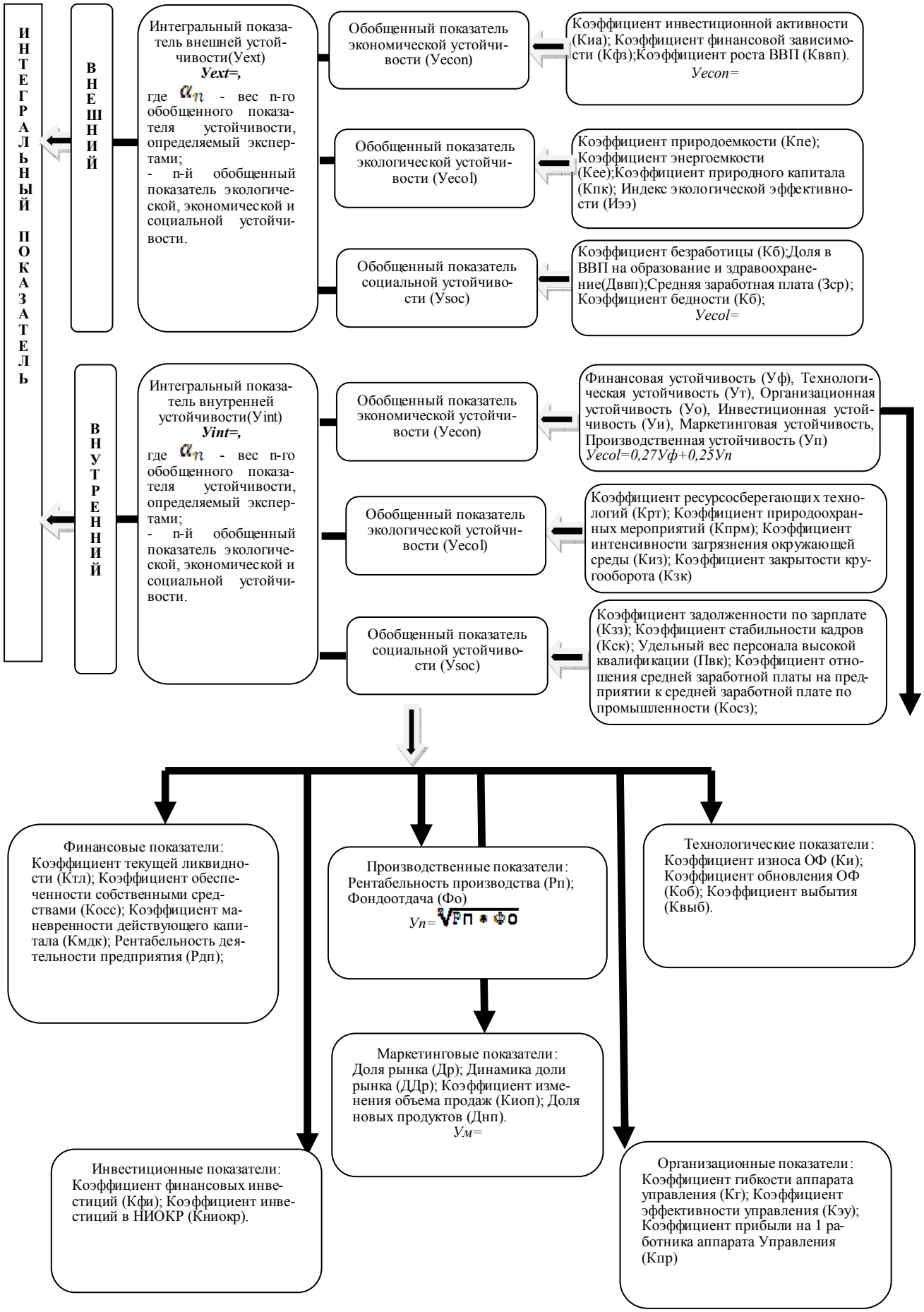


Схема расчета интегрального показателя устойчивого развития предприятия

Финансовое состояние организации является третьим блоком, который состоит из индикаторов коэффициента абсолютной и текущей ликвидности, коэффициента критической оценки, коэффициентов маневренности функционирующего капитала и обеспеченности собственными средствами, общего показателя платежеспособности [2]. Входящие в этот блок показатели финансовой устойчивости оцениваются с помощью таких индикаторов, как коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования, коэффициентов финансирования, автономности и финансовой устойчивости.

Последний блок включает такие индикаторы, как: коэффициент оборачиваемости капитала, оборотных средств, нематериальных активов, собственного капитала, запасов, средств в расчетах, оборачиваемость денежных средств, сроки погашения дебиторской задолженности.

В большинстве научных трудов говорят о создании обобщенного коэффициента устойчивого развития, рассматривая его как среднюю геометрическую из коэффициентов, в обобщенном виде формула выглядит так [3]:

$$У = \sqrt[n]{\alpha 1 * K1 * \alpha 2 * K2 * ... * \alpha n * Kn} ,$$

где $У$ – обобщенный показатель устойчивого развития организации; α – значимость показателя, ее определяют эксперты; K – коэффициент; n — количество коэффициентов.

Коэффициентов, участвующих в методике комплексной оценки устойчивого развития организации, огромное множество [1].

На наш взгляд, прежде чем формировать комплексный интегральный показатель, необходимо очертить требования, которым он должен соответствовать, выделить основные принципы, такие как:

- количество выбранных показателей должно быть минимально адекватным и достаточным для оценки экономической устойчивости предприятия в динамике;
- применяемые показатели обязаны в полной мере и абсолютно достоверно, а также подробно описывать сущность экономической устойчивости;
- адекватность полученных данных и реальное отражение значений о производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- соответствовать действующему в организации регламенту учета и отчетности;
- отобранные показатели должны описывать состав и эффективность применения находящихся в собственности предприятия ресурсов, а также быть способными сравнить устойчивое экономическое развитие нескольких предприятий;
- осуществление расчета данного показателя на основе данных бухгалтерской отчетности организации.

Разрабатывая интегральный показатель необходимо учитывать специфику и стратегические важные аспекты оцениваемого предприятия.

Исходя из сформулированной автором сущности устойчивого развития промышленного предприятия, интегральный показатель имеет вид, представленный на схеме.

Список литературы

1. Алексеенко Н.В. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий // Экономика и организация управления. 2012. № 2. С. 50–60.
2. Зингер О.А. Комплексная оценка устойчивого развития промышленного предприятия // Вестник ИНЖЭКОНА. 2010. № 2. С. 373–378.
3. Мельник Т.Е. Управление устойчивым развитием промышленных предприятий на основе использования эффективного комплексного показателя его оценки: Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Орёл: Орловский государственный технический университет. 2013. 236 с.
4. Сергуняев С.Н., Трубицков С.В. Формирование оценки устойчивого развития промышленного предприятия // Экономика и управление. 2011. № 2. С. 30–34.

FORMATION OF THE INTEGRATED INDICATOR FOR ASSESSMENT OF LEVEL OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NTERPRISE

E.P. Kozlova

Kozma Minin Nizhni Novgorod State Pedagogical University

This article discusses the need to optimize the number of indicators to evaluate sustainable development of the organization, identify the most important characteristic of the industry. It is proposed to implement by an integral indicator of sustainable development. Reviewed the existing integrated indicators and formed the author.

Keywords: sustainable development, industry, integral indicator, indicators, factors of production, factors.

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЛЕГКОВОЙ АВТОПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

И.И. Лысякова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Приведен обзор современного состояния легкового автопрома в России. Особое внимание уделено анализу экспортного потенциала. Показаны макроэкономические и системные причины экспортных неудач, а также рассмотрен ряд практических трудностей, тормозящих развитие экспорта. Обоснована необходимость поддержки и развития экспорта на государственном уровне, рассмотрены возможные для этого способы.

Ключевые слова: автопромышленность, экспорт, государственная поддержка, льготное кредитование, инновации.

При сохранении доминирующего положения минерально-сырьевой компоненты в товарной структуре российского экспорта, над нашей страной неизменно будет висеть дамоклов меч нестабильной конъюнктуры мировых сырьевых рынков.

Обвал мировых цен на нефть 2014–2016 гг. наглядно продемонстрировал, насколько сильно энергоносители в современном мире подвержены резким ценовым колебаниям. С фундаментальной точки зрения проблема для России заключается в том, что даже в случае фантастического в нынешних реалиях роста нефтяных котировок к привычным для 2011–2013 гг. значениям (около 100–110 $ за баррель марки Brent) и возвращения российской экономики в состояние видимого экономического благополучия, угроза очередного радикального ценового обрушения никуда не исчезнет. По крайней мере, эта угроза будет сохраняться до тех пор, пока мировые цены на нефть будут обусловлены динамикой рынка «бумажной нефти», то есть фьючерсными контрактами, не предполагающими поставок реальной нефти [1] и позволяющими манипулировать ценой на «черное золото».

Очевидным способом освобождения России от нефтяной зависимости и ухода от сырьевой специализации в мировом разделении труда является проведение экономической политики, ориентированной на модернизацию отраслей обрабатывающей промышленности, в первую очередь машиностроения. При этом автомобильная промышленность является крупнейшей отраслью машиностроения, а также в значительной степени детерминирует социально-экономические процессы. Развитие автомобилестроения оказывает существенное влияние на темп экономического роста и ВВП стран-производителей, а также стимулирует научно-технический прогресс, являясь движущей силой для развития инновационных технологий в целом ряде ключевых отраслей экономики (производства стали, алюминия, меди, свинца, синтетического и натурального каучука, нефтепродуктов, электроники, сферы услуг), обеспечивает устойчивый рост занятости населения.

При этом производство легковых автомобилей выступает наиважнейшим сегментом, который определяет ситуацию в автомобильной отрасли в целом. В частности, в России легковая промышленность занимает более 82% в структуре продаж автомобилей [2]. Кроме того, данный сектор является наиболее чувствительным по сравнению с рынком большегрузных автомобилей, меры экономического регулирования для которого не применяются в таком объеме.

Начиная с 2014 г. уровень производства новых легковых автомобилей в России начал снижаться быстрыми темпами. В 2014 г. производство упало на 13%, а в 2015 г. еще на 25% до 1,25 млн шт. против 1,97 млн шт. в 2012 г. При этом мировое автопроизводство снизилось крайне незначительно, в пределах 1%. Российские автозаводы начали активно применять практику «длительных каникул», стали сокращать количество рабочих смен. В 2016 г. ситуация стала только хуже. Например, на заводе Ford в Ленинградской области только за одно лето было три простоя [3]. А Ford во Всеволожске с лета 2014 г. уволил около 700 человек. На других автозаводах ситуация аналогична. Работники ОАО «АВТОВАЗ» были отправлены в трехнедельный корпоративный отпуск в конце июля 2016 г. Кроме того, компания с начала 2016 г. практикует четырехдневный график труда. По слегка варьирующимся оценкам экспертов, на сегодняшний день количество незадействованных в российском автопроме мощностей составляет около 60–65% [4]. Для сравнения – в кризис 2008–2009 гг. этот показатель составлял порядка 50% (см. рис. 1, [5]). То есть сегодня можно уверенно говорить о том, что на российских автозаводах сложилась критическая ситуация.

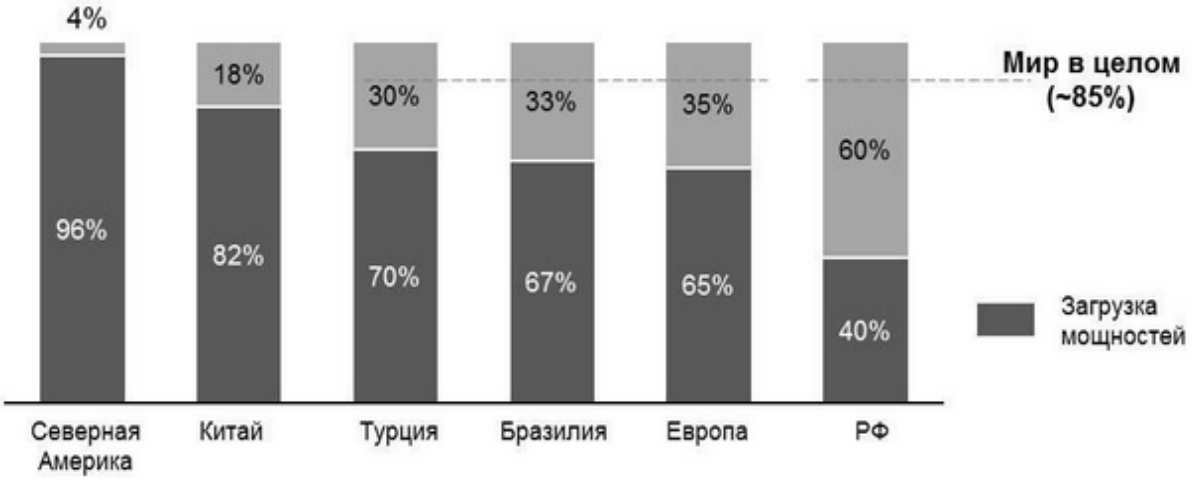


Рис. 1. Загрузка производственных мощностей по выпуску легковых автомобилей в 2015 г.

Первостепенная проблема, связанная со снижением объемов производства, заключается в недозагрузке имеющихся производственных мощностей, что в свою очередь напрямую влияет на эффективность производства и себестоимость выпускаемой продукции, а значит, и на ее конкурентоспособность.

Отдельно следует отметить, что для смягчения кризисных явлений в экономике Правительство РФ пошло на беспрецедентные меры государственной поддержки по стимуляции спроса на легковые автомобили. По оценкам экспертов агентства «Автостат» [4], благодаря государственным программам в 2015 г. (льготное автокредитование, льготный автолизинг, программа утилизации) удалось реализовать около 500 тыс. автомобилей, что составляет около трети от всех проданных новых машин за год! Таким образом, реализация программ государственной поддержки (одновременно со значительным снижением ключевой ставки Центробанка России) по сути спасла авторынок от коллапса и краха, хотя и не уберегла его от значительного падения.

На сегодняшний день видятся только два спасательных круга для медленно утопающего российского автопрома. Первый – это продолжение реализации государственных программ, стимулирующих к приобретению новых автомобилей. В начале 2016 г. премьер РФ Дмитрий Медведев подписал распоряжение о поддержке автопрома в текущем году в размере 50 млрд рублей против 43 млрд рублей, потраченных на аналогичные цели в 2015 г. [6]. Кроме того, в течение года предпринимались принципиально новые, нестандартные способы оживления потребительского спроса. Последний из них – это подписанное 23 августа премьером РФ распоряжение о внесении в Госдуму законопроекта, регламентирующего налоговые льготы на автомобили, произведенные после 1 января 2013 года. Разумеется, эксперты солидарны во мнении, что это только одна из мер и ее не стоит считать ключевой [7]. В целом, несмотря на все меры государственной поддержки, авторынок продолжает демонстрировать отрицательную динамику. По итогам первых семи месяцев 2016 г. продажи в массовом сегменте упали на 15,8%, а в премиальном – на 7,8% [4]. Наиболее вероятным прогнозом на 2016 г. на сегодняшний день видится снижение объемов рынка новых легковых автомобилей до 1,2–1,3 млн шт. И это будет минимальный уровень продаж за последние 15 лет.

Второй путь спасения автопрома – наращивание экспортного потенциала и его активная реализация. Поиск экспортных рынков сейчас очень актуален для автозаводов. Особенно после того, как в силу очевидных политических причин практически полностью приостановились поставки продукции на Украину. Все компании, у которых в нашей стране имеется производство и глубокая локализация, сегодня теоретически должны пытаться выйти на рынки, где есть перспектива. Это даст возможность диверсифицировать поставки, обеспечить более сбалансированную загрузку производства и заработать в валюте [4]. При этом, несмотря на очевидные преимущества для российских экспортеров, вытекающие из девальвации национальной валюты в период 2014–2015 гг., динамика экспортных продаж автомобилей в России в эти годы схожа с отрицательной динамикой продаж новых автомашин внутри страны (см. рис. 2). Данное обстоятельство является лучшим подтверждением факта неспособности российских автопроизводителей в рамках нынешних финансово-экономических и процессуально-правовых условий осуществить эффективный захват новых зарубежных рынков.

В чем же состоят причины, из-за которых автопроизводители так и не смогли в 2014–2015 гг. осуществить экспортную экспансию, несмотря на двукратную девальвацию рубля? Дело в том, что случившийся обвал курса рубля, казалось бы очень выгодный с точки зрения поставок за рубеж, по существу, имеет весьма ограниченный положительный эффект в силу прямой корреляции межу девальвацией наци-

ональной валюты и повышением цен на высокотехнологичные импортные автокомпоненты (находящиеся вне орбиты локализации) и поставляемую автозаводам продукцию металлургов и нефтехимических производств. Кроме того, девальвации сопутствовал резкий рост кредитных ставок, который свел к минимуму любые инвестиции в модернизацию производства.

Рис. 2. Динамика продаж новых легковых автомобилей за период 2009–2015 гг. на внутреннем рынке (а) и на экспорт (б)

Важно понимать, что как регресс автомобильного рынка России в целом, так и экспортные неудачи в частности связаны не только с нестабильностью макроэкономических показателей (снижение темпов роста экономики, рост инфляции, падение цен на нефть, отток инвестиционного капитала, снижение реальных доходов населения и индекса потребительской уверенности), но и имеют сугубо внутренние причины. Ключевых внутренних причин всего две.

1. Из-за пробелов в законодательстве о локализации и промышленной сборке для сотен тысяч ежегодно производимых сегодня в стране иномарок комплектующие ввозятся по программам импорта и по соответствующим импортным ценам, завязанным на обменный валютный курс. Эти деньги, идущие на оплату комплектующих, по сути, выводятся из страны. Речь идет о суммах порядка нескольких десятков миллиардов долларов в год.

Несмотря на то что ситуацию с промсборкой попытались исправить в 2011 г., ужесточив требования по объемам и уровню локализации, к ключевым переменам это в итоге так и не привело. Как отмечает [8] заместитель директора «АСМ-Холдинг» Ковригин А.С.: «Да, в результате у нас в стране появились новые заводы по выпуску двигателей для иномарок, но их производство ограничивается простой механической обработкой, тогда как все новейшие технологии так и остались у иностранцев». И это очень большая проблема.

Другая проблема состоит в том, что даже те российские заводы, которые инвестировали в инновационные технологии и перевооружение производства, и сумели наладить выпуск автокомпонент на уровне европейских стандартов, в итоге по-прежнему не могут достучаться не только до зарубежных автопроизводителей (включая работающих в России), но даже до вторичного рынка, поскольку для этого необходимо получить от производителя специальное разрешение, которое на практике никто не выдает.

2. Технологический уровень производимых в России автомобилей в целом вполне соответствует общемировым стандартам. Но с задержкой в 3–5 лет. Особенно сильное отставание наблюдается по уровню выброса вредных веществ и оснащению автомобилей современными высокотехнологичными микроэлектронными средствами.

С чем связано это отставание? Хорошо известно, что одним из критериев отнесения отрасли к числу высокотехнологичных является показатель наукоемкости (отношение отраслевых затрат на НИОКР к объему производства). Между тем затраты на НИОКР отечественных автопроизводителей автомобилей не превышают 0,7–1,0% от выручки против 3–7% в зарубежных компаниях. Это обстоятельство значительно снижает темп обновления модельного ряда, тормозит инновационное развитие и детерминирует неизменное технологическое отставание от западных конкурентов.

Причины столь низких удельных затрат на НИОКР отечественных автопроизводителей вполне очевидны и связаны с относительной дороговизной российских кредитов. Если для зарубежных автозаводов не составляет большого труда привлечь долгосрочный (сопоставимый со сроком проведения НИОКР и

окупаемости, полученных в результате его проведения результатов) кредит по ставкам 4–5%, то автопроизводители в России могут рассчитывать лишь на короткий или, в лучшем случае, среднесрочный займ по ставкам выше 12%. Как конкурировать в таких условиях?

Таковы, вкратце, внутренние системные причины экспортных неудач 2014–2015 гг. В 2016 г. помимо этих внутренних причин добавилось проблем с крупнейшим на сегодняшний день для России экспортным рынком – казахстанским. Введенные в Казахстане в начале года утилизационный и регистрационный сборы на ввозимые автомобили уже привели к тому, что российские автомодели значительно потеряли в конкурентоспособности.

Кроме перечисленных выше фундаментальных причин, присутствует целый ряд практических, оперативно-организационных трудностей, тормозящих развитие экспорта.

На практике нереально осуществить выход на новые рынки в сжатые сроки. Необходимо затратить финансы и время не только на разработку и анализ проектных решений, но и на построение дилерских сетей (там, где отсутствуют партнеры по дистрибуции, или там, где не получается договориться с ними на выгодных условиях), отладку логистических путей (трудоемкость построения которых достаточно велика [9]) и маркетинговое продвижение продуктов на зарубежные рынки. Кроме того, немаловажное значение имеет адаптация продуктов к новым локальным условиям, включая длительные и нередко дорогостоящие процедуры сертификации по зарубежным стандартам.

В целях более детального изучения вопроса об экспортном потенциале российского автопрома, рассмотрим соответствующие возможности у наиболее крупного автоэкспортера – ОАО «АВТОВАЗ». В XXI веке с точки зрения экспорта для компании самым успешным был период 2005–2008 гг., когда в зарубежные страны поставлялось в среднем по 125 тыс. машин. В кризисном 2009 г. уровень экспортных продаж упал почти втрое и восстановился лишь к 2013 г., после чего начал вновь стремительно снижаться из-за нового кризиса в российской экономике.

Согласно [10] география поставок автомобилей и сборочных комплектов АвтоВАЗа охватывает почти все регионы мира – СНГ и Европу, Африку, Ближний Восток, Латинскую Америку. Однако основными рынками сбыта по-прежнему являются страны СНГ (92,3%). До начала социально-политического кризиса на Украине, ее рынок среди стран СНГ был самым емким; туда поставлялись как готовые автомобили, так и машинокомплекты. Сегодня лидирующими рынками сбыта являются Казахстан (50,2%), Азербайджан (16,5%) и Беларусь (8,3%). В целом, национальные валюты стран СНГ не претерпели в 2014–2016 гг. столь сильного обрушения, как рубль в России, – поэтому конкурировать в этих государствах стало проще.

Также важно отметить, что, несмотря на низкую удельную долю в структуре экспортных продаж, хорошую положительную динамику в 2015 г. показали рынки Германии (+238,2%) и Египта (+109,4%), где было продано соответственно 1 515 и 2 128 автомобилей (всего в 2015 г. на экспорт было отгружено 28 461 автомобиль LADA). Наиболее перспективным рынком на сегодняшний момент представляется Вьетнам, благодаря заключенному в 2015 г. соглашению между Вьетнамом и ЕАЭС о создании зоны свободной торговли, подразумевающей снижение ввозных пошлин на легковые автомобили. Данное соглашение было ратифицировано Президентом России Владимиром Путиным сравнительно недавно, 2 мая 2016 года. При удачном стечении обстоятельств, Вьетнам может стать для российского авторынка мостом на азиатские рынки.

В 2015–2016 гг. АвтоВАЗ предпринял попытки активного проникновения на рынки Италии и Германии, а также в некоторые страны Ближнего Востока. Вице-президент по маркетингу АвтоВАЗа Денис Петрунин неоднократно высказывал убежденность в конкурентоспособности новых моделей Vesta и XRAY [11]. Более того, Lada Vesta уже подтвердила свой высокий экспортный потенциал на акции АвтоВАЗа во Франкфурте [12]. Этот автомобиль был выставлен в торговом центре города с замаскированными логотипами и названием. Посетители, не зная истинного происхождения модели, оценили ее экстерьер весьма высоко. Самым ярким и красноречивым комплиментом для Весты стало определение «Красавица!». Получается, что потенциальный интерес у иностранцев к продукции российского автопрома все-таки есть. И все что нужно для успеха – наладить эффективный механизм сбыта, сумев настолько минимизировать сопутствующие экспорту издержки, чтобы удержать отпускные цены в конкурентном диапазоне. Основными конкурентами российского автопрома сегодня являются недорогие модели из Индии, Китая и Кореи, которые также осуществляют активную экспансию на новые рынки.

Сами участники рынка сегодня расходятся во мнениях о перспективности экспорта автомобилей из России. Например, руководитель аналитического департамента AMarkets представляет задачу наращивания экспортных продаж «скорее лозунгом, чем реальностью» [13], ссылаясь на грамотную агрессивную маркетинговую политику конкурентов и уже отлаженную у них логистику. Основная же трудность заключается в том, что, несмотря на стремительную девальвацию рубля, сборка автомобилей в России до сих пор не стала существенно дешевле, чем в Азии.

Вполне очевидно, что перелом этой проблемной ситуации возможен только благодаря целенаправленным и законодательно легитимизованным усилиям со стороны государства. Необходимо стимулировать экспорт. Еще в апреле 2015 г. Минэкономразвития России был подготовлен проект Федерального закона «О поддержке экспорта», который был разработан с целью закрепления комплексного подхода к государственной поддержке экспортеров. Этот законопроект не принят до сих пор. Впрочем, ряд содержащихся в нем новелл в итоге был взят Правительством на вооружение. В апреле 2016 г. Минпромторг озвучил следующие планы [14]:

«Государство будет компенсировать до 100% расходов по доведению продукции автопрома (автомобилей, комплектующих) до международных стандартов. Всего на эти цели выделено 3,3 млрд руб.». Однако соответствующее постановление Правительства на настоящее время также еще не принято.

Кроме перечисленных выше мер, прорабатывается вопрос об устранении заградительных импортных пошлин на целевых рынках (сейчас их размер доходит до 74%). Разумеется, все указанные меры поддержки экспорта, в случае их реализации, должны дать положительный эффект, пусть и в отдаленной перспективе. Среди прочих прямых финансовых мер господдержки, по мнению автора, необходимо рассмотреть вопрос о льготном страховании экспортных инвестиций от предпринимательских и политических рисков. Думается, что этот шаг стимулировал бы к попыткам завоевания новых рынков многих автопроизводителей из числа тех, которые сейчас колеблются и не решаются рискнуть своими финансами из-за непредсказуемости геополитической ситуации.

Помимо этого, немаловажно на уровне государства разработать и претворить в жизнь комплекс мер нефинансовой поддержки экспортеров. Прежде всего это касается поддержки выставочной деятельности и рекламно-информационных мероприятий за рубежом. Также необходима квалифицированная консультационно-юридическая поддержка сертификации автотоваров на зарубежных рынках.

Так или иначе, опыт целого ряда стран, столкнувшихся раньше России с падением продаж отечественной автопродукции на внутреннем рынке, свидетельствует, что эту проблему вполне успешно можно решить через наращивание экспортных отгрузок. Особенно показателен в этом контексте пример Румынии, которая экспортирует около 90% производимых в ней автомобилей.

Выводы

1. В последние три года отечественный авторынок показывает отрицательную динамику практически по всем ключевым показателям, включая уровень продаж и производства. Сильнейшее падение рынка имело место в 2015 г. На сегодняшний день российская автопромышленность находится в критическом состоянии. Рекордно низкая загрузка производственных мощностей уже привела к тому, что производство большинства автокомпонентов и многих автомоделей балансирует на грани рентабельности и в ближайшем будущем может прекратить свое существование.

2. Катастрофического обвала авторынка в 2015 г. и первом полугодии 2016 г. удалось избежать благодаря программам господдержки автопрома и постепенного снижения ключевой ставки ЦБ России, что положительно сказалось на доступности кредитования.

3. Кризисные явления отечественного авторынка вызваны целым рядом причин: как макроэкономических, так и внутренних, преодолеть которые самостоятельно автопроизводители не в силах.

4. Помимо государственных программ, стимулирующих население к приобретению новых автомобилей на внутреннем рынке, существенную поддержку российскому автопрому может оказать только развитие экспорта.

5. Девальвация национальной валюты повышает возможности по наращиванию экспортных объемов. Однако до настоящего времени в автопроме эти возможности остаются нереализованными. Несмотря на усилия автопроизводителей – динамика экспортных продаж в 2014–2015 гг. была отрицательна и сопоставима с динамикой продаж на внутреннем рынке. В среднесрочной перспективе развитие экспорта автомобилей в России представляется невозможным без помощи со стороны государства.

6. Тактические меры государственной поддержки экспорта должны включать в себя не только легкодоступную консультационно-правовую поддержку экспортеров, но и прямое целевое субсидирование – например, в части компенсации доли логистических затрат и/или затрат на омологацию и адаптацию к техническим и регламентным требованиям зарубежных рынков. Кроме того, для автопроизводителей хорошим стимулом решиться на экспортную экспансию могло бы стать льготное (на основе господдержки) страхование экспортных инвестиций от предпринимательских и политических рисков.

7. Стратегическая помощь отечественным автопроизводителям со стороны государства должна быть направлена на принципиальное повышение их конкурентоспособности, которое базируется на научно-технологическом превосходстве производимого продукта. Сравнительно низкие удельные (по отношению к выручке) затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы российских автопроизводителей, обусловленные невозможностью привлечения кредитов на условиях, сопоставимых с

зарубежными конкурентами, не оставляют шанса преуспеть в конкурентной борьбе в долгосрочной перспективе.

8. Отдельное внимание следует уделить устранению существенных пробелов в законодательстве о локализации, которое на сегодняшний день позволяет иностранным компаниям, имеющим автозаводы в России, ограничивать свою деятельность простой механической обработкой и так называемой «отверточной сборкой», оставляя за рубежом наиболее наукоемкие и высокотехнологичные составляющие производства новых автомоделей. При этом данные комплектующие и автокомпоненты ввозятся по импортным ценам, зависящим от обменного валютного курса, что значительно нивелирует положительные для экспорта эффекты, обусловленные ослаблением рубля.

9. Дальнейшее развитие российского автомобильного рынка будет напрямую зависеть от макроэкономической конъюнктуры, мер государственной поддержки, а также эффективности стратегий, реализуемых ключевыми игроками рынка.

10. Для поддержки российского автопрома, включая экспорт и смежные области, представляется целесообразным разработать и утвердить на уровне Правительства комплексную программу развития автомобильной промышленности России.

Список литературы

1. The New Cartel Running The Oil Sector [Электронный ресурс]. URL: http://oilprice.com/Energy/Crude-Oil/The-New-Cartel-Running-The-Oil-Sector.html (дата обращения: 31.08.2016).
2. Автомобильный рынок России: результаты 2014 года и перспективы развития / Обзор PWC, 2015.
3. Простой российских автозаводов: сколько можно «отдыхать»? [Электронный ресурс]. URL: https://www.bfm.ru/news/327970 (дата обращения: 31.08.2016).
4. Аналитическое агентство «Автостат» [Электронный ресурс]. URL: http://www.autostat.ru (дата обращения: 31.08.2016).
5. Российский автопром: экспорт или смерть! [Электронный ресурс]. URL: http://st-kt.ru/articles/rossiiskii-avtoprom-eksport-ili-smert (дата обращения: 31.08.2016).
6. Медведев подписал распоряжение о господдержке автопрома в 2016 году [Электронный ресурс]. URL: http://www.interfax.ru/business/491052 (дата обращения: 31.08.2016).
7. Власти стимулируют спрос на отечественные автомобили [Электронный ресурс]. URL: http://www.newizv.ru/economics/2016-08-23/245379-vlasti-stimulirujut-spros-na-otechestvennye-avtomobili.html (дата обращения: 31.08.2016).
8. Виртуальный автопром. Кто виноват и что делать? [Электронный ресурс]. URL: http://st-kt.ru/articles/virtualnyi-avtoprom-kto-vinovat-i-chto-delat (дата обращения: 31.08.2016).
9. Лукинский В.С. Модели и методы теории логистики [Текст] / В. С. Лукинский. – СПб.: Питер Пресс, 2008. 447 с.
10. Годовой отчет ОАО «АВТОВАЗ» за 2015 год.
11. АВТОВАЗ начнет экспорт Lada Vesta и XRAY в начале 2016 года [Электронный ресурс]. URL: https://jenkers.com/ru#!t=8090032 (дата обращения: 31.08.2016).
12. Lada Vesta «взорвала» Франкфурт [Электронный ресурс]. URL: http://www.kolesa.ru/news/lada-vesta-vzorvala-frankfurt-2015-09-06 (дата обращения: 31.08.2016).
13. Lada хочет вся Европа [Электронный ресурс]. URL: https://www.gazeta.ru/auto/2016/03/18_a_8130347.shtml (дата обращения: 31.08.2016).
14. Бюджет профинансирует экспорт российских автомобилей наполовину [Электронный ресурс]. URL: https://www.vedomosti.ru/auto/articles/2016/04/25/638897-byudzhet-profinansiruet-eksport-rossiiskih-avtomobilei-napolovinu (дата обращения: 31.08.2016).

THE EXPORT POTENTIAL OF THE PASSENGER AUTOMOBILE INDUSTRY IN RUSSIA: REALITIES AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

I.I. Lysyakova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

This article considers the current state of the passenger car industry in Russia and focuses on the export capacity. The text shows the macroeconomic and systemic causes of the export failures, also shows the set of practical challenges, which hindered the export expansion. In the conclusion author substantiates the necessity to support of the export development at the governmental level, describes the possible ways to support and analyses its effectiveness.

Keywords: auto industry, export, governmental support, soft lending, innovation.

СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

А.Н. Мамкин

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Раскрываются ключевые проблемы организации и производства судебно-бухгалтерской экспертизы. Представлен анализ судебной, следственной и экспертной практики. Определяются направления совершенствования методического обеспечения рассматриваемой области судебной экспертизы.

Ключевые слова: судебно-бухгалтерская экспертиза, экономико-криминалистические знания, предмет экспертизы, объекты экспертизы, задачи экспертного исследования.

Характеризуя современное состояние деятельности по организации и производству судебно-бухгалтерской экспертизы, следует отметить два существенных момента. С одной стороны, данная форма использования специальных экономико-криминалистических знаний зачастую является ключевым способом формирования доказательственной информации, без которой невозможно воссоздать целостную следовую картину события преступления. Именно поэтому заключение эксперта-бухгалтера занимает «особое» место среди прочих материалов уголовных дел. С другой стороны, в последнее время наблюдается явная переоценка значимости такой экспертизы со стороны органов расследования и судов. Бухгалтерская экспертиза назначается без каких-либо на то фактических оснований, что приводит к снижению качества работы эксперта, превращению его заключения в своеобразную «отписку», всего лишь имитирующую соответствующий источник доказательства. Сложившуюся ситуацию отчасти можно описать словами выдающегося русского ученого В.К. Случевского, который еще в начале прошлого столетия писал: «Нередко можно встретить случаи, когда судебный следователь, вынужденный… приступить к производству предварительного следствия, затрудняется установить те факты по делу, наличностью которых обусловливается постановка вопросов, предлагаемых на заключение экспертов по бухгалтерской экспертизе… Благодаря этому создается такой порядок вещей, при котором далеко не в надлежащей мере охраняется процессуальная роль этих экспертов… Можно встретиться на практике с случаями, когда не судебный следователь указывает эксперту… пределы тех вопросов, по которым требуется его заключение, а наоборот – судебный следователь ожидает от эксперта указаний на то, по какому именно… вопросу и по каким фактическим признакам надлежит судебному следователю формулировать предлагаемый эксперту вопрос» [1, с. 11–12]. Спустя столетие, мы вновь вынуждены констатировать то же самое. Уровень взаимодействия следователей и экспертов в рамках организации и производства судебно-бухгалтерской экспертизы находится на очень низком уровне. Следователи достаточно слабо представляют возможности данной формы использования специальных экономических знаний. Эксперты, в свою очередь, значительно сужают пределы своей компетенции, ограничивают ее отраслевыми экономическими знаниями, пригодными по большей части лишь для «расшифровки» содержания учетных данных и определения «правильности» сделанных бухгалтерских записей с точки зрения установленной методологии. Теоретические положения и практические рекомендации такой прикладной науки, как судебная бухгалтерия, больше не применяются в рассматриваемой экспертной практике. Хотя известно, что именно в этой области знания изучаются закономерности формирования учетной информации о событии преступления или иного правонарушения и на основе познания таких закономерностей разрабатываются практические рекомендации по исследованию материалов бухгалтерского учета.

Существующий порядок вещей привел, в свою очередь, к появлению лженаучных представлений о содержании ключевых понятий теории судебно-бухгалтерской экспертизы, таких как: предмет, объекты и задачи судебно-бухгалтерской экспертизы.

1. Определяя предмет судебно-бухгалтерской экспертизы, многие теоретики и практики используют устоявшиеся терминологические конструкции, которые приблизительно сводятся к «хозяйственной деятельности» или «хозяйственным операциям, нашедшим отражение в материалах бухгалтерского учета и ставшим объектами расследования и судебного рассмотрения». Естественно, что такой подход приводит к сужению пределов научной компетенции эксперта, о чем говорилось ранее. Между тем предмет любой экспертизы должен находиться в пределах предмета доказывания по делу.

Среди обстоятельств, подлежащих доказыванию, которые могут быть установлены в том числе и через производство судебно-бухгалтерской экспертизы, уголовно-процессуальный закон (статья 73 УПК РФ) [2] выделяет событие преступления (время, место, способ и другие обстоятельства совершения пре-

ступления); характер и размер вреда, причиненного преступлением; обстоятельства, способствовавшие совершению преступления. Как видно, в этот «перечень» не входит хозяйственная или учетная деятельность. Вместе с тем преступники используют ее для придания видимости законности избранному способу своих действий. С этой целью они вносят в материалы бухгалтерского учета недостоверные данные, направленные на маскировку причиненного ущерба. Как раз именно такие действия преступников должны устанавливаться экспертом-бухгалтером посредством производства исследования учетной документации. С другой стороны, известны случаи, когда качество организации бухгалтерского учета в конкретном хозяйствующем субъекте оказывает влияние на выбор определенного способа совершения преступления. Отсюда предметная область судебно-бухгалтерской экспертизы распространяется также на установление недостатков системы учета через исследование состояния ее защитных функций.

Таким образом, предмет судебно-бухгалтерской экспертизы образуют:

- адекватность отражения хозяйственной деятельности в материалах бухгалтерского учета;
- документальная обоснованность размера материального ущерба;
- состояние защитных функций бухгалтерского учета, нейтрализация которых приводит к возникновению причин и условий неадекватного отражения фактов хозяйственной жизни в материалах бухгалтерского учета.

2. Предмет судебно-бухгалтерской экспертизы познается на основе исследования специфических объектов. К их числу традиционно относят сведения, содержащиеся в материалах бухгалтерского учета (основные объекты), и сведения, содержащиеся в иных материалах уголовного (гражданского) дела (факультативные объекты). Между тем многие исследователи, а вслед за ними и практики забывают о том, что судебно-бухгалтерская экспертиза относится к категории экспертиз вещественных доказательств. Данное обстоятельство заставляет пересмотреть существующий подход. Представляется важным уточнить представленную классификацию и разделить все объекты судебно-бухгалтерской экспертизы на следующие виды:

- сведения, содержащиеся в материалах учетной документация (первичные документы, учетные регистры, материалы инвентаризации, бухгалтерская отчетность), признанные в установленном порядке вещественными доказательствами (основной объект);
- сведения, содержащиеся в материалах учетной документации, не признанные в качестве вещественных доказательств (дополнительный объект);
- сведения, содержащиеся в иных материалах дела, включая акты выездных проверок, аудиторские заключения, заключения экспертов других специальностей, протоколы следственных действий и проч. (факультативный объект).

Последние два вида объектов с позиции уголовно-процессуального права должны рассматриваться в качестве «иных документов».

Если переложить данную классификацию на современную экспертную практику, то мы сможем увидеть интересное явление – эксперты исследуют только дополнительные и, в редких случаях, факультативные объекты. Основная причина такого подхода кроется в следственной практике. Следователи все учетные документы, полученные процессуальным путем, приобщают в качестве вещественных доказательств. На этапе следственного осмотра не проводится первичная систематизация потенциальных объектов судебно-бухгалтерской экспертизы; не привлекаются для этих целей и специалисты. В результате уголовные дела «перегружаются» часто ненужными источниками доказательств, которые впоследствии передаются на исследование эксперту.

Складывается впечатление, что субъекты следственной деятельности не понимают различий между документами – вещественными доказательствами и иными документами. Между тем в теории уголовно-процессуального права такое разграничение давно уже проведено: считается, что иной документ «удостоверяет описанные в нем факты [3, с. 458]», подтверждает что-либо своим содержанием, тогда как вещественное доказательство – документ подтверждает это «своей формой, внешним видом, местом и обстоятельствами обнаружения» [4, с. 188].

В связи со сказанным возникает вопрос: можно ли исследовать документ, который изначально содержит проверенную информацию о том или ином событии? Ответ на данный вопрос можно получить на основе краткого анализа структуры и содержания экспертной методики. Как известно, они определяются на основе универсального подхода, содержащегося в теории судебной экспертизы. Так, среди прочего выделяются этапы раздельного и сравнительного исследования объектов. На этапе раздельного исследования устанавливаются признаки объекта в виде всевозможных несоответствий (или соответствий). При сравнительном исследовании обнаруженные диагностические признаки сопоставляются с моделью исследуемого события, на основе чего эксперт формулирует выводы по поставленным вопросам. Раздельное исследование объектов, содержащих достоверную информацию, возможно. Их соответствие реально совершенным операциям может быть обоснованно поставлено следствием или судом под сомнение. На основании уста-

новления факта отсутствия диагностических признаков по данному объекту эксперт в рамках сравнительного исследования придет к выводу об отсутствии соответствия с определенной моделью исследуемого события.

Сказанное можно проиллюстрировать на следующем примере. В ходе проведения документальной ревизии в одной оптовой организации ревизор заподозрил заведующего складом в подделке в накладной подписи представителя магазина, принявшего по ней товар. По данному факту впоследствии было возбуждено уголовное дело ввиду причинения материального ущерба, выразившегося в недостаче товара, указанного в указанном документе. Материально ответственное лицо признало факт подделки подписи, но настаивало на том, что указанные в накладной сведения соответствуют действительности. На этом основании сторона защиты заявила ходатайство о назначении судебно-бухгалтерской экспертизы.

Эксперт в ходе проведения раздельного исследования применил метод контрольного сличения остатков по документам оптовой организации и магазина, который получил по сомнительному документу товар. В результате в магазине было установлено наличие товара, поступление которого не подтверждается первичными документами (излишки). Причем ассортимент данного товара полностью соответствовал содержанию исследуемого объекта. Таким образом, с помощью экспертизы была доказана товарность документа и на основании этого уголовное преследование в отношении материально-ответственного лица было прекращено.

В рассмотренном примере достоверный документ был признан вещественным доказательством ввиду сомнительности его содержания, и именно поэтому возникло основание для назначения экспертизы. С другой стороны, грубой ошибкой будет являться постановка экспертных задач по документам, действительность которых следователем не ставится под сомнение. Подобное заблуждение можно часто заметить в научно-практической литературе. В частности, утверждается, что эксперт-бухгалтер в ходе исследования документов должен определить всего лишь экономическое содержание «хозяйственных операций, имущества и обязательств, сведения о которых содержатся в представленных материалах [5, с. 456]», при этом предполагается, что представленные в документах сведения являются достоверными. Наблюдается грубое непонимание взаимосвязи между содержанием экспертной методики и процессом исследования, выступающим в качестве средства установления скрытых свойств объектов. Если эксперт в своем заключении сообщит о содержании хозяйственной операции, то он выполнит лишь функцию своеобразного «переводчика». Никакого нового знания в результате такой экспертизы не появится. Более того, эксперт просто не сможет провести исследование таких объектов, поскольку нет необходимости выделять указанные выше диагностические признаки и впоследствии их сопоставлять с моделью исследуемого события, а как известно, в соответствии со ст. 80 УПК РФ наличие исследования является важнейшим признаком, по которому заключение эксперта отличается от заключения специалиста.

Если возникают проблемы с пониманием содержания такого документа, то в этом случае можно привлечь специалиста, который «переведет» содержание последнего с «бухгалтерского на русский», выразив при этом в соответствии с ч. 3 ст. 80 УПК РФ свое авторитетное суждение на основе специальных экономических (не экономико-криминалистических) знаний.

Особенно ярко различия исследований вещественных доказательств в иных документах наблюдаются при производстве судебно-бухгалтерских экспертиз учетных записей. То есть выделяются две ситуации. Для первой характерно полное соответствие учетных записей содержанию сохранившихся (или имевшихся на момент составления записей) первичных бухгалтерских документов. Вторая ситуация характеризуется разрывом между содержанием первичных документов и записями в аналитическом учете.

Доброкачественные (основанные на первичных документах) данные аналитического учета используются при установлении признаков вымышленной или не полностью отраженной в первичной учетной документации хозяйственной деятельности; периода образования недостачи ценностей в условиях нарушения правил проведения инвентаризации; сомнительных первичных документов, ранее не подвергавшихся ревизионной проверке; признаков подлога в сохранившихся (либо уничтоженных) первичных документах и в материалах инвентаризаций.

В свою очередь, необоснованные, то есть не подтвержденные содержанием первичных документов записи в синтетических и аналитических счетах, подвергаются исследованию при возникновении сомнений относительно выводов ревизора о документальной необоснованности конкретных записей в счетах бухгалтерского учета, а также при установлении механизма возникновения учетных несоответствий.

3. Непонимание сущности предмета и объектов судебно-бухгалтерской экспертизы приводит, в свою очередь, к допущению грубых ошибок при формулировании экспертных задач. Анализ содержания заключений экспертов позволяет сделать вывод, что такие задачи носят в основном справочный или ревизионный характер, выходящий за пределы научной и процессуальной компетенции сведущего лица. Например, в одном из таких заключений эксперту предлагалось ответить на следующие вопросы:

1. Перечислялись ли с расчетного счета ОАО «А» в международном филиале банка «Б», расположенного на Кипре, денежные средства в размере 10 миллионов рублей на расчетные счета ООО «Г», ООО «Д», ООО «Е» в период с 28 по 30 мая 20хх года, открытые в коммерческом банке «Ж»?

2. Зачислены ли в период с 28 по 30 мая 20хх г. указанные 10 миллионов рублей на расчетные счета ООО «Г», ООО «Д», ООО «Е», открытые в коммерческом банке «Ж»? Какова величина зачисленных сумм?

Разрешение указанных вопросов предполагает осуществление экспертом ревизионных действий по проверке документальных данных. На это указывает, в частности, тот факт, что в задачах не обозначаются конкретные объекты экспертизы: следователь просит сведущее лицо проанализировать хозяйственную операцию по неопределенному кругу объектов. Само по себе это является нонсенсом для экспертной практики. Задачи необходимым образом должны быть сосредоточены вокруг определенного объекта экспертизы с тем, чтобы обосновывалась необходимость его исследования.

Нетрудно заметить, что в рассматриваемой ситуации исследование объектов вообще не требуется: эксперту не нужно устанавливать диагностические признаки и «сверять» их с моделью взаимосвязанных несоответствий, характеризующих конкретный механизм внесения тех или иных записей. По поставленным вопросам можно сформулировать лишь определенное суждение, которое, безусловно, может иметь значение для дела, однако не в виде заключения эксперта.

Кроме того, в подобной ситуации судебная экспертиза может быть заменена производством иных следственных действий, например допросом представителей банка относительно рассматриваемого факта, что представляется более эффективным средством подтверждения содержания документов.

Встречаются случаи выхода эксперта-бухгалтера за пределы своей процессуальной компетенции, связанные с производством ревизионных действий по восстановлению записей в бухгалтерском учете. Так, в одном заключении эксперт произвел расчет заработной платы на основании трудового контракта, правил проведения соответствующих начислений и удержаний за определенный период, затем сопоставил полученный результат с данными бухгалтерского учета. Естественно, исследование в данном случае не проводилось, и сама экспертиза также, как и в прошлом случае, могла быть заменена допросом бухгалтера относительно содержания спорных записей по начислению заработной платы.

Метод восстановления учетных записей может применяться экспертом-бухгалтером выборочно, с обоснованием в заключении невозможности формулирования выводов без проведения документальной проверки (ревизии), в рамках которой в полном уже объеме учетные регистры будут приведены в полное соответствие с содержанием связанных с ними первичных документов.

Какие задачи могут разрешать эксперты-бухгалтеры, не выходя за пределы свей компетенции? На этот вопрос нет однозначного ответа, поскольку подобных задач может быть неисчислимое множество. Вместе с тем можно выделить универсальные случаи, требующие специализированного исследования. К ним относятся:

- установление фактов отражения в бухгалтерском учете вымышленных, искаженных или неполных сведений о конкретных хозяйственных операциях;
- формулирование экспертом научно обоснованного мнения о реальных характеристиках отдельных, ставших объектом расследования фактах (явлениях, сторонах) хозяйственной деятельности организации;
- определение механизма влияния необоснованных учетных операций на правильность отражения хозяйственной деятельности и ее результатов в системе бухгалтерской информации;
- установление на основе документальных данных сведений о конкретных исполнителях, ответственных за ненадлежащее выполнение учетных операций;
- определение методических просчетов ревизоров, не позволивших им своевременно вскрыть несоответствия между учетными данными и реальным содержанием отраженных в них хозяйственных операций.

Указанные в статье проблемы носят системный характер. Они непосредственным образом оказывают негативное влияние на результаты производства уголовных, гражданских и арбитражных дел. При этом безусловное негласное признание «верховенства» как заключения эксперта-бухгалтера, так и абсолютной непорочности его компетенции приводит к появлению «самодеятельности» в рассматриваемой сфере.

В этих условиях назрела необходимость в проведении стандартизации судебно-бухгалтерской экспертной деятельности, которая должна затрагивать как организационные, так и методические ее аспекты. Представляется, что подобного рода деятельность должна осуществляться научно-практическими коллективами, объединяющими представителей судебно-бухгалтерской науки, экономистов, опытных практикующих юристов из числа судей, следователей, сотрудников прокуратуры, адвокатов.

Стандарты-методики должны определять четкие параметры предмета судебно-бухгалтерской экспертизы, систему методов исследования учетно-экономической и судебно-бухгалтерской информации; формулировать требования к объектам и задачам такого исследования. Кроме всего прочего, должны быть сформированы типовые методики разрешения отдельных экспертных задач, носящих универсальный характер.

Список литературы

1. Иванов С.Ф. Бухгалтерская экспертиза в судебном процессе. – СПб., 1913. С. 11–12.
2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 г. № 174-ФЗ (ред. от 01.05.2016) // Ведомости Федерального Собрания РФ, 01.01.2002. № 1. Ст. 1.
3. Строгович М.С. Курс советского уголовного процесса. Т. 1. – М.: Наука, 1968. С. 458.
4. Чельцов М.А. Советский уголовный процесс. – М.: Госюриздат, 1951. С. 188.
5. Образцы заключений экспертов: Практическое пособие. – М.: Изд-во ЭКЦ МВД России, 2005. С. 456.

JUDICIAL AND ACCOUNTING EXAMINATION: CURRENT STATE AND PROBLEMS

A.N. Mamkin

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

Article opens key problems of the organization and production of judicial and accounting examination. In her the analysis of judicial, investigative and expert practice is submitted. Is defined the directions of improvement of methodical providing the considered area of judicial examination.

Keywords: judicial and accounting examination, economical and criminalistic knowledge, examination subject, objects of examination, problem of an expert research.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ УЧЕТНЫХ ЦЕН МАТЕРИАЛОВ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

И.Е. Мизиковский

Нижегородский государственный университета им. Н.И. Лобачевского,

Рассматривается использование управленческого контроля учетных цен материалов в качестве средства экономической безопасности организации, условия снижения рисков, повышения ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: учетные цены, материалы, промышленное предприятие, экономическая безопасность, управленческий контроль.

Сложность макроэкономических процессов, напрямую или косвенно влияющих на хозяйственную среду предприятия, предполагает формирование эффективных мер , препятствующих дестабилизации его деловой активности, снижению уровня значений ее ключевых финансово-хозяйственных показателей. Одним из таких показателей является состояние уровня учетных цен материалов, по которым они приходуются и учитываются в аналитическом и синтетическом бухгалтерском учете организации. Актуальность усиления и наращивания приемов, способов и форм контрольно-учетной работы по формированию стоимости материалов, поступающих в организацию, подтверждается выявленной автором на ряде нижегородских промышленных предприятий устойчивой тенденцией экономически неоправданного повышения удельного веса материальных затрат в себестоимости продукции (работ, услуг) .

Этот факт, в свою очередь, при условии стабильно фиксированных отпускных цен, заметно снижает объем финансовых результатов, создает дополнительную стоимостную нагрузку на потребителя, ослабляет рыночные позиции экономического субъекта и, тем самым, формирует существенную угрозу его экономической безопасности. Согласно [2], «необходимыми предпосылками действенного контроля за сохранностью запасов… является установление порядка формирования учетных цен на запасы и порядка их пересмотра». Учетные цены материалов устанавливаются предприятием на заранее определенный календарный (отчетный) период деловой активности и являются результатом процесса внутреннего ценообразования. Концептуально ценообразование поступающих в организацию материалов представляет собой сложный процесс формирования учетной цены с учетом достаточно большого набора экономических факторов, в числе которых:

- цены их приобретения (без учета налога на добавленную стоимость),
- наценки (надбавки), комиссионные вознаграждения,
- стоимость услуг товарных бирж, транспортно-логистических центров, торговых, посреднических организаций и т.д., включая брокерские услуги,
- стоимость таможенных пошлин,
- плата за транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые сторонними организациями,
- затраты, связанные с доставкой (включая погрузочно-разгрузочные работы) материальных ресурсов транспортом и персоналом предприятия;
- затраты на приобретение тары и упаковки, полученных от поставщиков материальных ресурсов, за вычетом стоимости этой тары по цене ее возможного использования в тех случаях, когда цены на них установлены особо сверх цены на эти ресурсы [5].

Применительно к проблеме формирования учетных цен материалов, рассматриваемый процесс также имеет достаточно сложно структурированный характер, воплощаемый на практике путем альтернативного использования одной из следующих диалектически взаимосвязанных моделей [2], рис.

Первая из них основана на применении договорных цен, предусматривающая учет остальных затрат, входящих в фактическую себестоимость материалов, в составе транспортно-заготовительных расходов. Вторая модель предполагает оприходование материалов по среднерыночным ценам прошлых периодов, при этом отклонения между фактической себестоимостью материалов текущего месяца и их учетной ценой учитываются в составе транспортно-заготовительных расходов (ТЗР). Третья модель предполагает использование планово-расчетных цен, которые разрабатываются и утверждаются организацией применительно к уровню фактической себестоимости соответствующих материалов и предназначены для использования внутри организации. В этом случае предусматривается, в том числе, использование усредненных цен группы материальных ресурсов, отклонение от которых фактической себестоимости материалов спи-

сывается на стоимость ТЗР. Необходимо отметить, что применение такого инструмента, как средняя цена группы, не предполагает отмену ведения оперативно-складского учета материалов в разрезе присвоенных номенклатурных номеров на одной карточке .

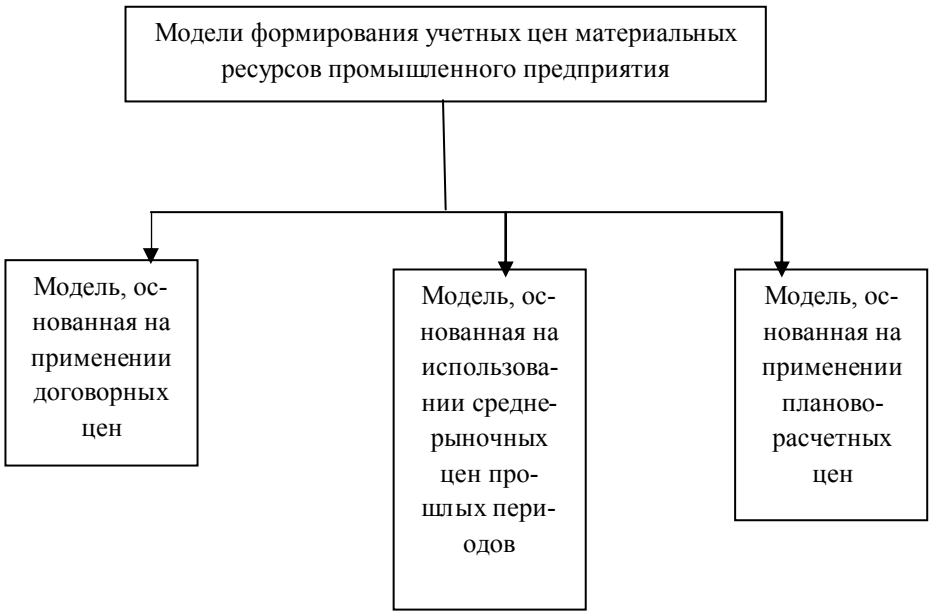


Рис. Модели формирования расчетных цен материальных ресурсов промышленного предприятия

Не требуется доказательств существенности влияния учетных цен материалов на себестоимость выпускаемой продукции и финансовые результаты экономической деятельности промышленного предприятия, которые, в свою очередь, входят в число определяющих факторов поддержания его экономической безопасности. Уровень учетных цен во многом определяет степень надежности защиты экономически важных и юридически обоснованных бизнес-интересов предприятия, что, по определению, позволяет позиционировать его в качестве одного из ключевых объектов экономической безопасности организации [7].

В качестве такого инструмента нам представляется продуктивным управленческий контроль, эффективно применяемый также в системе управленческого учета обычной деятельности предприятия, что подчеркивает его универсальный и высокорезультативный характер. Концептуально реализация данного инструмента, основанная на перманентном наблюдении за состоянием обычной деятельности со стороны утвержденного руководством предприятия центра ответственности, предполагает:

- своевременное выявление и документирование вносимых изменений количественных параметров запланированных показателей обычной деятельности и возникающих отклонений от них;
- прогнозирование рисков возникновения негативных отклонений;
- проверку обоснованности, полноты и своевременности актуализации запланированных показателей обычной деятельности;
- определение «виновников» и причин, вызывающих эти события;
- проверку качества формируемой управленческой документации (планово-нормировочной, отчетной, методической и т.п.).

Практическое выполнение функции управленческого контроля учетных цен материалов имеет особое значение при турбулентности стоимостных параметров заготовления материалов; дефиците оборотных средств; зависимости результатов ценообразования от колебания курса иностранной валюты; повышенных рисках неисполнения договорных обязательств контрагентов. В число его основных задач на промышленном предприятии нам представляется целесообразно включить:

- проверку экономической обоснованности учетных цен;
- контроль соответствия принятым стандартам документирования процесса внутреннего ценообразования;
- проверку правильности отражения учетных цен в калькулировании и бюджетировании (сметном планировании) хозяйственных процессов снабжения и производства;

• мониторинг своевременного и полного отражения в учетных регистрах изменений учетных цен и отклонений от них;

• перманентное поддержание качественного уровня информационной осведомленности лиц, принимающих управленческие решения в сфере ценообразования материальных ресурсов.

Необходимо отметить, что контроль внутреннего ценообразования должен планомерно осуществляться как на этапе их формирования, так и в период их использования в финансово-хозяйственной деятельности промышленного предприятия. Вполне очевидно, что должна быть предусмотрена процедура инициирования, в случае необходимости, гибкого и адаптивного изменения цен в соответствии с особенностями экономической среды.

Проведенные нами исследования на ряде промышленных предприятий Нижнего Новгорода показали, что в практике корпоративного менеджмента распространено несоблюдение сроков своевременной актуализации (обновления) учетных цен, нарушение синхронизации этого процесса с оприходованием материалов на складах предприятия, формированием отпускных цен, калькулированием и бюджетированием деловой активности. Асинхронность учетных цен с внутренней и внешней средой предприятия приводит к их искажениям в одном или нескольких календарных периодах, что, в свою очередь, делает недостоверными сведения всех видов управленческой отчетности. Факты такого «запаздывания», по нашему мнению, представляют собой отдельную группу угроз экономической безопасности предприятия.

Другим фактором угроз является экономическая необоснованность договорных цен, что требует проведения специальных проверок, связанных с возможными умышленными и неумышленными ошибками управленческого персонала, ответственного за подготовку договоров, и лиц, подписывающих договор. Процесс утверждения цены, декларируемой коммерческим предложением контрагента, должен иметь утвержденный на уровне предприятия регламент, предусматривающий выполнение строгой последовательности взаимосвязанных и не противоречащих друг другу процедур на принципах подконтрольности и подотчетности субъекту управления. Соответственно, выполнение каждого шага, «прописанного» в утвержденном регламенте, должно протоколироваться в документированном виде.

Объектом особого внимания в осуществлении управленческого контроля внутреннего ценообразования являются условия дополнительных соглашений с поставщиками к ранее заключенным договорам. Нередко эти соглашения предполагают увеличение закупочных цен, транспортно-заготовительных и иных затрат, влияющих на повышение учетных цен. Вполне очевидно, что для осуществления действенного контроля учетных цен необходим также утвержденный регламент внесения изменений в массив действующих на предприятии учетных цен, порядок документирования выполнения этой процедуры и перечень экономически обоснованных факторов, ее инициирующих. Важной задачей обеспечения экономической безопасности является выявление и предупреждение внеэкономических, волюнтаристских или недобросовестных случаев корректирования действующих учетных цен.

Отдельным видом угроз являются потери от превышения учетных цен над среднерыночными ценами, как правило в рамках доступного в плане логистики региона. В ходе проведенных автором исследований установлено, что причины превышения учетных цен над среднерыночными имеют место ошибки управления, обусловленные в том числе:

• заключением невыгодных договоров с поставщиками;

• неверным использованием маркетинговой информации;

• неправильной трактовкой сведений о текущих запасах материалов и темпах их потребления в организации;

• необоснованными интерпретациями стратегий поставщиков и конкурентов.

Документирование процедур, направленных на предотвращение возникновения возможных угроз, связанных с внутренним ценообразованием материалов, в обязательном порядке предполагает отражение в специальных контрольно-учетных регистрах всех изменений учетных цен и возникающих вследствие этого отклонений. Особое внимание следует уделять первичным документам, где отражаются изменения, в качестве которых на ряде предприятий приняты «Карточки изменений».

Отдельной проблемой в обеспечении экономической безопасности является контроль выполнения планово-расчетных процедур по внутреннему ценообразованию, адекватности используемых при этом методик современному уровню экономической науки и практики. Отсутствие должного контроля на этом участке менеджмента приводит к довольно серьезным потерям и угрозам экономической безопасности. Соответственно, в состав объектов управленческого контроля учетных цен инкорпорируются массивы первичных документов; спецификации договоров на поставку материальных ресурсов с контрагентами; директивные финансовые документы, легитимирующие на предприятии применение рассчитанных учетных цен; внутренние регистры, где они отражаются; калькуляции продукции (работ, услуг) и сметы (бюджетов) обычной деятельности.

Особое внимание следует уделить нормативной базе затрат, на основе которой производится комплекс планово-расчетных процедур. Инструментом контроля в данном случае является проверка соблюдения принятого для данного сегмента информационно-управленческого пространства графика документооборота, который, в свою очередь, представляет собой упорядоченную последовательность перемещений документов между их составителями и исполнителями, а также процессов их формирования и обработки.

В фокусе внимания субъекта контроля должны оказаться пространственные и временные параметры маршрута движения документов; содержание процессов обработки информации и время их выполнения; сведения о специалистах, ответственных за реализацию предусмотренных операций; сроки передачи документов в архив и время их хранения до момента списания. Схема документооборота, связанного со структурированием учетных цен, разрабатывается бухгалтерией, является обязательной для исполнения всеми подразделениями и функциональными службами предприятия.

Перманентное поддержание высокого уровня информационной осведомленности лиц, принимающих управленческие решения, основано, в том числе, на проведении мониторинга качества ведения (актуализации) номенклатуры учетных цен, передачи необходимой информации, формируемой по результатам контроля, ответственным лицам. Повышение эффективности контроля предполагает обучение и вовлечение работников центров ответственности, связанных с формированием массива учетных цен, в данный процесс и привитие навыков самоконтроля своей профессиональной деятельности.

Использование управленческого контроля учетных цен материалов в качестве средства экономической безопасности организации во многом способствует заметному росту уровня защищенности экономических интересов предприятия, создает условия для эффективного менеджмента операционной деятельности, разработке оптимальной ценовой политики. Эти результаты обусловливают снижение рисков, связанных с обеспечением стабильной и выгодной реализации продукции предприятия, управлением ее себестоимостью; укрепляют его конкурентоспособность.

Список литературы

1. О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике (вместе с "Основами ценообразования в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике", "Правилами государственного регулирования (пересмотра, применения) цен (тарифов) в электроэнергетике"): Постановление Правительства РФ от 29.12.2011 № 1178 // Собр. законод. РФ. 2012. 23 янв. № 4. Ст. 504.
2. Приказ от 28 декабря 2001 г. № 119н «ОБ УТВЕРЖДЕНИИ МЕТОДИЧЕСКИХ УКАЗАНИЙ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ МАТЕРИАЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ» © Консультант Плюс, 1992–2014. Официальный сайт компании "КонсультантПлюс". URL:// consultant.ru/popular/buh-otchetnost-organizacij // (дата обращения: 09.04.2016).
3. Мизиковский И.Е., Милосердова А.Н., Софьин А.А. Формирование процесса принятия решения об организации выполнения вспомогательных работ [Текст]. – М.: Современные проблемы науки и образования. 2014. № 5. С. 297–299.
4. Мизиковский Е.А., Мизиковский И.Е. Производственный учет. – М.: Магистр: Инфра-М, 2015. 272 с.
5. Мизиковский И.Е Бухгалтерский управленческий учет: курс-минимум: Учебное пособие. – М.: Магистр, 2009. 110 с.
6. Мизиковский И.Е. Методика экспертной оценки варианта организации содержания и эксплуатации оборудования промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 4. С. 348–350.
7. Мизиковский И.Е Процессно-ориентированное моделирование трансформации затрат промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 3. С. 150–151.
8. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Дело, 2006. 896 с.

MANAGEMENT CONTROL ACCOUNTING PRICES OF MATERIALS TO ENSURE ECONOMIC SECURITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

I.E. Mizikovsky

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article discusses the use of management control account material price as a means of economic security, the conditions reduce risks, to improve its competitiveness.

Keywords: accounting rates, materials, industrial enterprise, economic security, management control.

РЕЗЕРВИРОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

И.Е. Мизиковский, Ю.В. Граница

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В условиях кризиса хозяйствующие субъекты стремятся обеспечить свое устойчивое и относительно независимое от внешних факторов экономическое развитие, то есть выбирают экономически безопасную стратегию ведения дел. Одним из инструментов, обеспечивающих подобную стратегию деятельности, является резервирование затрат и расходов организации, что уменьшает риск принятия неадекватных решений как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской отчетности, способствует разработке стратегий дальнейшего развития предприятия с поправкой на риск за счет влияния возможного будущего уменьшения экономических выгод.

Ключевые слова: резервирование, оценочное обязательство, непрерывность деятельности, риск, анализ финансового состояния, признание.

Понятие «экономическая безопасность» появилось в лексиконе российских ученых и практиков, работающих в области управления экономикой, на рубеже XIX и XX в. Оно было заимствовано из иностранной литературы и, по суги, представляет собой синтетическую категорию, образованную на стыке двух научных областей — экономики и политологии [17] . Наверное, по этой причине до настоящего времени нет единого определения понятия «экономическая безопасность», хотя этой проблеме посвящено достаточно много научных публикаций. Зачастую авторы, рассматривая суть этого понятия, дают собственные определения, используя при этом в различных сочетаниях категории независимости, устойчивости и стабильности.

Анализируя мнения специалистов в отношении сущности экономической безопасности, приходим к выводу, что данный термин рассматривают на микро- и макроуровне: с одной стороны, экономическая безопасность реализуется на уровне отдельно взятого хозяйствующего субъекта и представляет собой защитные свойства экономической системы предприятия, механизмы противостояния влиянию негативных и факторов, а с другой – это такое состояние национальной экономики, при котором обеспечиваются защита национальных интересов, устойчивость к внутренним и внешним угрозам, способность к развитию и защищенность жизненно важных интересов людей, общества, государства.

Таким образом, считаем, что экономическая безопасность на макроуровне является предметом изучения политологии, а на микроуровне для изучения этого явления должен использоваться экономический инструментарий.

Обобщая существующие трактовки термина «экономическая безопасность» на уровне отдельного предприятия приходим к выводу, что это состояние, характеризующееся наличием стабильного дохода и других ресурсов, которые позволяют функционировать на текущий момент и в обозримом будущем.

Очевидно, что в условиях кризиса экономическая безопасность организации оказывается под угрозой. Все чаще имеют место длительные судебные процессы, обременительные контракты (контракт, по которому *неустранимые* затраты *по исполнению связанных с ним* обязательств *превышают связанные с ним ожидаемые* экономические выгоды), сокращаются объемы производства, обесцениваются запасы, растут обязательства, величина которых определена в твердой оценке.

Каждая такая ситуация неизбежно приведет к негативным последствиям и значительным рискам для деятельности предприятия, которые создают угрозу экономической безопасности как отдельно взятого хозяйствующего субъекта, так и всего бизнеса в целом.

Происхождение термина «риск» восходит к греческим словам ridsikon, ridsa — утес, скала. В итальянском языке risiko — опасность, угроза; risicare — лавировать между скал. В англоязычную литературу слово risk пришло в середине XVIII в. из Франции как слово «risque» (рискованный, сомнительный) [2].

Классификация рисков предопределяет эффективность организации управления ими. Под классификацией риска следует понимать распределение риска на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей.

Нами обобщены классификационные признаки рисков и уточнен состав классификационных групп. Результаты обобщения представлены на рисунке 1 [4].

Очевидно, что все представленные виды рисков могут поставить независимость и финансовую устойчивость организации под угрозу.

Для снижения рисков деятельности субъектов эффективной мерой, направленной на обеспечение устойчивости, является формирование резервов.

Согласно новейшему словарю иностранных слов и выражений, в переводе с французского «reserve» означает «запас». Произошел этот термин от латинского «reservo» – сберегаю [9].

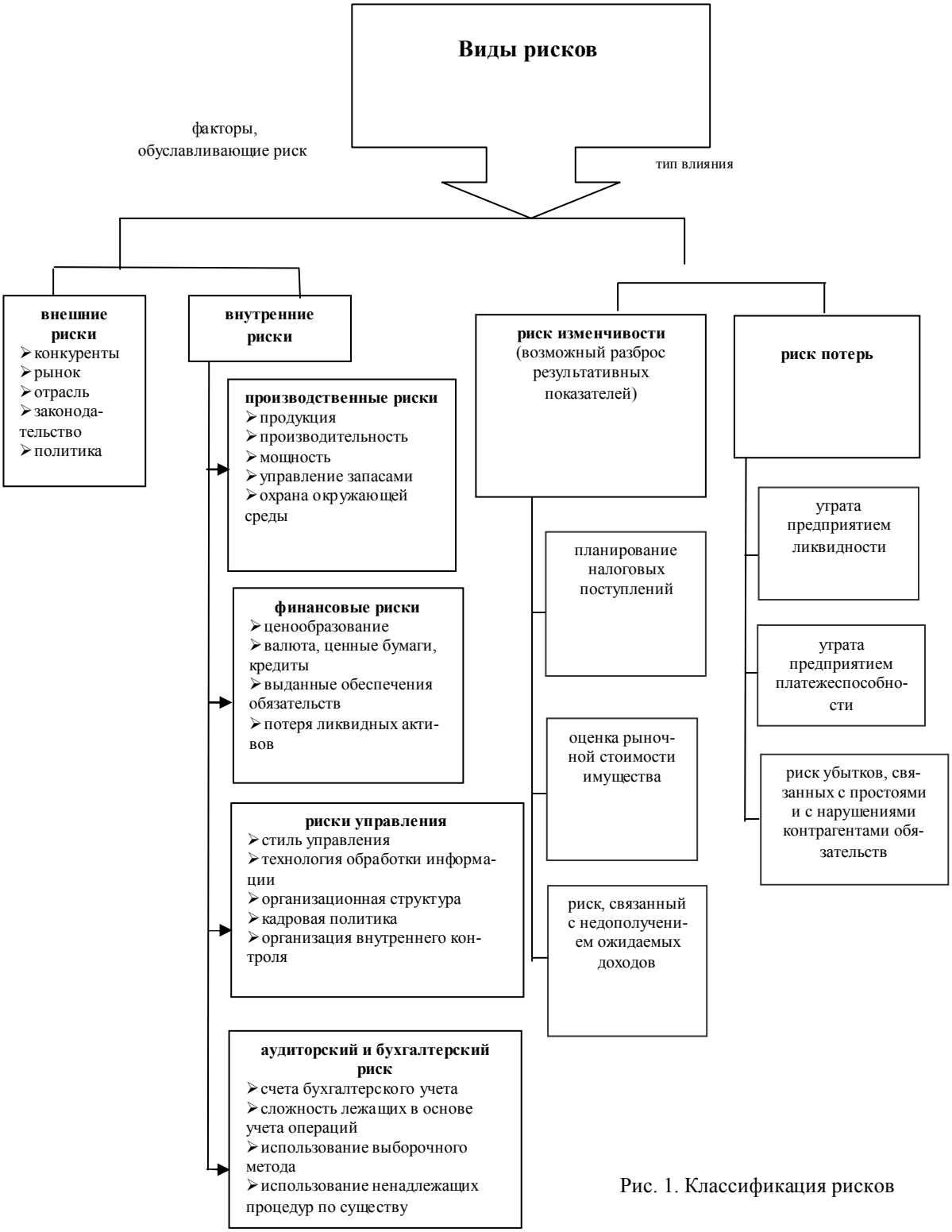


Рис. 1. Классификация рисков

В толковом словаре русского языка Ожегова С.И. резерв определяется как «запас, откуда черпаются новые силы, ресурсы» [10]. Наряду со многими другими энциклопедическими и толковыми словарями, большой энциклопедический словарь расширяет данное определение и трактует два толкования слова «резерв»:

1) запас чего-либо на случай надобности; 2) источник, откуда черпают новые средства, силы [2]. Оба толкования необходимо подразумевать одновременно. С одной стороны, какие-либо средства или возможности запасаются, собираются для дальнейшего использования, но только при наличии вероятности возникновения потребности в их применении в будущем. С другой стороны, в момент возникновения необходимости эти запасы становятся источниками новых средств и возможностей.

То есть резерв, по сути, является источником необходимых новых средств, сформированных изначально в виде запаса возможностей на случай возникновения потребности в них в будущем. Использование понятия «резерв» подразумевает ориентацию на удовлетворение потенциальных нужд в будущем (целевой характер применения, прогнозирование или планирование величины средств для формирования запаса) с помощью имеющихся возможностей в настоящем [12].

Улучшение и стабилизация финансового состояния и показателей доходности деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования основывается на обеспечении высокого уровня управленческой работы по всем ее направлениям. Операции начисления и использования резервов тесно связаны со всеми процессами внутрифирменного управления и требуют наличия информационной среды, способствующей оптимальному применению системы резервирования на предприятии.

Некоторые авторы связывают резервирование только с признанием расходов, которые предстоит понести в будущем [13], однако, поскольку резервы могут быть и составляющими капитала организации, считаем что резервирование – это процесс формирования источников будущих затрат, расходов или уменьшения капитала в учете и отчетности организации. Классификация резервов представлена на рисунке 2.

Объективно в процессе формирования резервов экономические субъекты сталкиваются с законодательными неопределенностями в части порядка оценки, отражения на счетах бухгалтерского учета, признания в бухгалтерской отчетности. В результате многие субъекты просто игнорируют необходимость резервирования несмотря на то, что в подавляющем большинстве случаев формирование резервов является обязательной процедурой.

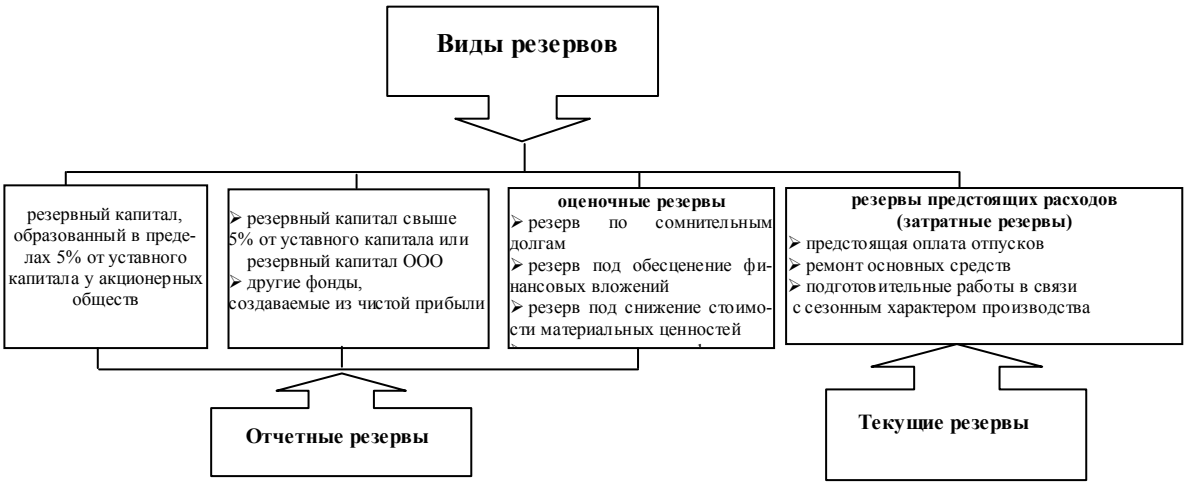


Рис. 2. Классификация резервов, создаваемых в бухгалтерском учете предприятия

Резервный фонд образуется в соответствии с ФЗ № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» для:

- покрытия будущих возможных убытков организации;
- выкупа собственных акций, если иных источников не предусмотрено;
- погашения облигаций общества, если иных источников не предусмотрено.

Формируется резервный фонд из чистой прибыли организации, то есть в отчетности происходит перераспределение составляющих собственного капитала.

Затратные резервы создаются с целью формирования источников финансирования будущих расходов в сумме оптимальных затрат на погашение обязательств перед контрагентами, сотрудниками.

На сегодняшний день бухгалтерским законодательством предусмотрено создание только одного вида затратных резервов – резервов по оценочным обязательствам, правила формирования данного типа резервов определены ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы».

Однако считаем, что организация вправе ежемесячно формировать резервы на оплату отпусков, капитальный ремонт в целях равномерного отнесения затрат на себестоимость. Такое равномерное накопление резерва позволит избежать резкого возрастания затрат и соответственно уменьшения прибыли при проведении, например, ремонтных работ капитального характера, подготовительных работ в организациях с сезонным характером производства. Стабильные значения финансовых показателей деятельности предприятия являются гарантом финансовой устойчивости в течение года.

Считаем, что сформированный резерв затрат не включается в калькуляцию себестоимости продукции, а возмещается общей суммой из выручки от продажи продукции, выполнения работ, оказания услуг. С целью возместить расходы, связанные с созданием резерва из выручки, считаем необходимым к счету 90 «Продажи» открыть субсчет 90-5 «Расходы текущего периода».

Порядок отражения резервов затрат представлен в табл. 1.

Таблица 1

Порядок признания информации об оценочных резервах в бухгалтерской отчетности

Вид резерва	**Счета бухгалтерского учета**		**Счет для признания в бухгалтерской отчетности**
	Дебет	**Кредит**	
1. Закрытие подразделения организации 1.1. Резерв на выплату компенсации сотрудникам при увольнении	26 «Общехозяйственные расходы»	96 «Резервы предстоящих расходов»	90-5 «Расходы текущего периода»
1.2. Резерв на выплату компенсаций поставщикам, подрядчикам	91-2 «Прочие расходы	96	91–2
2. Обременительные контракты	91–2	96	91–2
3. Резерв на гарантийный ремонт	20 «Основное производство»	96	90–5
5. Резерв в связи с незавершенным на отчетную дату судебным разбирательством	91–2	96	91–2
6. Резерв в связи с обязательствами в отношении охраны окружающей природной среды	08–4 «Приобретение отдельных объектов основных средств»	96	08, 01 «Основные средства»
7. Резерв на капитальный ремонт, на подготовительные мероприятия в организациях с сезонным характером производства (создается ежемесячно)	25 «Общепроизводственные расходы»	96	90–5

Оценочные резервы служат для уточнения стоимости активов в бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Для признания этих объектов планом счетов предусмотрены специальные регулирующие счета: 14 «Резервы под снижение стоимости материальных ценностей», 59 «Резервы под обесценение финансовых вложений», 63 «Резервы по сомнительным долгам», корреспондирующим счетом является счет 91 «Прочие доходы и расходы»

Информация о резервах была включена нами в бухгалтерскую отчетность с целью последующего анализа ее влияния на финансовое положение и финансовые результаты деятельности экономического субъекта.

Для оценки влияния резервов на финансовое положение предприятия сформированы показатели бухгалтерской отчетности, на основании заданных параметров произведен расчет финансовых коэффициентов до и после признания резервов.

С целью упорядочения полученных результатов нами определены типы хозяйственных операций, к которым относятся исследуемые резервы, и установлена взаимосвязь между типом операции и характером ее влияния на финансовое состояние. Большинство резервов предстоящих расходов вызывают изменения только в пассиве баланса – увеличивают обязательства и уменьшают прибыль.

Оценочные обязательства, расходы по которым капитализируются, увеличивают как актив, так и пассив.

Резервы, капитализируемые в стоимости внеоборотных активов, увеличивают как актив, так и пассив баланса. Оценочные резервы уменьшают и актив, и пассив. Формирование резервного фонда вообще не влияет на структуру баланса, так как вызывает изменения только в составе собственного капитала.

Результаты влияния признанных резервов на финансовые коэффициенты отражены в табл. 2.

Таблица 2

Взаимосвязь типа оценочного обязательства и
характера его влияния на финансовое положение предприятия

Критерии оценки финансового состояния предприятия	Виды резервов		
	Резервы предстоящих расходов	Резервы, капитализируемые в стоимости актива	Оценочные резервы
1. Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости			
1.1. Степень платежеспособности общая	X	X	
1.2. Степень платежеспособности по текущим обязательствам	X		
1.3. Коэффициент покрытия текущих обязательств оборотными активами	X		X
1.4. Доля собственного капитала в оборотных средствах	X	X	X
1.5. Коэффициент автономии	X	X	X
2. Показатели эффективности использования оборотного капитала, доходности и финансового результата			
2.1. Рентабельность оборотного капитала	X		X
2.2. Рентабельность продаж	X		
3. Показатели эффективности использования внеоборотного капитала			
3.1. Эффективность внеоборотного капитала		X	

Данные табл. 2 свидетельствуют, что все резервы ухудшают показатели финансовой устойчивости и платежеспособности, которые являются приоритетными для многих групп пользователей отчетности, так как позволяют оценить способность организации непрерывно осуществлять деятельность в обозримом будущем.

Резервы, капитализируемые в стоимости активов, оказывают негативное влияние на эффективность использования внеоборотного капитала.

Полученные результаты влияния созданных резервов на финансовое состояние предприятия позволяют сделать вывод, что раскрываемая в отчетности информация о резервах уменьшает риск принятия неадекватных решений как внутренними, так и внешними пользователями бухгалтерской отчетности, способствует разработке стратегий дальнейшего развития предприятия с поправкой на риск за счет влияния возможного будущего уменьшения экономических выгод.

Результаты исследования позволяют значительно улучшить существующую методическую среду обеспечения экономической безопасности средствами бухгалтерского учета. Формирование резервов позволяет обеспечить стабильность производственно-хозяйственной деятельности и создать прочную базу не только экономического субъекта, но и реального сектора экономики.

Список литературы

1. Большой толковый словарь русского языка / Сост. и гл. ред. С.А. Кузнецов. – СПб.: Норинт, 1998. 1536. С. 40.
2. Большой энциклопедический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Большая Российская энциклопедия. – СПб.: Норинт, 1999. 1456 с.
3. Граница Ю.В., Мизиковский Е.А. Уровень существенности и оценка значимости учетных объектов // Аудиторские ведомости. 2010. № 7. С. 11–19.
4. Граница Ю.В. Риск прогноза последствий условных фактов хозяйственной деятельности – расчет и раскрытие информации в бухгалтерской отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 37. С. 30–41.
5. Граница Ю.В. Методика определения отчетных оценочных показателей // Международный бухгалтерский учет. – М., 2014. С. 5–16.
6. Мизиковский Е.А. Аудит резервов под бухгалтерские риски: международная и российская практика [Текст] // Е.А. Мизиковский, А.С. Толстова // Аудиторские ведомости. 2009. № 6. С. 60–66.

7. Мизиковский Е.А. Бухгалтерская отчетность: отражение изменений оценочных значений [Электронный ресурс] / Е.А. Мизиковский, М.А.Штефан // Аудиторские ведомости. 2010. № 10.
8. Мизиковский И.Е. Модели распределения косвенных затрат предприятия [Текст] / И.Е. Мизиковский // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 4. С. 25–28.
9. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М.: Современный литератор, 2003. 976 с.
10. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений [Текст]: Российская академия наук. Институт русского языка им. В.В. Виноградова: 4-е изд., дополнительное / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: Азбуковник, 1999. 944 с.
11. Пакшина Т.П. Методические аспекты аудита оценочных резервов // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 31.
12. Поликарпова Е.П. Оценочное обязательство (резерв) по предстоящей оплате отпусков работникам в современной системе бухгалтерского учета сельскохозяйственных организаций [Текст] / Е.П. Поликарпова, Г.Н. Бакулина // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 23 (269). С. 27–37.
13. Поликарпова Е.П. Исторический аспект развития системы резервирования в бухгалтерском учете / Е.П. Поликарпова, Г.Н. Бакулина // Вестник Рязанского государственного агротехнологического университета имени П.А. Костычева. 2012. № 3. С. 63.
14. Полякова М.С. ПБУ 8/2010: оценочные обязательства в бухгалтерском учете и отчетности [Электронный ресурс] / М.С. Полякова // Российский налоговый курьер. 2011. № 9.
15. Сапожникова Н.Г. Проблемы формирования информации о резервах и оценочных обязательствах по гарантийному ремонту и обслуживанию в учете и отчетности в соответствии с российскими и международными стандартами [Электронный ресурс] / Н.Г. Сапожникова, И.В. Поправко // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 45. Свинцицкая А. Оценочные резервы [Электронный ресурс] / А. Свинцицкая // Финансовая газета. 2011. № 4.
16. Управленческий учет и защита учетной информации: тесты: Учебное пособие / И.Е. Мизиковский, А.Н. Милосердова, В.Н. Ясенев. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 112 с.
17. Чернышева Е. Резерв по сомнительным долгам: создаем, расходуем, учитываем // Налоговый учет для бухгалтера. 2010. № 3.
18. Экономическая безопасность: Учебное пособие / Н.В. Манохина, М.В. Попов, Н.П. Колядин, И.Э. Жадан / Под ред. Н.В. Манохиной. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 320 с.
19. Экономическая безопасность современной России в условиях кризиса: Моногр. / Т.Р. Орехова, О.В. Карагодина и др.; Под науч. ред. Т.Р. Ореховой. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 105 с.

RESERVATION AS ELEMENT OF SYSTEM OF PROVIDING ECONOMIC SAFETY OF THE ORGANIZATION

I.E. Mizikovsky, Y.V. Granitsa

N.I. Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

In the conditions of crisis accounting entities aim to provide the economic development, steady and rather independent of external factors, that is choose economically safe strategy of business management. One of the tools providing the similar strategy is reservation of costs and expenses of the organization. It reduces risk of adoption of inadequate decisions both internal, and external users of accounting records, promotes developments of strategy of further development of the entity adjusted for risk due to influence of possible future reduction of economic benefits.

Keywords: reservation, estimated obligation, activity continuity, risk, analysis of a financial state, recognition.

ОФШОРИЗАЦИЯ КАК УГРОЗА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ И НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

В.И. Нестеров

Севастопольский государственный университет

Рассматриваются вопросы офшоризации, обобщаются рекомендации по их решению; причины оттока капитала и проблемы, связанные с ним. Проанализированы инструменты борьбы с негативными последствиями деятельности офшоров.

Ключевые слова: офшоризация, отток капитала, налоги, риски.

В условиях дефицита бюджета, острой нехватки источников его финансирования остро стоит проблема вывоза капитала (во всех его формах) за рубеж, в частности в иностранные юрисдикции с льготными режимами налогообложения и другими особенностями, что в конечном итоге сказывается на размерах доходной части бюджета страны.

Особенности данных юрисдикций, называемых офшорными зонами, такие как информационная закрытость (анонимность владения и управления компанией), упрощенные условия регистрации, «нерезидентный» характер ведения бизнеса и многое другое, способствуют созданию условий для уклонения от налогов, незаконной легализации доходов, полученных преступным путем, и провоцирует угрозы для национальной стабильности и безопасности всего мира и России в частности.

Исследования по данной тематике проводятся как в России, так и за рубежом. Среди зарубежных авторов можно выделить Джеймса С. Генри (The Price of Offshore Revisited), который дает оценку масштабам офшорного сектора в мировом ВВП, а также выявляет причины использования офшоров и предлагает рекомендации в области налогообложения. Dev Kar и Joseph Spanjers (ilicit financial flows from developing countries: 2004–2013), исследования группы авторов подкомитета американского сената (offshore tax evasion: The effort to collect un paid taxes on billions in hidden offshore accounts), Morriss A.P., Henson C.C. (Regulatory Effectiveness and Offshore Financial Centers). Среди отечественных авторов можно назвать Б.А. Хайфеца, в работах которого четко определяются проблемы российской экономики и даются конкретные рекомендации по ее деофшоризации. Также сюда можно отнести труды Ю.В. Быстровой, С.А Малиновской, группы специалистов Центра экономических исследований РИСИ и других авторов.

Изучение указанных и других работ дает основание сделать вывод о том, что проблемы, связанные с офшоризацией российской экономики, имеют место быть и требуют дальнейшего исследования.

Цель статьи заключается в том, чтобы раскрыть сущность проблемы офшоризации экономики России и мира и обобщить рекомендации по ее решению. По оценкам Tax Justice Network, на конец 2010 года на офшоры приходилось от 21–32 трлн $ от ежегодного мирового товарооборота. При этом отток капитала из России в период с 1970 по 2010 г. составил 798 млрд $ (см. рисунок). В 2012 г. из российской экономики было выведено 49 млрд $ использованных на операции «сомнительного» характера [1].

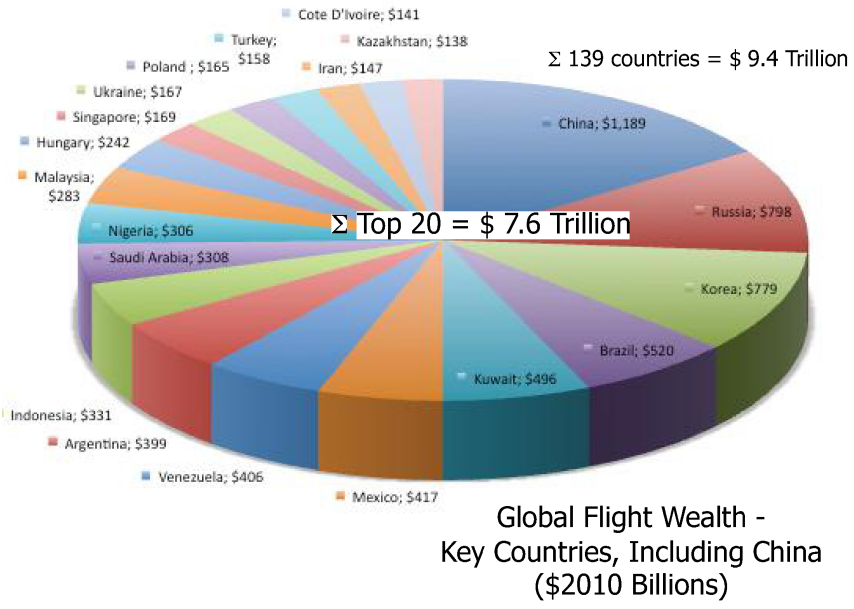


Рис. Суммарный отток капитала из 20 развивающихся стран за период 1970–2010 гг. (трлн $) [2, p. 55]

По оценкам Global Financial Integrity, за период 2004–2013 гг. отток капитала из России составил 1,0498 трлн $. По данным Мирового Банка, в офшоры ежегодно поступает от 1 до 1,6 трлн $. Как видно из представленных цифр, объемы оттока капитала огромны. Следовательно, встает вопрос: в чем причины его «бегства». Основные причины «бегства» капитала следующие:

- конкурентные преимущества, связанные с использованием офшоров;
- плохой инвестиционный климат в стране;
- возможность выхода на новые рынки с низким уровнем расходов;
- ограниченные права и возможности властей по аресту и конфискации преступных капиталов;
- возможность проведения анонимных финансовых операций;
- недоверие к судебным институтам (в частности, к механизмам защиты собственности);
- наличие развитой финансовой системы в офшорных зонах и др.

Эти и другие причины вызывают следующие негативные последствия:

1. Нечестная налоговая конкуренция (ННК) (драйвер противодействия – ОЭСР), которая включает:

- агрессивное налоговое планирование;
- вредоносные налоговые практики;
- размывание налоговой базы (причина – вывод прибыли из-под налогообложения);
- трансфертное ценообразование («контролируемые сделки», различные схемы);
- парадокс двойного неналогообложения.

2. Содействие преступности, криминалу, отмыванию денег и финансированию терроризма (драйвер противодействия – ФАТФ):

- создание разнообразных коррупционных схем, следствием чего является неудовлетворительность работы как исполнительной, так и судебной власти.

3. Угроза финансовой стабильности и национальной безопасности государств.

К основным документам, регулирующим отношения в области использования офшоров и офшорных зон на международном уровне, относятся: план мероприятий по противодействию размыванию налогооблагаемой базы и выводу прибыли из налогообложения BEPS (ОЭСР – 19 июля 2013 г.); модельная конвенция ОЭСР в отношении налогов на доходы и капитал; единый глобальный стандарт автоматического обмена информацией о финансовых счетах (ОЭСР – 13 февраля 2014 г.); Коммюнике лидеров G8 от 2013 года по результатам саммита в городе Лох-Эрн; декларация лидеров G20 и т.д.

В России разработан «Национальный план мероприятий», направленный на противодействие уклонению от уплаты налогов и сокрытию бенефициарных владельцев компаний (апрель 2014 г.), в рамках которого приняты законы «О контролируемых иностранных компаниях», «О статусе налогового резидента юридического лица», «О запрете доступа к госзакупкам офшорных компаний», «Об амнистии капитала», «О трансфертных ценах». Эти и еще ряд законов в целом отразились на снижении значения оттока капитала (по оценке ЦБ РФ, отток капитала снизилсяс 153 млрд $ в 2014 г. до 56,9 млрд $ в 2015 г.). Но при этом никуда не делись существующее способы обхода данных законов. К ним относятся:

- создание мультиюрисдикционных образований (структуры, состоящие из серии корпоративных образований, трастов, созданных в различных странах), фирм-«оболочек», компаний специального назначения (SPE);
- наем номинальных акционеров и директоров;
- лазейки в типовых законах о двойном налогообложении (относительно дивидендов, роялти и процентов);
- создание дочерних компаний в офшорных юрисдикциях, организация «постоянных представительств»;
- экспорт или импорт товаров через промежуточную офшорную компанию с целенаправленным варьированием цены контракта;
- сокрытие реальных выгод приобретателя (бенефициара);
- предоставление товарного кредита офшорным компаниям и покупка у них определенных товаров и услуг на формально проводимых тендерах;
- приобретение фиктивных инвестиционных инструментов, а также заключение фиктивных договоров на оказание консалтинговых и маркетинговых услуг;
- использование схем уменьшения базы налогообложения за счет проведения лизинговых платежей;
- проведение операций с использованием подставного офшорного банка, название которого может быть похожим на название известного легального учреждения;
- использование посредников при создании юридических лиц;
- получение ссуд, выданных на основании отчетности заемщика, отражающей наличие крупных доходов от предприятий, зарегистрированных в офшорных зонах, и другие способы.

Известный исследователь данной тематики Б.А. Хайфец утверждает, что около 70–80% всех предприятий, использующих офшоры, это крупные компании холдингового типа, корпорации, крупный бизнес и банки. Также, по его мнению, при обсуждении закона «О контролируемых иностранных компаниях» основные требования были значительно смягчены под давлением бизнес-структур [4]. Следовательно, это говорит о том, что зачастую законы, принимаемые с целью борьбы с последствиями офшоризации, «продавливаются» различными крупными игроками рынка путем лоббирования своих интересов.

Существует множество других проблем, связанных с офшорами и практикой борьбы с последствиями их «непрозрачного использования». К таким проблемам можно отнести:

- проблемы по реализации соглашений об обмене налоговой информацией (игнорирование запросов, формальность ответов);
- неудовлетворительный уровень исполнения существующих законов;
- содействие развитых государств работе офшорных зон с целью экспансии накопленных капиталов в развивающиеся страны;
- непредставление зарубежными налоговыми и другими органами первичной бухгалтерской документации нерезидентов, находящихся в офшорной юрисдикции;
- обладание иностранной юрисдикцией обширной информацией о способах и динамике вывода капиталов из различных стран, которая может быть использована для «шантажа» последних [3, 51 с.];
- отсутствие внятной нормативно-правовой базы (отсутствие подходов, формировавшихся годами, отсутствие элементарной учебной литературы, переведенной на русский язык, недостаточное количество специалистов);
- достаточно произвольное толкование вопросов международного права в области налогообложения;
- неорганизованность при решении вопроса по предоставлению легальной ценовой информации (неясность того, кто должен предоставлять такую информацию) в рамках определения реальной цены товара при проведении операций с использованием трансфертного ценообразования;
- совпадение списка стран, которые включены в список офшорных зон, со списком стран, которым предоставляются таможенные преференции [3, 60 с.];
- владение, получение прибыли и управление трастом путем использования разных лиц;
- наличие проблем с актуальностью реестров компаний, а также сведений об их бенефициарных собственниках;
- противоречия, возникающие между законами о защите данных и законами о распространении информации о бенефициарной собственности;
- отсутствие элементарного информирования компаний, которые используют в своей деятельности офшорные юрисдикции об их обязательствах перед государственными органами;
- недостаточность (либо полное отсутствие) взаимодействия по вопросам идентификации бенефициарной собственности между некоторыми странами;
- трудности получения информации, вследствие чего криминальные элементы предпочитают скрывать свои личности за цепочкой разных компаний, которые находятся в различных юрисдикциях, и другие проблемы.

Следует отдельно отметить проблему «непрозрачности» информации о бенефициарной собственности, принадлежащей резидентам стран. Одним из важнейших признаков бенефициарного собственника является отсутствие юридического обязательства по перечислению полученного дохода третьим лицам.

Структурой, через которую чаще всего предпочитают скрывать принадлежность той или иной собственности определенному лицу, является траст. Траст может быть создан в одной юрисдикции, а использоваться в другой, с целью управления активами, находящимися в различных юрисдикциях, что позволяет как уменьшить базу налогообложения, так и скрыть источник доходов. Также его использование позволяет полностью «отделить» бенефициарного собственника от имен и фамилий других сторон (доверительного собственника, учредителя, попечителя). Траст, таким образом, является так называемым «псевдобенефициаром», который для фискальных органов будет иметь настоящий адрес, счет, даже будет платить налоги, но при этом реально за ним будет стоять другой/другие бенефициары.

Предоставление информации о бенефициарных собственниках могло бы способствовать определению юрисдикции, в которой находятся активы какого-либо лица, и тем самым позволило бы привлекать этих лиц к уплате налогов.

Для решения данной и выше представленных проблем используются как правовые, так и другие инструменты. Для решения проблем нечестной налоговой конкуренции (в том числе путем сокрытия бенефициарного собственника) ОЭСР были разработаны три уровня рекомендаций. Для уровня национального законодательства было предложено обеспечить облегченный доступ налоговых служб к банковской ин-

формации, разработаны требования к отчетности резидентов в отношении зарубежных операций, а также ряд мер по избежанию двойного неналогообложения. Для уровня, на котором реализованы международные налоговые договора, было предложено использовать возможность по созданию и использованию системы обязательного автоматического обмена информацией и возможности по взаимодействию с налоговыми органами других стран. Также было предложено отказаться от заключения договоров с офшорными зонами. Для международного уровня было предложено создание постоянно действующего форума и официального списка офшоров. Были разработаны принципы налогового администрирования.

В качестве одного из инструментов борьбы с негативными проявлениями офшоров служит правило «вытянутой руки», которое означает, что налогооблагаемая прибыль может быть пересчитана к уровню, который имел место, если компания была бы независима от своей группы (холдинговой и т.п.). Это позволит увеличить налоговые сборы.

К прочим инструментам, которые решают проблемы, вызванные офшоризацией, относятся:

- включение доходов зарубежной компании (контролируемой резидентом) в налогооблагаемую базу резидента;
- создание черных и белых списков стран (в список офшоров в настоящий момент входят Аруба, Багамские острова, Барбадос, Бермудские острова, Виргинские остова, Каймановы острова, Герси, Джерси, остров Мэн, Макао (Китай), Панама, Самоа, Вануату и ряд других стран);
- запрет отнесения платежей в отношении офшорных компаний на затраты компании резидента;
- осуществление мер, предусматривающих пересчет применяемых трансфертных цен, – реализация предварительных соглашений между налогоплательщиками и налоговыми органами о механизме ценообразования;
- использование правила недостаточной капитализации (которое связано с получением огромных займов от компаний, находящихся в офшорах);
- введенное понятие «фактического получателя доходов»;
- невозможность зачета расходов для целей уменьшения налога на прибыль, пока налогоплательщиком не будет доказано, что контрагент является конечным бенефициаром и что преследовалась деловая цель, связанная с налоговой оптимизацией при совершении таких сделок;
- раскрытие информации об участии в организациях и трастах, зарегистрированных в офшорах;
- проведение налоговой амнистии для тех бенефициарных собственников компаний, которые решили вернуть свой бизнес из офшорной юрисдикции (к примеру, в США бенефициарный собственник офшорной компании, который решил открыть участие в ней, платит 26–27% от суммы штрафа, который в ином случае составил бы 130–150% от суммы неуплаченных налогов);
- исключение налоговых последствий не имеющих под собой экономической сути сделок из расчета результатов деятельности налогоплательщиков [3, 45 с.];
- наличие административной ответственности за предоставление заведомо недостаточных сведений о бенефициарах счетов и компаний, а также введение административной ответственности для юридических лиц в целях репатриации капитала, вывезенного за рубеж;
- использование некоторыми странами «офшорных сборов» (например, в Белоруссии величина сбора составляет 15%, в Индии 30%).

В целях решения выше изложенных проблем можно сформулировать следующий блок рекомендаций:

1. Рекомендации, направленные на модификацию и совершенствование законодательного поля страны в рамках деофшоризации:

- разработка федерального закона «Об офшорных зонах»;
- реализация принятого закона «О контролируемых иностранных компаниях» (поскольку данный закон был принят не так давно и уровень его реализации очень низок);
- рассмотрение возможности разработки и включения в Налоговый кодекс РФ закона об «офшорном налоге» (с предусмотрением возможности обхода данного налога, например путем создания компании-ширмы в государстве, которое не входит в список действующих офшорных зон);
- внесение изменений в Налоговый кодекс, а в частности предоставление налоговой службе права осуществления контроля и использования процедуры перерасчета цен по всем сделкам, совершенным российскими хозяйствующими субъектами с хозяйствующими субъектами, зарегистрированными за пределами РФ;
- усиление степени ответственности за нарушение налогового законодательства в соответствии с международными стандартами и устоявшейся практикой (например, система мер по борьбе с уклонением от налогообложения в рамках американского закона, известного в мире как FATCA);

• реализация закона «о национальной компании», характерной особенностью которой являются регистрация и уплата налогов в рамках российской юрисдикции;

• рассмотрение возможности создания реальных совместных рабочих групп вместе с иностранными партнерами по вопросам противодействия незаконному вывозу капитала из страны, а также по другим вопросам, связанным с проблемами офшоризации;

• расширение содержания и области применения понятий «офшорная компания», «контролируемая компания», «конечный выгодоприобретатель», «консолидированная группа налогоплательщиков», «контролируемая сделка»;

• рассмотреть возможность распространения налогообложения у источника на все операции, совершаемые с офшорными компаниями (в том числе и торговых операций), а также разработать меры по налогообложению непрямых и нерепатриированных доходов российских резидентов от участия в иностранных компаниях;

• ускорение процесса имплементации и ратификации соглашений об автоматическом обмене налоговой информацией;

• «превалирование существа над формой – т.е. фактического правового и экономического содержания» и т.д. [3, с. 45];

• разработка и реализация новых соглашений об обмене информацией с офшорными юрисдикциями;

• модификация концепции «постоянного представительства»;

• включение в международные налоговые договора дополнительных правил, направленных на борьбу со злоупотреблением льготами, предоставляемыми данными договорами, в том числе использование правил LOB [5].

2. Осуществление комплекса мер стимулирующего характера (создание благоприятных мер по развитию бизнеса):

• стимулирование национальных предприятий, отказавшихся от вывоза (вывезших, но вернувших капитал) капитала в офшоры (путем введения налоговых льгот, упрощения некоторых процедур ведения бизнеса и т.д.), а также повышение их конкурентоспособности путем предоставления им других дополнительных преимуществ;

• создание инфраструктуры для ведения бизнеса (уменьшение бюрократических проволочек, обеспечение источниками финансирования);

• более эффективное использование существующих СЭЗ, их оптимизация;

• создание системы мер по улучшению инвестиционного климата страны;

• создание внутренних кредитных ресурсов, которые позволили бы снизить зависимость российских компаний от кредитов, предоставляемых офшорными юрисдикциями;

• разработка комплекса мер, стимулирующих фондовый рынок на переход от спекулятивных целей своего существования к реализации мер, способствующих перераспределению финансовых ресурсов в реальный сектор экономики.

3. Рекомендации в области решения проблем, связанных с бенефициарами и бенефициарной собственностью:

• обеспечение транспарентности всех хозяйствующих субъектов, действующих в Российской Федерации, в том числе учредителей, попечителей и бенефициаров соответствующих иностранных трастов;

• более высококачественное сотрудничество на международном уровне по налоговым вопросам и, для начала, в области обмена информацией (что способствовало бы повышению эффективности такого обмена);

• создание условий для большей открытости бизнеса;

• создание открытой базы данных о бенефициарных владельцах всех корпораций и многих других учтенных активов;

• разработка мер по облегчению доступа к информации о бенефициарной собственности и контроле для финансовых учреждений и некредитных организаций, а также государственных органов;

• рассмотрение угроз и уязвимостей международного уровня, связанных с юридическими лицами, основанными в других юрисдикциях, управление которыми осуществляется в домашней юрисдикции, и банковские счета которых находятся по юридическому адресу другой юрисдикции [6].

4. Общие рекомендации:

• пересмотр существующего списка офшорных зон, создание единого списка офшорных юрисдикций с учетом тех стран, которым в рамках существующего законодательства предоставляются различные преференции;

- ликвидация льгот по дивидендам, процентам и роялти, за счет которых существует возможность занижения налогооблагаемой базы;
- рассмотрение возможности прекращения государственной поддержки тех хозяйствующих субъектов, которые владеют офшорными холдингами;
- предъявление различных требований по предоставлению информации к компаниям разного типа.

Реализация данного комплекса рекомендаций позволит снизить риски для российской экономики, нагрузку на бюджет и, прежде всего, увеличит инвестиционную активность в стране. Повышение открытости владения бизнесом, с одной стороны, позволит минимизировать проявления криминальной составляющий офшорного бизнеса, а с другой стороны – позволит увеличить налоговые поступления в бюджет. Но при этом следует отметить, что все меры должны реализовываться системно. Основным приоритетом в области деофшоризации должен быть срез стимулирующих мер.

Реализация данных мер на практике весьма сложна и может занять годы, даже десятилетия. При этом нерешенных проблем остается слишком много, поэтому исследования в данной области представляются весьма перспективными.

Список литературы

1. Председатель Банка России С. Игнатьев, интервью газете «Ведомости», 20.02.2013 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2013/02/20/11_organizacij_ne_platyat_nalogov_sergej_ignatev_predsedatel.
2. James S. Henry.The price of offshore revisited. Appendix III-key charts. – Tax Justice Network. 2012. P. 55.
3. Стенограмма парламентских слушаний на тему «Применение субъектами экономической деятельности трансфертного ценообразования и использование офшорных компаний с целью уклонения от уплаты налоговых, неналоговых и таможенных платежей». – М.: Совет Федерации, ноябрь 2013 г. 82 с.
4. Хейфец Б.А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. – М.: Институт экономики РАН, 2013. 63 с.
5. Налогообложение. Обзор основных изменений российского законодательства за 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.dentons.com/ru/insights/alerts/2016/february/24/tax-top-legislation-changes-newsletter-2015.
6. Руководство ФАТФ. Прозрачность и бенефициарная собственность (рекомендации 24 и 25). [Электронный ресурс]. URL: http://www.eurasiangroup.org/files/FATF_docs/Rukovodstvo_FATF_Prozrachnost_i_benefitciarnaya_sobstvennost.pdf.

OFSHORIZATSIYA AS A THREAT TO THE FINANCIAL STABILITY AND NATIONAL SECURITY OF THE STATE

V.I. Nesterov

Sevastopol state University

This article is devoted to offshore companies. The purpose of this article is to disclose the essence of the problem of offshore companies, and synthesis of recommendations to deal with it.

It looks at the causes of capital flight, the problems associated with it. The general problem caused by the activities of offshore companies, analyzed the tools to combat the negative effects of this activity, as well as recommendations for solving the problems discussed.

Keywords: deofshorizatsiya, capital flight, tax, risks.

НЕОБХОДИМОСТЬ КАЧЕСТВЕННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

И.Н. Полушкина, И.Ю. Малявина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Анализируются динамика и тенденции развития экономики развитых стран мира и России, рассматриваются проблемы занятости, структуры экономики, производительности труда и продолжительности рабочего времени. Обосновывается необходимость качественной модернизации российской экономики на основе неоиндустриализации экономики России как важнейшее условие обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: структура экономики, развитие обрабатывающего производства, инновации, занятость, продолжительность рабочего времени, производительность труда, неоиндустриализация.

В целях сохранения экономической безопасности и повышения конкурентоспособности экономики России нам представляется важным провести изучение опыта развития экономики и реализации качества труда в развитых странах мира. Сегодня на территории развитых стран проживает 15–16% мирового населения, но они при этом производят 3/4 мирового ВВП и создают 90% всей наукоемкой продукции мира. Эти страны отличаются высоким уровнем жизни, большими запасами капитала, равномерным распределением доходов и социальным ориентированием экономики. Исходя из динамики и тенденций развития обрабатывающей промышленности и сферы услуг в индустриально развитых странах мира и российских особенностей, представляется возможным сделать выводы по совершенствованию и модернизации экономики России.

В последние десятилетия в развитых странах одной из важнейших особенностей развития стало значительное расширение сферы услуг. Эта так называемая «сервисизация экономики» аккумулирует огромные материальные и трудовые ресурсы. В середине 1990-х годов здесь было сосредоточено более 60% всех занятых. Согласно нашим расчетам, в 2009 г. занятость в сфере услуг находилась на уровне более 70% [1] (табл. 1).

Таблица 1

Динамика занятости в отраслевой структуре
в отдельных экономически развитых странах мира с 1993 по 2009 г., %

Страна	Годы	Всего промышленность и услуги	Сельское хозяйство	Добыча	Обрабатывающая промышленность	Электричество, газо- и водоснабжение	Строительство	Все услуги	Из них образование	Здравоохранение
Германия	1993	100	3.2	0.6	24.3	1.0	8.1	62.8	5.2	8.0
	2009	100	2.1	0.2	18.5	0.7	5.5	73.0	6.1	10.8
Корея	1993	100	13.5	0.3	24.6	0.3	8.9	52.4	5.0	1.5
	2009	100	7.0	0.1	16.3	0.4	7.3	68.8	7.8	4.2
Франция	1993	100	4.9	0.2	16.3	1.0	6.6	71.1	7.4	11.2
	2009	100	3.0	0.1	11.4	1.1	7.0	77.5	6.7	13.1
Швеция	1993	100	3.8	0.2	18.0	0.8	5.4	71.8	9.8	16.0
	2009	100	2.1	0.2	14.6	0.8	6.5	75.8	9.8	16.4
Италия	1993	100	6.5	0.2	23.2	0.8	7.0	62.2	7.1	5.6
	2009	100	3.9	0.2	19.3	0.5	7.7	68.3	6.4	6.7
США	1993	100	1.8	0.5	14.0	0.6	5.1	78.0	8.1	9.3
	2009	100	1.4	0.4	8.9	0.4	5.4	83.4	9.3	11.7

Источник: рассчитано по статистическим данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЕСР) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stats.oecd.org.

Данные по уровню занятости в отраслевой структуре в 1993 и в 2009 году в шести развитых странах мира – Италии, Корее, Франции, Швеции, Германии, США представлены нами в табл. 1. При имеющемся абсолютном преобладании занятости в сфере услуг наблюдался и её относительно быстрый рост. В Италии за 16 лет рост количества занятых в сфере услуг составил 6.1 процентных пункта (далее п.п.) (с 62.2 до 68.3 %), в Корее 16.4 п.п. (с 52.4 до 68.8%), во Франции 6,4 п.п. (с 71.1 до 77.5%), в Швеции 4 п.п. (с 71.8 до 75.8%), в Германии 10.2 п.п. (с 62.8 до 73%), в США 5.4 п.п. (с 78 до 83.4%). В промышленной сфере этих стран видно преобладание обрабатывающего производства при относительно малой доле «первичных отраслей» – сельского хозяйства и добывающей промышленности. Согласно полученным данным абсолютно во всех рассмотренных странах наблюдалось снижение удельного веса отраслей сельского хозяйства, добычи и обрабатывающей промышленности. Уровень занятости в сельском хозяйстве в 1993 г. в среднем составлял – 5.6%, в 2009 г. – 3.3%. Занятость в добыче снижалась при том, что она составляла во всех странах и в 1993 и в 2009 г. менее 1%. Занятость в энергетике в 1993 году также колебалась на уровне до 1% от всех занятых и к 2009 году в основном снижалась. Уровень занятости в обрабатывающей промышленности во всех странах снижался. Если в 1993 г. он колебался от 14% в США до 24.6% в Корее, то в 2009 г. от 8.9 % в США до 19.3% в Италии. Занятость в строительстве, напротив, преобладающе, но незначительно росла, достигнув в 2009 г. 6–7 % в среднем по странам [1].

Исходя из этого, снижению количества занятых в производственной сфере сопутствует тенденция увеличения занятых в непроизводственной сфере. Основным источником увеличения занятости в непроизводственной деятельности этих странах выступает высвобождение труда из обрабатывающих производств. Комплексная автоматизация и разработка «безлюдной» технологии, как ведущие направления научно-технического прогресса, вытесняют человеческий труд из сферы обрабатывающего производства. Это выражается, с одной стороны, в уменьшении занятости и снижении фонда затрат производительного труда в часах и с другой – в увеличении объемов выпуска и производительности.

Услуги непосредственно обслуживают производство, выполняют функции обмена, распределения. Они развиваются в тесной привязке к материальному производству, где главной и ведущей отраслью является промышленность. Динамика продолжительности труда и занятости в обрабатывающих производствах экономики развитых стран мира во многом определяет динамику продолжительности труда и занятости в непроизводственной сфере [2].

В развитых странах мира при этом, с одной стороны, наблюдается снижение занятости, общих затрат времени и продолжительности отработанного времени на одного занятого в промышленности. С другой – объем производимых и потребляемых обществом благ не снижается, а растет. Удовлетворению в производстве этих благ служит повышение производительности труда вследствие НТП.

К примеру, во Франции отработанное время на одного работника за год в обрабатывающей промышленности в 1960 году составляло 2137 часов, а в 2015 году – 1473. В то же время за эти годы количество автомобилей на 1000 человек увеличилось с 70 до 504, а потребление мяса с 77 до 88 кг на человека в год. В 1980 г. на 100 человек приходился 1 персональный компьютер, в 2005 г. – 81,7. С 1990 по 2015 год количество пользователей Internet на каждые 100 человек увеличилось с 0,1 до 83,3. Аналогичная динамика наблюдалась по всем упомянутым нами странам: в США, Германии, Италии, Корее, Швеции [3].

В целях развития и повышения конкурентоспособности экономики России особенно важно изучение опыта индустриально развитых стран. При переходе к рыночным формам хозяйствования изменилась структура отраслевой занятости в России. За период с 1990 по 2013 г. произошли видимые перемены в численности занятого населения по отраслям. В России, как и во всех развитых странах мира, произошло значительное сокращение удельного веса занятости в промышленности и увеличение её в сфере услуг.

Сокращение числа занятых наблюдалось в промышленности, сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве, строительстве. Снижение количества работающих в этих отраслях составило: больше чем в 2 раза в промышленности – на 15.3 п.п. (с 30.3% в 1990 г. до 15.0% в 2012 г.), в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве в 1.4 раза – на 3.7 п.п. (с 13.2% в 1990 г. до 9.5% в 2012 г.), в строительстве в 1.5 раза – на 3.7% (с 12% в 1990 г. до 8.3% в 2012 г.) (табл. 2 [4, 5, 6]).

На фоне этого сокращения увеличивалась занятость в отраслях сферы услуг. В 2012 году в отраслях оптовой и розничной торговли, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования было занято 18.1% всех российских работников, в то время как в 1990 году их доля составляла 7.8% (прирост составил 10.3 п. или 2.3 раза). За рассматриваемый период в финансовой сфере рост занятости в абсолютном отношении составил 3.6 раза при относительном увеличении на 1.3 п. (с 0.5% в 1990 г. до 1.8 % в 2012 г.). Рост занятости прослеживался в таких отраслях, как «Гостиницы и рестораны», «Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг». Незначительно возросла доля занятых в образовании – на 0.5 п. с 7.9% в 1990 г. до 8.4% в 2012 г., в здравоохранении на 1.1 п. (с 5.6% в 1990 г. до 6.7%. в 2012 г.).

Таблица 2

Среднегодовая численность занятых в России по видам экономической деятельности (отраслям*), %

	1980*	1990*	1995*	2000	2005	2010	2014
Всего	100	100	100	100	100	100	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	15.0	13.2	15.1	13.9	11.1	9.8	9.2
Рыболовство, рыбоводство				0.2	0.2	0.2	0.2
Добыча полезных ископаемых				1.7	1.6	1.6	1.6
Обрабатывающие производства	32.5	30.3	25.8	19.1	17.2	15.2	14.6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3.9	4.3	4.5	2.9	2.9	2.9	2.8
Строительство	9.6	12	9.3	6.7	7.4	8.0	8.4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	8.3	7.8	10.1	13.7	16.6	17.8	18.7
Гостиницы и рестораны				1.5	1.7	1.8	1.9
Транспорт и связь	9.6	7.8	7.9	7.8	8.0	7.9	8.0
Финансовая деятельность	0.5	0.5	1.2	1.0	1.3	1.7	1.3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг				7.0	7.3	8.0	8.7
их них научные исследования и разработки	4.1	3.7	2.5	1.9		1.3	1.3
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	1.6	2.1	2.9	4.8	5.2	5.8	5.5
Образование	6.7	7.9	9.3	9.3	9.0	8.7	8.1
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	4.8	5.6	6.7	6.8	6.8	6.8	6.6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг				3.6	3.7	3.7	3.7
Культура и искусство	1.5	1.7	1.7				
Другие виды экономической деятельности (отрасли)	1.9	3.1	3				

Источник: Составлено автором [Труд и занятость в России. 2003 [Текст] // Стат. сб. / Госкомстат. Т78 России. – М., 2003. 638 с.; Труд и занятость в России. 2007[Текст] // Стат. сб. / Росстат. Т78. – М., 2007. 611 с.; Труд и занятость в России. 2015[Текст] // Стат.сб. / Росстат. Т78. – М., 2015. 274 с.].

* По данным ОКОНХ. ОКВЭД введен в действие с 1.01.2003 г. взамен Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) и Общероссийского классификатора видов экономической деятельности, продукции и услуг (ОКДП) на основе МСОК-3, ISIC-3. Поскольку границы видов деятельности (отраслей) в ОКВЭД и ОКОНХ иногда не совпадают, установление однозначного соответствия между данными невозможно, мы получаем приближенное сравнение.

При сокращении занятости в реальном производстве и роста её в сфере услуг, доля занятых в науке и научном обслуживании снизилась почти в три раза (с 3.7% в 1990 г. до 1.3% в 2012 г.), а в управлении, наоборот, увеличилась на более чем в два раза (на 2.7 п.) – 2.1% в 1990 г. до 5.5% в 2012 г. В остальных отраслях занятость практически не изменилась или изменилась незначительно.

Советскую экономику, в которой во вторичном секторе было сконцентрировано свыше 40% всех занятых, можно было по праву считать сверхиндустриализированной. Сегодня в России доля занятых в сфере услуг выросла с 37.1% в 1990 г. до 63.7% в 2012 г. (рис. 1 [4, 5, 6]).

Таким образом, Россия сегодня по масштабам занятости в сфере услуг вплотную приблизилась к экономически развитым странам мира (отставание от Италии, Кореи менее 5 п.). В то же время сокращение занятости в промышленности и перетекание кадров в сферу услуг создали мнимую, не обусловленную повышением результативности экономию производительного труда.

За период реформ и перехода России на рыночный путь развития наблюдалось серьезное падение объемов промышленного производства. Как показывает анализ, объем выпуска в промышленности только за 2 года (с 1992 по 1994) снизился на 70%, на 60% упал выпуск продукции в машиностроении и металлообработке. Наиболее сильный спад произошел в легкой промышленности, где объем выпуска снизился на 42%. В электроэнергетике выпуск продукции в 1994 г. по сравнению с 1990 г. составил 87% [7]. В 1992–1994 гг. в российской промышленности произошли масштабные структурные сдвиги.

Сегодня российская экономика имеет заметную сырьевую направленность, наблюдается затухающая динамика по объему выпуска высокотехнологичных производств (табл. 3 [8]).

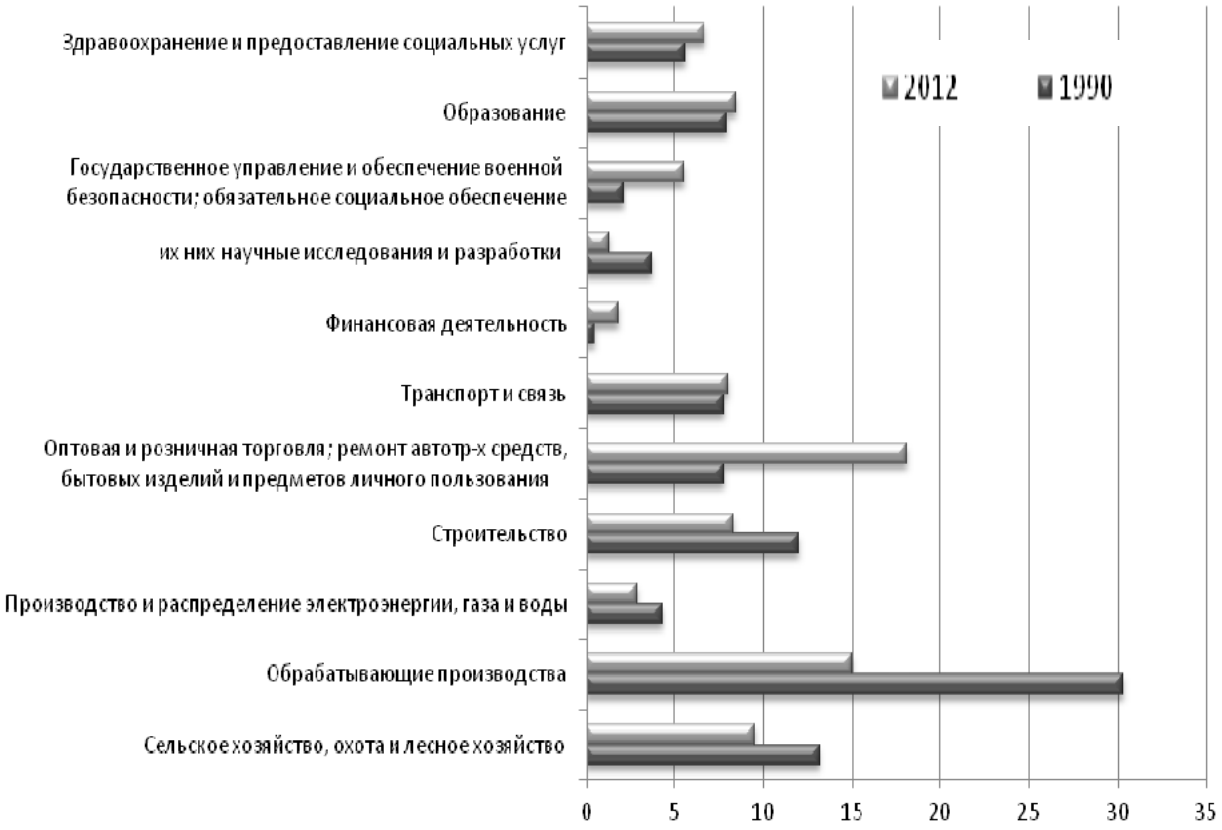


Рис. 1. Динамика среднегодовой численности занятых
в России по отраслям экономики за период 1990–2012 гг., %

Источник: Составлено автором [Труд и занятость в России. 2003 [Текст]//Стат.сб./Госкомстат Т78 России. – М., 2003. 638 с.; Труд и занятость в России. 2007[Текст]//Стат.сб./Росстат. Т78. – М., 2007. 611 с.; Труд и занятость в России. 2015[Текст]// Стат.сб./Росстат Т78. – М., 2015. 274 с.].

Таблица 3

Структура промышленного производства России (в % к итогу)

Отрасли промышленности	1990	1995	2000	2005	2008	2013
Объем промышленного производства, всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Электроэнергетика и топливная промышленность	10,4	25,6	25,4	26,8	25,0	28,7
Черная и цветная металлургия	10,3	13,9	15,8	13,9	13,3	9,5
Химическая и нефтехимическая промышленность	6,9	7,1	6,2	6,4	7,0	6,4
Машиностроение и металлообработка	28,0	16,0	16,4	13,0	13,8	14,0
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	5,2	4,6	4,0	3,4	3,3	2,6
Промышленность строительных материалов	3,4	4,3	2,4	3,1	4,1	2,9
Легкая промышленность	11,0	2,2	1,4	0,8	0,7	0,7
Пищевая промышленность	12,1	10,6	11,1	10,9	10,8	10,4

Источник: Гринберг Р.С. Экономика современной России: состояние, проблемы, перспективы // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 1. С. 10–29. С. 13.

В структуре внешней торговли России более 70% экспорта составляют нефть, газ и другое минеральное сырье. В то же время доля товаров с высокой добавленной стоимостью (оборудование, наукоемкие товары, машины) не только мала, но и стабильно снижается. Напротив, в импорте преобладают товары с высокой добавленной стоимостью. Более 50% занимает импорт машин, оборудования и транспортных средств, среди них 30–40% готовые автомобили и запчасти к ним [7].

Индустриальный сектор России по сравнению с развитыми странами мира является низкопроизводительным. Производство товаров для внутреннего потребления в России сократилось. И это на фоне то-

го, когда все развитые страны борются за увеличение добавленной стоимости, производимой их национальными экономиками.

На рис. 2 [1] отражено, что в период с 1980 по 1990 г. среднегодовое количество часов, отработанных на одного работника снижалось, затем резко упало в период реформ до 1891 часа. Однако последующие годы фонд отработанного времени наращивался и к 2015 году составил 1978 часов в год, что больше чем в США в 1960 году.

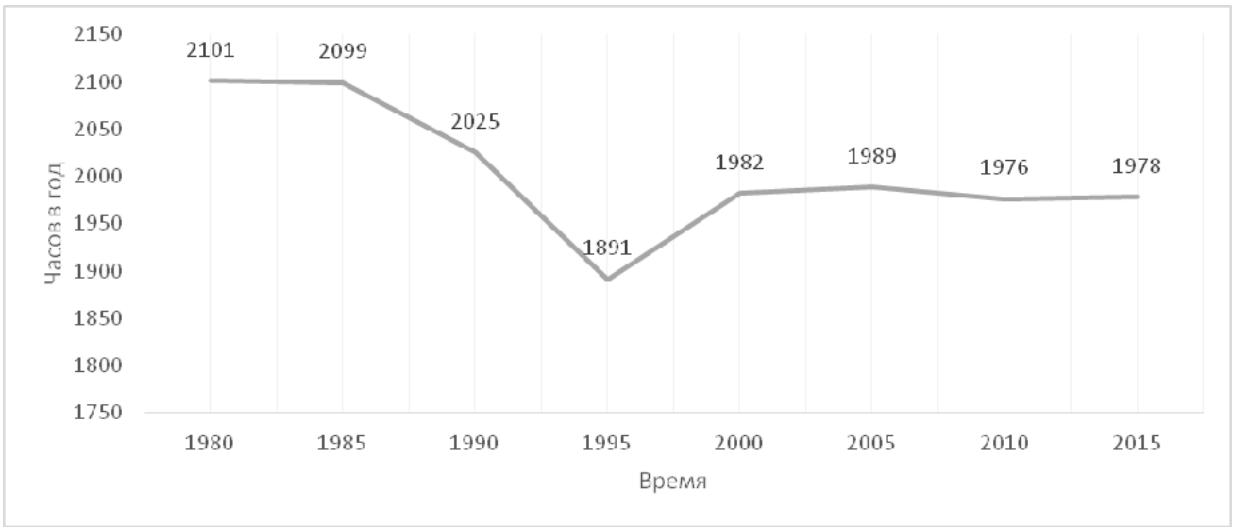


Рис. 2. Среднегодовое количество отработанных часов на одного работника

Источник: составлено автором по статистическим данным международной организации труда (МОТ) и Организации экономического сотрудничества и развития (ОЕСР) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stats.oecd.org.

В 2015 году средняя продолжительность рабочей недели в России составляла 40 часов, 1978 часов в год, среднегодовая заработная плата – $15 286. Для сравнения в 2012 г. в США среднегодовое количество рабочих часов: 1798, среднегодовая заработная плата: $54 450. В Южной Корее соответственно 2092 часа и $35 406, в Японии – 1765 часов и $35 143 [9].

Таким образом, средний гражданин нашей страны работает на 200 часов в год больше, а получает как минимум в 2 раза меньше, чем рабочий в Америке или Японии. Дешевый труд не может быть высокопроизводительным, обеспечивать экономию и рациональное использование материальных и других производственных ресурсов.

Соотношение рабочего и свободного времени должно соответствовать объективным требованиям развития производительных сил на основе закона экономии рабочего времени. Поэтому в производственной сфере нашей страны на сегодняшний день нет объективных показателей к повышению продолжительности рабочего времени или повышению пенсионного возраста. Эти показатели необходимо снижать, что делается в странах – лидерах экономического развития.

Мы согласимся с известным исследователем этой проблематики А.В. Золотовым в том, что: «В реальной жизни доминирует прямая зависимость, так как и рост оплаты труда, и увеличение свободного времени имеют одну экономическую основу – повышение общественной производительности труда. Показательно, что лидерству стран в области заработной платы и свободного времени соответствует лидерство в производительности труда в экономике» [10, с. 63].

В развитых странах мира снижению количества занятых в производственной сфере сопутствует тенденция увеличения занятых в непроизводственной сфере. Основным источником увеличения занятости в непроизводственной деятельности этих странах выступает высвобождение труда из обрабатывающих производств. Именно обрабатывающая промышленность является главной и ведущей отраслью. «Она отражает уровень индустриального развития страны и ее экономической самостоятельности, выступает «скелетом» экономики, даже при абсолютном доминировании сферы услуг» [11]. Инновации и НТП вытесняют человеческий труд из сферы обрабатывающего производства, что выражается, с одной стороны, в уменьшении занятости и снижении фонда затрат производительного труда в часах, с другой – в увеличении объемов выпуска и производительности [12]. Этим и отличается производственная сфера России.

В России за период 2005–2015 гг. объем выпуска обрабатывающих производств увеличился на 20%, производительность труда – на 31.3%. Численность занятых в обрабатывающих производствах снизилась на 20% при сокращении общих затрат труда всего на 9.1% [3]. Годовая часовая нагрузка на одного занятого только увеличилась.

Положение занятых в российской обрабатывающей промышленности намного отличается от развитых стран мира. Величина располагаемого свободного времени за последние 27 лет не улучшилась. Среди рабочих специальностей преобладают лица старшего поколения, и адекватной замены молодыми, хорошо обученными кадрами выбывающих на пенсию рабочих нет.

Износ, физическое и моральное старение основных производственных фондов и преобладание устаревших технологий также омрачают картину. Известно, что многие российские технологии были вытеснены зарубежными. Доля финансовых средств, направляемых российскими предприятиями на инновационную деятельность, составляет не более 5%. Это в 10–15 раз ниже, чем в развитых странах. Лишь в 0,3% в мировом объеме торговли гражданской наукоемкой продукцией принадлежит России (КНР – 6%). Причем средний возраст оборудования в промышленном секторе за 40 лет с 1970 по 2010 г. увеличился с 8,4 до 21,2 года – это означает необходимость замены более 40% от общего объема основных производственных фондов (табл. 4) [7].

Таблица 4

Возрастная структура производственного оборудования в промышленности (в %)

	1970	1980	1990	2000	2010
Все оборудование (на конец года)	100	100	100	100	100
из него в возрасте до 5 лет	40,8	35,5	29,4	4,1	8,6
6–10 лет	30,0	28,7	28,3	15,2	5,1
11–15 лет	14,0	15,6	16,5	25,7	12,3
16–20 лет	6,9	9,5	10,8	20,1	22,5
более 20 лет	8,3	10,7	15,0	34,8	51,5
Средний возраст оборудования, лет	8,4	9,5	10,8	17,9	21,2

Источник: составлено автором по статистическим данным Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/.

В 2013 году степень износа применяемых основных фондов составила 48,2 %, доля полностью изношенных основных фондов в коммерческих организациях (без субъектов малого предпринимательства) по отдельным видам экономической деятельности и видам основных фондов была равна 14,6 %, из них 17,7% – полностью изношенных зданий и сооружений, 22,1% – машин и оборудования. Средний возраст зданий в организациях обрабатывающих производств к концу 2010 г. составил 26 лет, сооружений – 21 год, машин и оборудования – 14 лет и транспортных средств – 9 лет [13].

В этих обстоятельствах динамика прироста производительности труда в обрабатывающем производстве России в последние годы носит затухающий характер. Она составила в 2005 г (6.0%), 2006 (8.5%), 2007 (8.4%), 2008 (2.6%), 2009 (–4.1%), 2010 (5.2%), 2011 (4.7%), 2012 (3.6%) [7].

Развитию конкурентоспособности российских предприятий также мешает жесткая регламентация условий труда у работников, негибкость и строгое регулирование рабочего времени. Это сохранившийся рудимент советской экономики. Лишь около 5% трудоустроенных россиян работают по совместительству. Доля занятых, работающих более 48 часов в неделю, не превышает 3%, что намного ниже уровней и развивающихся, и даже развитых стран. Лишь некоторые государства с переходной экономикой, например Болгария, имеют сравнимые показатели в пределах 5%. Наряду с этим, в России низок и процент работающих менее 35 часов – 5.5% против 10–20% в развивающихся и 20–30% в развитых странах [14]. Постоянное изменение объема и структуры спроса на товары и услуги меняют потребности предприятий в количестве и качестве рабочей силы. Необходима возможность организации нестандартных и гибких форм занятости.

Сопутствующими факторами и в то же время угрозами экономической безопасности России также являются: высокая энерго- и материалоемкость производства, зависимость от внешних поставок, комплектующих; неустойчивое финансовое положение предприятий; унаследованный высокий уровень монополизации в производственной сфере; несовершенство механизма регулирования деятельности производственных монополий; негибкая реакция производства к спросу на выпускаемую продукцию.

Вышеизложенный анализ позволяет сделать конкретные *выводы* для экономики России.

Основным источником развития обрабатывающего производства является повышение производительности труда, что ведет к замещению живого труда овеществленным при повышении уровня жизни населения. Эффективное функционирование индустриального сектора на основе закона экономии рабочего времени обусловливает рост занятости и сокращение продолжительности рабочего времени в сфере услуг.

Для того чтобы отмеченные закономерности адекватно действовали в России, необходим масштабный прогресс её обрабатывающего производства, характеризуемый рядом авторов как «неоиндустриализация» [15].

Ускорению научно-технического прогресса, устранению устаревших производственных структур и формированию наукоемкого и высокопроизводительного типа производства будет способствовать адекватная промышленная политика. Индустриальный сектор, созданный в СССР, с каждым годом все больше исчерпывает свои возможности. Необходимо создавать свои новые производства, кластеры, которые могут найти ниши не только в России, но и на мировом рынке, предложить конкурентоспособную продукцию, особенно с использованием высоких технологий. Становление и развитие инновационного промышленного потенциала будет генерировать новые эффективные рабочие места, обеспечивать интенсификацию и повышение производительности труда.

Необходима разработка и производство нового технологического оборудования для модернизации промышленности или его импорт, как это было в период индустриализации СССР.

В рамках четко продуманного плана в России возможно органическое объединение добывающих и обрабатывающих производств, научно-технологических и инжиниринговых центров, фирменных сетей оптовой и розничной торговли и соответствующее закрепление посредством государственно-корпоративной собственности. Это сведет к нулю извлечение прибыли из промежуточных пределов технологического цикла и инфраструктурных монополий и будет стимулировать индустриальную модернизацию экономики России. В соответствии с ключевыми требованиями закона вертикальной интеграции необходимо нацеливать индустрию на выпуск готового продукта с высокой долей добавленной стоимости.

Правильная организация оплаты труда (зарплата российских рабочих находится на уровне 20–30% от их реальной стоимости), основанная на принципе опережающего роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы будет также содействовать вовлечению людей в производство, сокращению затрат заработной платы на производство единицы продукции и снижение ее себестоимости, а следовательно, и повышение эффективности производства.

Имеется необходимость в увеличении свободного времени за счет сокращения рабочего времени с 8 до 6–7 часов без понижения зарплаты. Роль увеличения свободного времени незаменима в инновационном процессе, и человеческие ресурсы должны развиваться в соответствии с динамикой развития производительных сил.

Исходя из посыла увеличения свободного времени развития работника, как времени для восстановления и развития способностей человека, необходимо адекватное развитие систем здравоохранения и образования. Значение этих факторов в нашей экономике значительно недооценено.

Таким образом, необходимость модернизации российской экономики не вызывает сомнений. Необходимо радикальное изменение роли обрабатывающего производства. Практика развитых стран мира показывает, что развитие обрабатывающих производств остается основой экономического прогресса. На фоне глобальной «сервитизации» их экономик этот факт теряется в глубине. Сегодня требуется произвести оценку спектра инновационных возможностей по развитию и подъему обрабатывающей промышленности в России.

Список литературы

1. Статистические данные Организации экономического сотрудничества и развития (ОЕСР) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stats.oecd.org.
2. Полушкина И.Н., Логинова Т.П. Производственная и непроизводственная сферы: анализ опыта развитых стран мира и перспективы неоиндустриализации в России [Текст] // Экономическое возрождение России. № 3 (41). 2014. С. 138–146.
3. Полушкина И.Н., Бузмакова М.В. Противоречия развития производства и потребления на современном этапе развития экономики [Текст] // Экономика и предпринимательство. 2016. № 6 (71). С. 695–701.
4. Труд и занятость в России. 2003 [Текст] // Стат. сб. / Госкомстат России Т78. – М., 2003. 638 с.
5. Труд и занятость в России. 2007 [Текст] // Стат. сб. / Росстат. Т78. – М., 2007. 611 с.
6. Труд и занятость в России. 2015 [Текст] // Стат. сб. / Росстат Т78. – М., 2015. 274 с.
7. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/.

8. Гринберг Р.С. Экономика современной России: состояние, проблемы, перспективы [Текст] // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 1. С. 10–29.
9. ТОП-10 самых трудолюбивых стран мира. Take-profit.org. – Новостной портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://take-profit.org/bloomberg-news/19272.
10. Золотов А.В. Время, отработанное за трудовую жизнь: динамика и перспективы [Текст] // Экономист. 2014. № 3. С. 59–67.
11. Полушкина И.Н., Удалова Н.А. К вопросу о ключевой роли обрабатывающих производств в современной экономике [Текст] // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4–1 (57–1). С. 712–717.
12. Полушкина И.Н., Малявина И.Ю. Сущность инноваций и проблемы перехода к инновационной экономике в России [Текст] // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 2 (2). С. 229–233.
13. Воронина А.С., Пыхтеев Ю.Н., Самочадин А.М. Инновационное развитие российской экономики: проблемы и ближайшие перспективы [Текст] // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 8–4. С. 708–712.
14. Working time in the twenty-first century: Discussion report for the Tripartite Meeting of Experts on Working-time Arrangements 2011, 17–21 October 2011 [Текст] // International Labour Office, Geneva, ILO. 2011. P. 31–32.
15. Губанов С.С. Неоиндустриализация России и нищета её саботажной критики [Текст] // Экономист. 2014. № 4. С. 3–32.

THE NEED FOR A QUALITATIVE MODERNIZATION THE RUSSIAN ECONOMY

I.N. Polushkina, I.Y. Malyavina

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

This article analyzes the dynamics and trends of development of the economies of developed countries of the world and Russia, discussed the problem of employment, economic structure, productivity and working hours. The author proves the necessity of qualitative modernization of the Russian economy on the basis of neoindustrialization Russian economy as the most important condition for ensuring economic security.

Keywords: structure of the economy, the development of manufacturing, innovation, employment, hours of work, productivity, neoindustrialization.

ТЕНДЕНЦИИ МОНОПОЛИЗМА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

И.Ю. Малявина, И.Н. Полушкина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В современных мирохозяйственных связях происходят процессы развития глобальной экономики, мировой системы финансовых рынков, с главными элементами в лице транснациональных корпораций, международных политических институтов, выполняющих функции наднационального регулирования. Это приводит к появлению новой системы монополизма, определяемой взаимозависимостью экономик отдельных государств и представлением мировой экономики как единой сферы деятельности отдельных транснациональных корпораций.

Ключевые слова: мировая экономика, мирохозяйственные связи, монополизм, интернационализация, экономика России.

Взаимодействие внутри мирового хозяйства осуществляется через реализацию множества многоаспектных процессов. Взаимодействие мировых участников экономической деятельности подкрепляется возникновением новых направлений экономического развития: исследования космоса, природы, принятие единых стандартов производства продукции и другие. Становятся особенно заметными процессы расширения международной деятельности отдельных частных субъектов (банков, предприятий), деятельность которых выходит за юридические границы государств; слияние компаний, создание совместных производств, кредитование в иностранных финансовых учреждениях; расширение кооперационных связей, что приводит к возникновению международных холдингов, состоящих из представителей различных государств, в руках которых концентрируется большой объем финансовых, научных и технических ресурсов.

В подобной ситуации можно утверждать, что мировые экономические отношения получили новое качество, характеризующееся тем, что глобальная экономика становится единой системой, где основными субъектами являются не государства, а крупные компании и их объединения.

В современных мировых экономических связях активно происходят процессы, изменяющие национальные и мировую экономики и, соответственно, систему монополизма, которая приобретает новую сущность и социально-экономическое значение. Данные процессы достаточно динамичны и идут в нескольких направлениях, среди которых особенно можно выделить:

1) расширение международной деятельности промышленных предприятий, банков, компаний сферы услуг, их выход за национальные границы отдельных стран;

2) переплетение капиталов за счёт поглощения фирм других стран, создание совместных компаний, привлечение финансовых средств иностранных банков, установление прочных долговременных связей за рубежом промышленных компаний и банков одной и той же страны;

3) углубление интернационализации хозяйственной жизни, науки, техники, производства, резкое повышение роли и расширение государственных рамок кооперационных связей, позволяющих объединять в крупные международные научно-производственные образования элементы производственных структур разных стран;

4) концентрация экономической мощи, финансовых, производственных и научно-технических ресурсов в рамках крупнейших транснациональных корпораций (ТНК).

Увеличение масштабов собственности в рамках ТНК, происходившее за счёт слияний и поглощений, привело к изменению монополистической структуры как отдельных отраслей хозяйства, так и международной и монополистической структуры в целом. При этом в результате транснационализации производства и капитала произошёл огромный рост взаимозависимости, взаимопереплетения национальных экономик и образование транснационального монополистического капитала, превращение ТНК в главных субъектов мирохозяйственных связей, которые рассматривают весь мир как единую сферу своей деятельности в области производства, сбыта и финансирования. При этом «наиболее успешно развиваются те корпорации, которые производят уникальную продукцию и услуги. Поэтому многие ТНК на данном этапе стремятся вкладывать средства в НИОКР, чтобы обеспечить конкурентоспособность» [1, с. 296].

В системе мирового хозяйства возникает качественно новое явление – монополизация мировых товарных рынков, что выражается в установлении господства над отраслевым рынком группы монополий, диктующих ему свои условия и определяющих поведение на нём его участников.

Монополистические отношения в рамках мирового рынка выступают не только как сфера проявления сущности монополии, но и как результат её функционирования и развития. Поскольку реализация монопольной сверхприбыли возможна лишь при сознательном ограничении размеров производства как по сравнению с общественным спросом на данную продукцию, так и с имеющимися производственными мощностями, рамки, создаваемые монополистическим регулированием, становятся необходимым условием существования самих монополистических отношений.

Решающая роль монополий на мировом рынке определяется тем, что они занимают господствующее положение не только в производстве, коммерческом экспорте, но и в торговле патентами и лицензиями, предоставлении технических услуг, поскольку в их руках сосредоточена основная часть научно-технических достижений и передового производственного опыта.

Следовательно, эволюция межфирменных рыночных отношений в современных условиях проявляет себя в гигантском росте размеров крупнейших фирм и масштабов их хозяйственной деятельности, усложнении внутрифирменных связей, обусловленных ростом заграничной деятельности и диверсификации производства, в расширении сфер монополистического господства и возрастающего воздействия ТНК на все процессы, происходящие на мировом рынке.

Более полно раскрыть смысл данных процессов можно анализируя некоторые модели мирохозяйственного взаимодействия. Примерно с семидесятых годов XX века начинается переход от производственно-инвестиционной модели мирохозяйственного взаимодействия к инновационной. С одной стороны, материальной базой для этого перехода становится коренное изменение технологического способа производства, ядром которого являются ресурсосберегающие и наукоемкие технологии. Наука и образование становятся главным и непосредственным источником роста, самостоятельным и важнейшим фактором производства.

С другой стороны, инновационное развитие требует разнообразных источников мобилизации капитала, то есть происходит так называемая глобализация финансовых рынков. Именно она стала наиболее ярким выражением процесса глобализации, так как после устранения жесткого контроля над движением капитала (контроля над процентными ставками, обменными валютными операциями, количественными ограничениями операций коммерческих банков и так далее) международный финансовый капитал стал, в отличие от вещественного, чрезвычайно мобильным.

Интеграция мировых финансовых рынков имеет, с одной стороны, положительное значение, так как через финансовые рынки временно свободные денежные средства переводятся из тех секторов мирового хозяйства, где они появляются, туда, где в них в данный момент есть потребность. Происходит временное перемещение покупательной способности внутри мирового хозяйства.

С другой стороны, повышается неустойчивость и непредсказуемость развития всей мирохозяйственной системы, ведь инновационная модель мирохозяйственного взаимодействия требует развитой инфраструктуры, технических и информационных средств, а также подготовленных кадров.

В данной сфере произошли такие масштабные изменения, что от состояния финансовых рынков экономическое положение любой страны зависит не меньше, чем от состояния реального сектора. Финансовые технологии уже перестают быть инструментом экономического регулирования, а становятся в определенном смысле орудием экономического доминирования.

В конце XX века в мировой экономике появляются и быстро развиваются мировые финансовые центры. Они состоят не просто из крупных банков и финансовых институтов, вышедших на уровень международной деятельности. Их неотъемлемой частью являются также валютные и фондовые биржи, которые действуют по унифицированным правилам. Вокруг данных центров группируются многочисленные фирмы, предоставляющие юридические, аудиторские, информационные услуги и так далее. Соответственно, это способствует возможности формирования глобальной финансовой системы, где могут быть развиты офшорные или иные льготные зоны, позволяющие не соблюдать национальное законодательство.

Мировые финансовые центры влияют на установление новых критериев хозяйственной деятельности, а также изменяют ее мотивацию и приоритеты. Особенно это заметно при выделении прибыльности как основного критерия экономической деятельности. В результате чего огромная часть финансовых средств направляется не в производство, а исключительно в спекулятивные сделки. Соответственно, новая роль глобального финансового капитала проявляется в том, что стремительно увеличивающиеся финансовые и кредитные обязательства, оторванные от реалий хозяйственной жизни, неизбежно оказывают огромное влияние на экономику.

Мирохозяйственные отношения начали переходить в новое качественное состояние, при котором экономическое сообщество превращается в целостную систему, где основными субъектами хозяйствования становятся не страны, а корпорации и альянсы.

Российская экономика не может не включаться в данную систему, поскольку указанные тенденции делают корпорации серьезными потенциальными инвесторами в отечественную экономику. Однако дан-

ный процесс может иметь как положительный, так и отрицательный результат. Бесспорно, вовлечение российских корпораций в мировые связи способствует транснационализации деятельности российских фирм и расширяет горизонты их возможного развития. С другой – иностранные конкуренты могут захватывать важнейшие сектора экономики и ослаблять положение российских предприятий. «Экономическая система передовых индустриальных держав приведена в соответствие с ключевыми требованиями закона вертикальной интеграции и имеет развитый государственно-корпоративный сектор. Это позволяет нацеливать индустрию на выпуск готового продукта с высокой долей добавленной стоимости. По этому примеру в рамках четко продуманного плана в России возможно объединение добывающих и обрабатывающих производств, научно-технологических и инжиниринговых центров, фирменных сетей оптовой и розничной торговли с соответствующим закреплением посредством государственно-корпоративной собственности. Это сведет к нулю возможность извлечения прибыли на стадии промежуточных переделов технологического цикла, а также инфраструктурными монополиями и будет стимулировать индустриальную модернизацию экономики России» [2, с. 144].

Необходимо отметить, что второй аспект наиболее вероятен в современных условиях, когда сформировалось некоторое количество метаструктур, объединенных едиными политическими и экономическими интересами, которые находятся в прямой зависимости от распределения сил на мировом пространстве и выражают интересы доминирующих в международной деятельности субъектов. В результате, изначально заявленный внегосударственный характер подобных альянсов переходит в надгосударственный уровень использования монополистического положения при контроле над решениями государственной власти, давлении на общественное сознание и так далее.

Институционально подобные действия возможны через организацию объединений, в которые входят представители различных государств. Возможности входящих в них государств делают их положение монополистическим, что позволяет им достигать приоритетно разработанных целей, заодно распространяя и навязывая их другим участникам мирохозяйственных связей. Подобная деятельность приводит к ослаблению национальных государств как институтов, что проявляется в снижении эффективности традиционных задач – проведении экономических улучшений, стабилизации курса национальной валюты, обеспечении безопасности общества и других.

Таким образом, если выйти за границы исследования исключительно рыночного механизма и взглянуть на мировую экономику более широко, то можно отметить, что она развивается не только и не столько под воздействием рыночного саморегулирования. Для современного мирового хозяйства характерно сочетание конкурентно-рыночного, кооперационного, государственного и надгосударственного регулирования.

Нормы и правила осуществления торговых и финансовых операций на международном уровне во все большей степени гармонизируются, являясь результатом многостороннего согласования в рамках специализированных организаций и институтов (Всемирная торговая организация, ЮНКТАД, Международный валютный фонд и другие).

Однако сложившееся общемировое экономическое, финансовое, информационное пространство не является однородной хозяйственной средой. Это динамичная и постоянно расширяющаяся система национально-государственных образований, блоков, цивилизаций, демонстрирующих конкурентное, а зачастую и конфликтное развитие.

Наиболее интенсивно хозяйственное взаимодействие происходит внутри региональных и субрегиональных экономических союзов и группировок (ЕС, НАФТА, АСЕАН и так далее). На базе этого возникают достаточно широкие замкнутые экономические пространства, в рамках которых происходит снятие каких-либо препятствий для торговли, свободного передвижения капитала и людей. Формируются некие области интеграции с преференциальным режимом для экономических субъектов, входящих в данную группировку.

Среди подобных наднациональных монопольных образований можно выделить Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк, Всемирную торговую организацию (ВТО), Североатлантический альянс (НАТО), Европейский союз (ЕС). Так, например, МВФ и Всемирный банк могут влиять посредством своих решений на поведение и развитие целых национальных хозяйств, и достаточно жестко. Кредитование, которое они осуществляют, является обусловленным, что позволяет этим учреждениям контролировать не только действия правительств, но и течение всей хозяйственной жизни стран. Соответственно, совокупность этих структур можно охарактеризовать как крупные международные политические монополии, обладающие огромным экономическим, политическим и идеологическим могуществом, стремящиеся осуществлять политическое, экономическое, а в случае с НАТО – ещё и военное регулирование в мировом масштабе.

Глобализация, как качественно новая ступень интернационализации хозяйственной жизни, является объективно обусловленным процессом. Она выступает как мощный ускоритель общественного прогресса.

Это обусловлено беспрецедентными скоростями и масштабами обмена различного рода информацией, резким повышением эффективности производства (на базе углубления международного разделения труда, увеличения потоков товаров и услуг, доступность которых ограничивается национально-государственными рамками), расширением пространства жизнедеятельности индивида и возрастанием возможностей реализации его способностей.

С другой стороны, необходимо рассматривать глобализацию как субъективную стратегию, отвечающую интересам различных транснациональных компаний, стран, блоков, цивилизаций, так как глобализация не может уничтожить различия стран в экономическом развитии. При этом многие исследователи считают, что от процесса глобализации большую выгоду получают прежде всего развитые страны, так как они располагают определенными преимуществами по отношению к менее развитому хозяйственному миру: устойчивой денежной единицей, разветвленной финансовой структурой, мощной кредитной системой, высокими технологиями, военным превосходством и так далее.

Так, международное перемещение капитала все более ориентируется на краткосрочные вложения и может быстро менять направление при улучшении или ухудшении условий в том или ином регионе либо конкретной стране. Тем самым повышается уязвимость национальных финансовых систем, в первую очередь развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Выигрывают страны, практикующие плавающие валютные курсы, а также те, у которых кредитно-денежная система имеет более стабильный характер, а экономика является более конкурентоспособной.

Мирохозяйственное взаимодействие в условиях глобализации является многоуровневой, гибкой и открытой системой. Под воздействием различных факторов, в зависимости от мирохозяйственного субъекта (государство, ТНК, международные организации и так далее), от объекта мирохозяйственного общения, от конкретной модели взаимодействия (торговая, производственная, инвестиционная, инновационная и другие), от вида мирохозяйственной среды (нейтральная, многонациональная, транснациональная, глобальная и другие) мирохозяйственное взаимодействие развертывается в совокупность самостоятельных блоков, каждый из которых имеет определенную логику и специфику развития, причем постоянно идет процесс преобразования данных блоков и систем. Например, когда развитые страны постепенно переходят на модель, когда движущей силой является уже достигнутое изобилие. Однако многие страны до настоящего времени осуществляют внешнеэкономические связи на основе торговой модели и только переходят к производственно-инвестиционной модели. Таким образом, различные модели мирохозяйственного взаимодействия сосуществуют одновременно, не всегда органично дополняя друг друга, в результате чего пространство взаимосвязей неоднородно.

Трансформационные преобразования российской экономики осуществляются в сложнейших условиях чрезвычайно динамичного и нестабильного мира. Российскому национальному хозяйству необходимо встраиваться в сформировавшуюся целостную систему перераспределения мирового дохода. Мирохозяйственное взаимодействие в настоящее время превратилось в важнейший инструмент распределения ресурсов и обеспечения экономического роста в планетарном масштабе. Степень и формы участия каждой конкретной страны в системе международных экономических отношений определяются прежде всего уровнем развития и спецификой ее народного хозяйства, а также проводимой государством внешнеэкономической политикой. Вместе с тем сама мирохозяйственная система претерпела настолько значительные изменения, что включенные в нее государства во многом вынуждены соблюдать установившиеся «правила игры» [3]. Исходя из этого, при анализе тенденций развития монополизма необходимо в первую очередь ориентироваться не на количественный аспект, его масштабы, а на качественную характеристику той или иной монопольной практики. «Иными словами, хотя монополизм как проявление властных полномочий ведет не только к образованию монополий, но и, гипертрофируясь, порождает другие отрицательные явления, но сам по себе монополизм (когда он складывается по естественным экономическим законам, когда российские корпорации стремятся выйти на международный рынок, когда появляются предпосылки для создания ТНК российского происхождения) не представляет угрозы для российской экономики, национальной и экономической безопасности страны» [4, с. 109].

Для разработки фундаментальных основ внешнеэкономической политики, стратегических и тактических приемов ее реализации необходимо выявить важнейшие тенденции и зависимости мирохозяйственного развития, независимо от национальной специфики, что позволит сформировать базовую модель регулирования, объясняющую и прогнозирующую общее направление изменений (подобная модель даст возможность адаптировать национальную экономику к мирохозяйственной среде и облегчит координацию в международном масштабе, и она была бы особенно подходящей для функционирования российского хозяйства в рамках мировой системы).

Так, например, в современном обществе диалектически взаимодействует множество различных социальных сил. В этом процессе наиболее рельефно проявляют себя крупные корпорации, являющиеся потенциальными носителями монополистической деятельности. Их развитие и участие в мирохозяйствен-

ных конкурентных отношениях в последнее время приобретает важную значимость, причём не только экономическую, но и политическую. ТНК по своему потенциалу и влиянию сопоставимы с современными национальными государствами. Гигантское экономическое могущество позволяет им оказывать огромное воздействие не только на государственную политику, но и на все сферы жизни общества.

Через политическую составляющую монополизм, в большей степени имеющий экономические границы, интегрирует в себе и другие стороны общественной жизни. Поэтому можно говорить о новом качестве монополизма, который, используя экономическую мощь, оказывает воздействие на политическую, юридическую, социальную и другие составляющие жизни мирового сообщества, что подтверждает понимание монополизма как родового, сущностного явления, содержащего помимо экономической составляющей и другие видовые формы проявления.

Возникая на одной из ступеней иерархии, монополизм создаёт условия для воспроизводства новых отношений путём образования монополий как определённого вида организационных структур, с целью контроля и регулирования экономического, политического, социального порядка как внутри национальной экономики (то есть на макроуровне), так и на наднациональном уровне, сознательно используя всё усиливающиеся тенденции глобальной ориентации современных организационных структур управления.

Однако существующая сегодня в мировой экономике система монополизма не была установлена изначально. Она развивалась в соответствии с процессами, происходившими в экономиках стран с течением времени.

Исходя из вышесказанного, необходимо отметить современные мировые экономические факторы, которые активно влияют на систему монополизма в настоящее время: выход за границы государства и ведение международной деятельности предприятий, банков; создание совместных производств, привлечение капиталов иностранных фирм и банков; появление возможностей для функционирования международных научно-производственных предприятий, а также их участие в интернационализации науки, производства, техники; активное расширение деятельности крупнейших международных корпораций.

Данные факторы привели к появлению новой международной системы, которая характеризуется серьезным переплетением и взаимозависимостью экономик отдельных государств и представлением мировой экономики в качестве единой сферы деятельности отдельных транснациональных компаний.

Список литературы

1. Пермякова Д.В. Монополизация международных рынков крупнейшими транснациональными корпорациями [Текст]/ Д.В. Пермякова // Молодой ученый. 2015. № 16. С. 293–296.
2. Полушкина И.Н., Логинова Т.П. Производственная и непроизводственная сферы: анализ опыта развитых стран и перспективы неоиндустриализации в России [Текст] / И.Н. Полушкина, Т.П. Логинова // Экономическое возрождение России. 2014. № 3 (41). С. 138–145.
3. Малявина И.Ю. Использование государством инструментов монополизма на современном этапе развития экономики [Текст] / И.Ю. Малявина // Молодежь и наука: реальность и будущее: Материалы II Международной научно-практической конференции (г. Невинномысск, 3 марта 2009). – Невинномысск, 2009. Т. VI.
4. Белова Е.В., Малявина И.Ю. Тенденции монополизма на примере металлургических предприятий России [Текст] / Е.В. Белова, И.Ю. Малявина // Научные труды Вольного экономического общества России. 2009. Т. 109. С. 106–117.

TREND OF MONOPOLY IN THE MODERN WORLD ECONOMIC RELATIONS

I.Y. Malyavina, I.N. Polushkina

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

In the modern world economic relations, the processes of development of global economy, global financial markets, with the main elements in the face of transnational corporations, international political institutions, performing functions of supranational regulation. This leads to monopoly of the new system, determined by the interdependence of the economies of individual States and view the world economy as a single sphere of the activities of certain transnational corporations.

Keywords: world economy, world economy, monopolies, internationalisation, economy of Russia.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Я.С. Поташник

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

Рассматриваются актуальные теоретические и методические аспекты управления риском инновационной деятельности промышленных предприятий. В статье уточнены сущность ряда ключевых понятий данной сферы, элементы управления риском инновационной деятельности и их содержание. Предложена форма реестра факторов риска. Представлены основные методы идентификации и анализа факторов риска, варианты реагирования на факторы риска.

Ключевые слова: инновационная деятельность, риск, факторы риска, управление, промышленное предприятие.

Согласно толковому словарю Ожегова, безопасность – это состояние, при котором не угрожает опасность, есть защита от опасности. При этом опасность – это возможность, угроза чего-нибудь очень плохого, какого-нибудь несчастья [1]. Исходя из вышеизложенного, экономическую безопасность промышленных предприятий можно трактовать как состояние, при котором осуществлению их хозяйственной деятельности не угрожает опасность, есть защита, позволяющая эффективно отражать угрозы достижению экономических целей.

В современных экономических реалиях, характеризуемых волатильным спросом и высокой конкуренцией, одним из ключевых факторов экономической безопасности промышленных предприятий является инновационная деятельность, под которой понимаются целенаправленно осуществляемые процессы, приводящие к инновациям. Как показывают исследования, недостаточные активность и (или) эффективность в инновационной сфере часто ведут к снижению конкурентоспособности, объемов продаж, привлекательности для собственников (пайщиков, акционеров) и даже прекращению существования промышленных предприятий. При этом инновационная деятельность сама является объектом мероприятий по обеспечению экономической безопасности. Присущая новаторским процессам неопределенность детерминирует возможность того, что фактические результаты инновационной деятельности будут отличаться в негативную сторону от целевых значений. Поэтому важно одновременно с созданием и внедрением новшеств разрабатывать и осуществлять меры по приведению (удержанию) данных отклонений в приемлемом для предприятия диапазоне, т.е. управлять риском инновационной деятельности.

Риск инновационной деятельности, на наш взгляд, можно определить как возможность не достижения целей инновационной деятельности вследствие неопределенности; управление данным риском – как процесс, применяемый для обеспечения достаточной степени уверенности в достижении целей инновационной деятельности. Управление риском инновационной деятельности промышленных предприятий состоит из элементов, представленных на рис. 1.

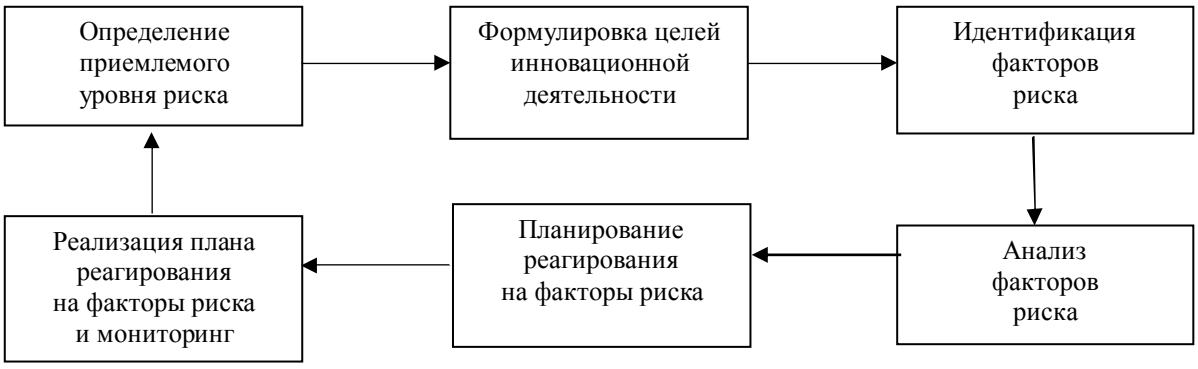


Рис. 1. Управление риском инновационной деятельности промышленных предприятий

Рассмотрим основное содержание элементов управления инновационной деятельности промышленных предприятий.

Определение приемлемого уровня риска. Под уровнем риска понимается подверженность предприятия воздействию отрицательных вариаций в осуществлении и результатах запланированного [2]. Прием-

лемым считается уровень риска, который признан руководством предприятия допустимым. Величина приемлемого уровня риска определяется на основе анализа склонности руководства и толерантности предприятия к риску. Склонность руководства предприятия к риску характеризуется уровнем риска, который руководство готово принять ради достижения желаемого. Чем выше данный уровень, тем выше склонность руководства к риску. Толерантность к риску (толерантность от лат. tolerantia – терпение, терпеливость) можно определить как уровень риска, который предприятие способно выдержать [2]. Толерантность к риску характеризует верхний предел приемлемого уровня риска, так как при его превышении отрицательные вариации в достижении целей могут превзойти допустимые. Приемлемый уровень риска может быть охарактеризован в лингвистической (высокий, средний, низкий) и (или) количественной формах (например, в виде величины допустимого отклонения).

Формулировка целей инновационной деятельности. В современных условиях одним из наиболее эффективных способов формулировки целей функциональных видов деятельности промышленных предприятий является стратегическое планирование. Применительно к инновационной деятельности, его можно осуществлять, на наш взгляд, в описанной ниже последовательности.

Первоначально осуществляется диагностический анализ внешней и внутренней среды предприятия, в том числе оценка привлекательности доступных направлений инновационной деятельности, степени развития инновационного потенциала предприятия и возможностей его изменения.

На втором этапе с учетом приемлемого уровня риска формулируются глобальные цели предприятия, которые планируется достичь в рассматриваемом периоде. К ним традиционно относят миссию, стратегическое видение, финансовые и рыночные цели.

На третьем этапе с учетом приемлемого уровня риска разрабатывается стратегия развития предприятия, интегрирующая решения руководства по базовым вопросам деятельности предприятия, реализация которых позволит достичь глобальных целей. Стратегия развития содержит сведения о целевых отраслевом и продуктовом портфелях, географических рынках и покупательских сегментах, методах достижения превосходства над существующими и (или) потенциальными конкурентами, подходах к развитию потенциала предприятия и действиях при возможных изменениях во внешней среде.

На четвертом этапе с учетом приемлемого уровня риска формируется стратегия инновационной деятельности, аккумулирующая принципиальные управленческие решения в отношении разработки и внедрения новшеств, требуемых для успешной реализации стратегии развития предприятия. Стратегия содержит перечень и описание инноваций, их приоритизацию, методы разработки и внедрения новшеств, подходы к организации инновационной деятельности, установленные сроки и выделяемые ресурсы.

На пятом этапе, базируясь на решениях, отраженных в стратегии инновационной деятельности, разрабатываются инновационные проекты, т.е. конкретные комплексы действий, направленные на генерацию требуемых инноваций. Формулируются требования к содержанию, качеству, срокам и стоимости каждого проекта. Проводится всесторонняя оценка эффективности и, с учетом ресурсных ограничений, отбор наиболее привлекательных из них.

Далее формулируются конкретные цели инновационной деятельности в рассматриваемом периоде, заключающиеся в реализации отобранных инновационных проектов с соблюдением требований к их содержанию, качеству, срокам и стоимости.

Идентификация факторов риска. Фактор риска инновационного проекта – это событие, возникновение которого может негативно воздействовать на проект. Идентификация факторов риска предполагает их выявление, определение причин и отрицательных последствий, описание факторов риска и их классифицирование. Идентификация факторов риска обычно осуществляется участниками проекта с привлечением, при необходимости, внутренних и внешних экспертов, обладающих требуемой информацией.

Для выявления факторов риска инновационных проектов промышленных предприятий, их причин и последствий специалистами предложены различные подходы. Краткое описание некоторых из них представлено в табл. 1.

Для идентификации факторов риска могут быть использованы отдельные методы или их сочетания. В целях повышения эффективности дальнейшего управления, выявленные факторы риска рекомендуется классифицировать. Для этого можно воспользоваться существующими подходами. Например, классификацией FERMA, согласно которой факторы риска делятся на стратегические (например, недостаточной спрос для окупаемости капитала), финансовые (например, отсутствие необходимых финансовых ресурсов), операционные (например, невозможность подбора необходимого персонала) и риски-опасности (например, утрата нужного имущества вследствие пожара или хищений) [3]. Или классификацией, предложенной риск-академией, согласно которой по отношению к предприятию различают внутренние и внешние факторы риска. К внутренним относятся связанные с управленческой командой и персоналом (например, отсутствие компетенций, необходимых для реализации инновационного проекта); технологией и исследованиями (например, неизвестность окончательных характеристик разрабатываемой на ранней

стадии технологии); строительством и производством (например, превышение сроков и бюджета строительства); финансированием (например, негативное изменение стоимости финансовых ресурсов). К внешним факторам относятся связанные со спросом, рынком и конкуренцией (например, высокая конкуренция); законодательством и правовым регулированием (например, отсутствие необходимых сертификатов или разрешений); поставщиками, партнерами и соинвесторами (например, зависимость от ключевых поставщиков из-за отсутствия альтернатив) [4].

Таблица 1

Методы выявления факторов риска инновационных проектов

Название	Краткое описание
Перечень событий, их причин и следствий	Составляется подробный перечень потенциальных негативных событий, обычных для рассматриваемой отрасли, процесса или вида деятельности. Выявляются их причины и последствия.
Специализированные дискуссии и семинары	Проводятся дискуссии и семинары, в ходе которых участники на базе знаний и опыта определяют и обсуждают факторы риска проекта, их причины и последствия.
Сплошное анкетирование	Составляется специализированная анкета, заполняя которую опрашиваемые (работники предприятия, эксперты) высказывают свое мнение о возможных факторах риска, их причинах и последствиях.
Анализ цепочки процесса	Предусматривает изучение входных данных, выполняемых задач, обязанностей и результатов, совокупность которых представляет собой процесс. Путем изучения внутренних и внешних факторов определяются события, которые могут негативно повлиять на достижение целей данного процесса, их причины и последствия.
Построение диаграмм	На базе знаний и опыта, дополнительных исследований осуществляется построение диаграмм (например, Исикавы), отражающих причинно-следственные связи между фактором риска, его причинами и последствиями.
SWOT-анализ	Идентифицируются сильные и слабые стороны предприятия применительно к проекту; выявляются любые угрозы, появляющиеся вследствие слабых сторон; определяется, насколько сильные стороны предприятия компенсируют угрозы.
PESTLE-анализ	Выявляются политические, экономические, социальные, технологические, законодательные и экологические факторы риска.
Анализ допущений	Изучаются допущения, лежащие в основе проекта, на предмет точности, стабильности, непротиворечивости полноты. Проблемы идентифицируются в качестве факторов риска.

Для удобства хранения и использования информации о факторах риска рекомендуется составлять специальный реестр, принципиальная форма которого представлена в табл. 2.

Таблица 2

Форма реестра факторов риска

1. Наименование фактора риска	Указывается полное наименование фактора риска
2. Причины фактора риска	Указываются события или условия, которые по отдельности или в комбинации с другими обладают потенциалом вызывать возникновение фактора риска
3. Последствия возникновения фактора риска	Указываются события, изменения, вызываемые возникновением фактора риска
4. Тип фактора риска	Определяется на основании классифицирования
5. Заинтересованные лица	Описывается, на кого влияет риск (не обязательно поставщики, персонал, может быть и общественность, экология и т.д.)
6. Качественная оценка уровня фактора риска, его приемлемость	Указывается вероятность и ущерб от возникновения фактора риска, его присущий и приемлемый уровень, вывод о приемлемости
7. Количественная оценка уровня фактора риска	Представляется количественное выражение влияния фактора риска на цели
8. Рейтинг фактора риска	Указывается рейтинг фактора риска с точки зрения приоритетности реагирования на него
9. Мероприятия по реагированию	Указывается выбранный подход или комплекс подходов к реагированию на фактор риска
10. Остаточный уровень фактора риска	Указывается уровень фактора риска после осуществления мер по реагированию
11. Владельцы фактора риска и сроки реализации мероприятий по реагированию	Указывается, кто отвечает за реагирование, а также в какие сроки оно должно быть осуществлено

Как видно из табл. 2, информации, полученной при идентификации факторов риска, недостаточно для заполнения всех граф реестра. Идентификация является только начальным этапом его формирования. Данные реестра дополняются и обновляются в течение всего жизненного цикла инновационного проекта.

Необходимо отметить, что с течением времени могут появиться новые факторы риска, не входящие в составленный ранее перечень, поэтому идентификация факторов риска должна осуществляться не разово, а с требуемой периодичностью.

Анализ факторов риска. Анализ проводится с целью диагностики уровней отдельных факторов риска, приемлемости уровней, ранжирования факторов риска с точки зрения приоритетности реализации по отношению к ним мер по реагированию.

Уровень фактора риска, в общем случае, определяется как сочетание вероятности и отрицательных последствий возникновения фактора. Он оценивается для каждого фактора в разрезе целевых показателей инновационного проекта: содержания, качества, срока и стоимости. Диагностика уровня конкретного фактора риска может осуществляться с помощью качественного или количественного анализа. При этом, как показали исследования, промышленные предприятия Нижегородской области, ввиду дефицита необходимых данных, используют, в основном, качественный анализ.

Качественный анализ базируется на экспертных оценках. Заключения о вероятности и последствиях возникновения факторов риска формулируются словесно (например, очень низкие, низкие, средние, высокие, очень высокие) или в виде числовых значений (в основном, в долях единицы). Принимая во внимание вероятность и последствия возникновения, эксперты дают оценку уровню фактора риска. Например, если вероятность низкая, а последствия возникновения высокие, то уровень фактора риска может быть признан средним. Или если вероятность возникновения 0,2, а последствия 0,5, то уровень фактора риска $0{,}2 \times 0{,}5 = 0{,}1$. Для интерпретации числового значения необходимо разработать специальную шкалу (например, согласно подобной шкале 0,1 соответствует среднему значению уровня фактора риска).

В отношении каждого фактора риска определяются первоначальный (*УФР перв*, до реагирования) и приемлемый (*УФР прием*) уровни. При определении *УФР прием* учитывается приемлемый уровень риска инновационного проекта и инновационной деятельности в целом. Необходимо, чтобы при соответствии уровней отдельных факторов риска проекта актуальному для них приемлемому уровню, совокупный уровень риска проекта (инновационной деятельности) также имел приемлемое значение. При этом нужно учитывать, что совокупный уровень риска проекта больше, чем сумма уровней отдельных факторов риска, так как он учитывает все, в том числе неучтенные источники неопределенности [2, с. 310]. На основе сопоставления *УФР перв* и *УФР прием* формулируются выводы о приоритетности рассматриваемого фактора риска с точки зрения осуществления в отношении него модифицирующих воздействий. Чем больше превышение *УФР перв* над *УФР прием*, тем выше приоритет.

Качественный анализ является быстрым и экономичным способом диагностики уровней факторов риска, их приемлемости, приоритета, однако, при наличии соответствующей возможности, его результаты должны быть дополнены выводами, полученными при осуществлении количественного анализа.

Количественный анализ проводится с целью получения численных данных о воздействии факторов риска на цели инновационного проекта. Ввиду сравнительно высокой трудоемкости и стоимости, он осуществляется в отношении факторов риска, которым в процессе качественного анализа присвоен наивысший приоритет. Популярными методами количественного анализа являются анализ чувствительности, сценарный анализ и имитационное моделирование, сущность и последовательность осуществления которых подробно описана в [2]. На основе количественного анализа уточняется первоначальный уровень и приоритет факторов риска.

Планирование реагирования на факторы риска. Планирование реагирования на факторы риска представляет собой процесс разработки плана, содержащего перечень выявленных факторов риска проекта, их первоначальный и приемлемый уровни, основной и резервный варианты реагирования, моменты начала и общую продолжительность их осуществления, целевой остаточный уровень факторов риска (т.е. после реализации мер по реагированию), необходимые ресурсы и лиц, ответственных за реализацию запланированного.

Ключевой задачей разработки плана является определение действий по реагированию на факторы риска. Их цель – обеспечить соответствие уровней факторов риска приемлемым значениям с учетом необходимости достижения требуемой доходности инновационного проекта. Можно выделить пять основных вариантов реагирования на факторы риска (рис. 2).

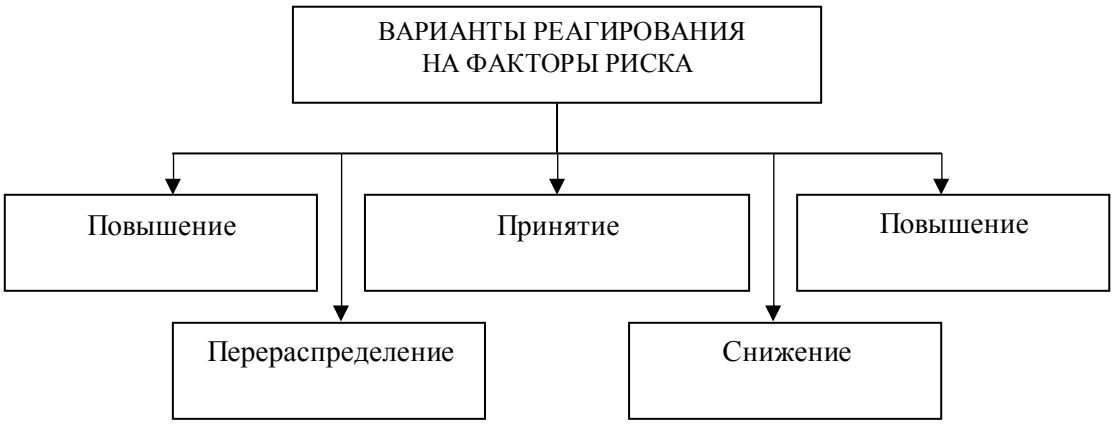


Рис. 2. Варианты реагирования на факторы риска

Повышение предполагает осуществление действий, увеличивающих в допустимых пределах вероятность и (или) последствия возникновения фактора риска. Например, уменьшение до определенного уровня затрат на рекламу нового товара может повысить риск не достижения целевого объема продаж. Однако если остаточный уровень фактора риска не превысит приемлемый, то предприятие получит экономию. Повышение применяется в случае, если первоначальный уровень фактора риска меньше приемлемого уровня. При этом остаточный уровень фактора риска не должен превышать приемлемый.

Принятие не предполагает каких-либо воздействий на вероятность и последствия возникновения фактора риска, осуществляется двумя основными способами: активным, когда создается резерв для компенсации возможных потерь (резервирование) и пассивным, когда меры предпринимаются только в случае возникновения негативного события. Принятие применяется, когда *УФР перв* ≤ *УФР прием*. Также принятие может применяться, если *УФР перв* незначительно превышает *УФР прием*, но использование специальных мер по снижению *УФР перв* либо невозможно, либо нецелесообразно. Одновременно *УФР прием* повышается до *УФР перв*.

Уклонение предполагает отказ от деятельности, ведущей к возникновению рассматриваемого фактора риска. Например, отказ от освоения нестабильных рынков, отношений с партнерами, систематически нарушающими договорные обязательства, использования на невыгодных условиях заемного капитала и т.д. Применяется, если *УФР перв* является критическим, значительно превышающим приемлемый уровень и отсутствуют альтернативные привлекательные способы воздействия.

Перераспределение предполагает осуществление действий по переносу или иному распределению последствий возникновения фактора риска. Наиболее известными методами перераспределения являются диверсификация, аутсорсинг, страхование и хеджирование.

Диверсификация риска предполагает одновременное осуществление предприятием разнонаправленных действий (например, проектов, в том числе на не связанных между собой рынках, сотрудничество с разными партнерами и т.д.), что способствует снижению отрицательных последствий возникновения проблем по одному из направлений.

Аутсорсинг предполагает полную или частичную передачу последствий возникновения фактора риска партнерам. Например, если реализация инновационного проекта предполагает осуществление строительства с привлечением сторонних подрядчиков, то для снижения риска увеличения стоимости СМР их первоначальная величина может быть зафиксирована в договоре с указанием об ее неизменности или возможности изменений в строго определенных пределах и обстоятельствах.

Разновидностью аутсорсинга является локализация, предполагающая передачу факторов риска специально созданным предприятием структурам (венчурам). Подобные структуры, пользуясь поддержкой материнского предприятия, способны легче реализовывать меры по управлению факторами риска. В случае же неудачи венчур закрывается, при этом негативное влияние на материнское предприятие минимизируется.

Страхование представляет собой отношения по защите имущественных интересов предприятия страховыми компаниями (страховщиками) при наступлении страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых предприятиями взносов (страховых премий). Позволяет эффективно воздействовать на последствия возникновения факторов риска, однако часто требует значительных дополнительных вложений.

Хеджирование представляет собой действие, предпринятое для исключения возможности понести убытки, одновременно приводящее к невозможности получить дополнительный доход. Примером хеджирования является заключение предприятием, реализующим проект, долгосрочного контракта с поставщиком необходимого материала по фиксированной цене без возможности или с ограниченной возможностью ее пересмотра. Этим предприятие избавляется от риска роста цены материала, однако лишается возможности получения дополнительного дохода в случае ее снижения. Хеджирование, как и уклонение, позволяет полностью устранить возможность негативного отклонения от запланированного, однако, в отличие от уклонения, не предполагает отказ от осуществления того или иного действия. Хеджирование рекомендуется к применению в условиях высокой волатильности стоимости ресурсов.

Перераспределение применяется, если *УФР перв > УФР прием*. При переносе последствий возникновения факторов риска на сторонних партнеров (подрядчиков, страховые компании и т.д.) им выплачиваются соответствующие компенсации (премии).

Снижение предполагает осуществление предприятием действий по уменьшению вероятности и (или) последствий возникновения фактора риска. Примером действий по уменьшению вероятности риска является тщательная проработка концепции и отдельных этапов реализации инновационного проекта, формирование квалифицированной команды руководителей и исполнителей, что позволяет снизить вероятность неудачи проекта. Примером уменьшения последствий является формирование и отработка планов действий предприятия в различных кризисных ситуациях (например, в условиях значительных негативных изменений во внешней и внутренней среде, при стихийных бедствиях и т.д.). Снижение применяется, если *УФР перв > УФР прием*.

Меры по реагированию определяются для каждого фактора риска инновационного проекта. Они должны соответствовать его уровню и быть экономически эффективными. Меры могут включать как отдельные варианты реагирования (например, принятие), так и их комплекс (например, перераспределение и снижение). В случае когда в отношении фактора потенциально могут быть применены альтернативные способы реагирования, в качестве основного выбирается наиболее привлекательный из них. Прочие могут рассматриваться в качестве резервных.

Реализация мер по реагированию может привести к возникновению новых (вторичных) факторов риска. Поэтому на этапе разработки плана необходимо их идентифицировать, проанализировать и определить соответствующие меры по реагированию.

Реализация плана реагирования на факторы риска и мониторинг. Разработанный план реагирования на факторы риска реализуется. Одновременно осуществляется мониторинг, предполагающий периодический пересмотр факторов риска проекта с целью корректировки их оценок, выявление новых факторов и диагностики статуса мероприятий по реагированию. Лицо, отвечающее за реализацию плана реагирования на факторы риска, должно периодически отчитываться перед руководителем проекта, характеризуя эффективность осуществления плана, информируя о непредвиденных последствиях и требуемых коррективах.

Список литературы

1. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов. – М.: АСТ, 2015. 896 с.
2. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK*). Пятое издание. – М.: Олимп-Бизнес, 2014. 590 с.
3. Стандарты управления рисками. Федерация европейских ассоциаций риск-менеджеров. 2008. 16 с.
4. www.risk-academy.ru

RISK MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Y.S. Potashnik

Nizhni Novgorod State Pedagogical University name K. Minin
(Mininsky University)

The article is devoted to theoretical and methodological aspects of risk management of innovative activity of industrial enterprises. The article specifies the nature of some of the key concepts in this sphere, the risk management elements of innovation and their contents. A form of risk factors registry. The main methods of identification and analysis of risks, options for responding to risk factors.

Keywords: innovation, risk, risk factors, management, industrial enterprise.

ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ПО УРОВНЮ ДОХОДОВ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

А.И. Рузанов, П.А. Рузанов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Исследуется устойчивость экономического состояния страны в последние годы. Обсуждается влияние неравенства по уровню доходов на экономическую безопасность и темпы роста экономики. Слишком большое неравенство чревато разнообразными проблемами экономического, социального и политического плана. Особое внимание в статье уделяется проблеме неравномерного развития регионов РФ. Отмечается, что для придания общей устойчивости экономике и экономической безопасности необходима политика, направленная на определённое перераспределение доходов, при этом политика должна быть направлена не на простое перераспределение, а нужны реформы, которые увеличивали бы социальную мобильность общества.

Ключевые слова: устойчивость, стабильность развития, экономическая безопасность, дифференциация по уровню доходов, коэффициент Джини, восприятие неравенства, социальная мобильность.

Оценку экономической ситуации в стране, перспективы экономического развития, экономической безопасности проводят с позиции многих критериев. Одним из таких критериев является устойчивость развития страны. Признаком устойчивости прежде всего является долговременная стабильность развития (без резких колебаний) темпа роста ВВП. В экономике РФ существует достаточно резкое изменение динамики в течение относительно небольшого периода времени. Так, в 2008 г. рост ВВП составлял 5,3%; в 2009 г. было падение на 7,8%; в 2010 г. – рост 4,5%; в 2011 – 4,3%; в 2012 – 3,4%; в 2013 – 1,3%; 2014 – 0,6% (источник: Росстат, Минфин). Таким образом, с 2013 г. практически началась стагнация и ускоренная инфляция. После этого экономика просела в первом квартале 2014 года, то есть еще до событий на Украине и при высоких ценах на нефть. По данным Росстата, валовый внутренний продукт в апреле 2015 года снизился на 4,3%, выпуск промышленной продукции сократился на 4,5%, а обрабатывающие производства упали на 7,2%. Ухудшились показатели товарооборота и реальной зарплаты, возросло число безработных. Падение производства продолжилось и в 2016 году.

В 2013 г. произошли определенные изменения в официальных оценках перспектив социально-экономического развития. Если ранее экономические прогнозы правительства больше представляли собой желательные сценарии развития, то потом прогноз стал исходить преимущественно из экстраполяции существующих тенденций, то есть почти полностью исключать институциональные реформы.

Об определенной неустойчивости наметившихся тенденций свидетельствует и застойность социальной структуры российского общества, которая проявляется в достаточно высоком уровне бедности, чрезмерной дифференциации доходов населения, превышающей международные стандарты.

Можно отметить разрыв между уровнем экономического и социального развития. По экономическим показателям в международных рейтингах РФ занимает 43-е место из 150 стран. Выше расположены развитые страны и ряд постсоциалистических стран (Словения, Чехия, Словакия, Венгрия, Эстония, Польша, нефтяные арабские страны с небольшим населением и некоторые другие). Если взять среднюю зарплату в долларах США в 2015 году, то у нас она окажется в 6–7,4 раза меньше, чем в странах – лидерах экономики. Так, для сравнения отметим: Норвегия – 4600 долл., США – 4400, Германиия – 4100, Греция-1500, Эстония – 1200, Казахстан – 660, Россия – 620, Азербайджан – 530, Белоруссия – 450, Таджикистан – 120 (источник: bs-life.ru (“Деловая жизнь”)). По индексу же социального развития ООН РФ занимает уже 65-е место. Этот индекс учитывает реальные доходы, образование, продолжительность жизни. По ожидаемой продолжительности жизни Россия занимает 90-е место, по качеству здравоохранения – ближе к 100-му месту. Это также ведет к снижению экономической безопасности страны.

Одним из факторов, определивших такую ситуацию, является слишком высокое неравенство в распределении доходов.

В связи с этим целесообразно обсудить, как уровень неравенства и корректирующая его политика государства влияет на экономическую безопасность, эффективность и рост экономики.

Степень равенства или неравенства определяется по распределению доходов между определёнными категориями населения. Такими характеристиками являются показатели, характеризующие разрыв между величиной доходов, приходящихся на долю 10% самой низкой группы и 10% самой высокой группы. Эти показатели по данным Всемирного банка (“Доклад о мировом развитии-2002”) представлены в таблице. В

развитых странах этот разрыв колеблется в пределах 6–9 раз (исключение США – в 16 раз), в странах Латинской Америки и России он превышает 20.

Таблица

Страна	Франция	Германия	Швеция	США	Бразилия	Венесуэла	Россия
Превышение в число раз	9	7	6,6	16	46	23	23
Коэффициент Джини	32,7	30,0	25,0	40,0	59,1	48,8	48,7

Важнейший общий показатель, на основе которого сравнивают степень дифференциации доходов, – это коэффициент Джини (его часто называют индексом концентрации доходов населения). Он равен нулю при абсолютном равенстве и 100% (или единице) при абсолютном неравенстве. Величина коэффициента Джини с 1991 по 1996 г. также представлена в таблице. Как видим, этот показатель в России был в 1,5–2 раза выше уровня европейских стран, что свидетельствует о высокой степени неравномерности доходов. Коэффициент Джини является довольно консервативной характеристикой и по данным [1] в 2010 г. он незначительно изменился в странах, представленных в таблице: во Франции практически не изменился, в Германии стал равным 28%, в Швеции – 23%, в Дании – 25%, в США – около 45%. В России, по данным Росстата, он равен 42,3%, однако многие считают, что эти данные представляются заниженными. Естественно, что полного равенства при рыночной экономике не может быть, социальное и экономическое неравенство является характерной чертой всех современных обществ. Тем не менее почти все согласны с тем, что чрезмерное неравенство приводит к разнообразным проблемам [1]. Экономическим: оно формирует значительное давление в пользу перераспределения, подрывая тем самым экономическую стабильность, безопасность. Социальным – разрушается социальная сплочённость, важная для здоровья общества.

В проблеме влияния уровня неравенства на эффективность и темпы роста экономики отправной точкой является гипотеза С. Кузнеца (см. [2] и имеющуюся там библиографию). В соответствии с этой гипотезой в ходе развития экономики индекс концентрации доходов населения сначала увеличивается, а потом снижается. Современные представления, объясняющие эту гипотезу, базируются на роли технического прогресса и инноваций. Переход от старых технологий к новым требует повышения квалификации, в связи с этим многие технологические инновации (использование компьютерных технологий, в частности) способствуют росту неравенства. В начале процесса достаточно малое количество экономических субъектов участвует в распределении доходов, получаемых в высокотехнологическом секторе. Со временем все большее число работников начинает переходить в этот сектор, и неравенство доходов начинает уменьшаться. Кроме того, относительная заработная плата работников в отсталых секторах имеет тенденцию к повышению из-за снижения предложения труда в этих секторах.

Более противоречивой является другая сторона взаимосвязи: влияние неравенства доходов на темпы экономического роста. Одной из первых теорий такого рода были представления, основанные на различии норм сбережения [2]. Здесь обосновывается утверждение, что экономики с неравномерным распределением доходов будут расти быстрее. Богатые сберегают больше, чем более бедные, и индивидуальные ставки сбережения повышаются с уровнем дохода. Перераспределение ресурсов, по мнению авторов концепции, приведет к снижению совокупной нормы сбережения в экономике и к снижению инвестиций. Однако ситуация гораздо сложнее, и наблюдается такая тенденция, что домохозяйства с высокими доходами становятся более склонны к явно избыточному потреблению и вкладывают свои деньги не в реальную экономику, а в покупку предметов роскоши. В РФ отмечается негативная тенденция к выводу капиталов за рубеж.

Негативное влияние неравенства на рост отмечается в политэкономических моделях. Объясняется это тем, что при чрезмерно высоком уровне неравенства возникает политическая нестабильность, возрастает неопределённость и ослабевает защита прав собственности. В связи с этим развиваются острые социальные конфликты, растут масштабы вывоза капиталов. Все это ослабляет экономику страны, лишает её инвестиций, не дает нормально развиваться и снижает уровень экономической безопасности.

В России причины роста неравенства и его негативное влияние на экономику и безопасность следует искать и в повсеместном распространении коррупции и преобладании стремления к получению незаработанных доходов; существует устойчивая взаимосвязь между увеличением масштабов коррупции и ростом неравенства.

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что достигнутая этими странами степень равенства в распределении доходов есть основа экономической, политической стабильности и социального мира, обе-

регающая общество от многих (конечно, не всех) потрясений и кризисов. В экономическом отношении такое относительное равенство становится важнейшим условием роста потребительского спроса. Как правило, отставание потребительского спроса от роста производства порождает экономические кризисы.

Проблему выхода из циклических спадов, наряду с другими подходами, в экономической теории рекомендуется решать путём стимулирования спроса и предложения. Аналогичная модель экономического роста имела место в РФ в 2000–2008 годы. Имел место поступательный экономический рост, и наблюдался постоянный опережающий рост спроса (благодаря быстрому росту цен на нефть и притоку нефтедолларов) при отставании роста производительности труда и конкурентоспособности продукции. Однако по мере приближения к докризисному уровню 2008 г. появились признаки исчерпания сложившейся модели: стало очевидно, что экономика остаётся уязвимой перед внешними шоками и не может совершить качественного рывка.

В дальнейшем была предпринята попытка возврата к такой же модели экономического роста. В результате в 2013 г. появились признаки торможения, к началу 2015 г. Россия вновь оказалась под воздействием сразу нескольких кризисов: структурного (диверсификация экономики происходит очень медленно); циклического (Россия является частью глобальной экономики); валютно-финансового (частично создан санкциями, а также падением цен на нефть); институционального (институты управления экономикой слишком жёстко связаны с политическими). Наложение этих кризисов друг на друга создаёт серьёзные трудности, снижает уровень экономической безопасности.

В таких условиях домохозяйства с низкими доходами не могут осуществлять большие сбережения, а также не могут позволить себе приобретать большое количество товаров и услуг. В странах с относительно равными доходами уровень потребления выше, чем в странах с большим уровнем расслоения. Это предположение подтверждается исследованиями развивающихся стран с уровнем среднедушевого дохода, близким к российскому (5–15 тыс. долл.). Анализ корреляции между фактическим потреблением домохозяйств и индексом Джини позволяет получить зависимость [3]:

$$D = 96{,}2 - 0{,}628G,$$

где D – доля потребления в процентах ВВП, G – коэффициент Джини. Оценка по этой формуле показывает, что только снижение коэффициента Джини в России с 42,3% до 30% приведет к увеличению доли потребления до 77,36%.

В связи с этим для придания общей устойчивости экономике России и сохранения фактора политической стабильности, как основ экономического роста, необходима политика, направленная на увеличение социальных расходов, на определённое перераспределение доходов, на совершенствование системы налогообложения.

В России ситуацию усугубляют также неравномерное развитие и социальная сфера регионов. Для общей характеристики экономической ситуации на уровне регионов страны принято использовать валовой региональный продукт (ВРП) [4, 5]. В РФ первые 10 регионов производили 46% суммарного ВВП, в то же время на долю 19 регионов с наименьшими объёмами ВРП приходилось всего 4%. Три четверти суммарного ВРП России приходится на долю 28 регионов, оставшиеся 25% – на остальные. Если взять коэффициент Джини распределения ВРП по децильным интервалам, то он оказывается около 51,67%, в то время как по численности населения – 36%.

Разрыв между субъектами РФ по величине ВРП на душу населения превышает 25 раз, что превосходит разрыв между странами “золотого миллиарда” и беднейшей частью мира, а также в 4–5 раз выше различий между наиболее и наименее развитыми регионами ЕС, в Китае максимальный разрыв между провинциями составил 10,9 раза.

Одним из следствий неравномерной региональной динамики развития является усиление территориальной концентрации и доходов, а также конечного потребления населения: первые 10 регионов концентрируют около половины суммарных денежных доходов населения России, коэффициент Джини распределения денежных доходов равен порядка 53%.

Низкий совокупный спрос в отстающих регионах резко ослабляет стимулы к оздоровлению экономики, препятствует экономическому росту. Таким образом, сложившаяся общая тенденция к углублению территориальной дифференциации усиливает социально-экономическую неоднородность страны и затрудняет разработку методов и инструментов регулирования кризисных ситуаций, снижает уровень экономической безопасности.

Важной проблемой является отношение населения к неравенству. Представления о масштабе неравенства и его допустимости сильно варьируют как внутри стран, так и между странами [1]. Бедные хотят перераспределительных мер со стороны государства (в свою пользу), богатые же считают дифференциацию нормой и важным фактором трудовой мотивации. Оценка неравенства связана и с представлением о

справедливости, которое распространяется на восприятие сложившейся дифференциации. В более широком смысле это либо вера в то, что достигнутый другими уровень материального достатка является заслуженным результатом труда самого человека либо объясняется случайно выпавшей удачей, статусом родителей, полезными связями и/или прямой коррупцией.

Исследования, в том числе эконометрические, показывают, что социально мобильное общество является более толерантным к данному уровню дифференциации, чем малоподвижное [1]. Признание легитимных перспектив восходящей мобильности, т.е. наличие действующих социальных лифтов, повышает терпимость к неравенству и, как следствие, люди менее склонны требовать перераспределения.

Подведём некоторые итоги.

1. Для придания общей устойчивости экономике РФ и сохранения фактора политической стабильности, как основ экономического роста, экономической безопасности нужна политика, направленная на определённое перераспределение доходов, на совершенствование системы налогообложения, на увеличение социальных расходов.

2. При этом политика должна быть направлена не на простое перераспределение, а нужны такие реформы, которые приводят к установлению общих и справедливых правил игры, выравнивают возможности для разных членов общества, снижают коррупцию и добавляют обществу мобильности и социальной динамики. Особенно это важно в связи с неравномерностью экономического развития и социальной сферы регионов.

Список литературы

1. Гимпельсон В.Е., Монусова Г.А. Восприятие неравенства и социальная мобильность // Экономический журнал ВШЭ. 2014. Т. 18. № 2. С. 216–248.
2. Гершман Б.А. Неравенство доходов и экономический рост: теоретический обзор // Экономика и математические методы. 2009. Т. 45. № 2. С. 19–30.
3. Славянов А.С. Проблемы стимулирования спроса и предложения в российской экономике в период циклического спада // Экономика и математические методы. 2012. Т. 48. № 1. С. 103–110.
4. Кистанов В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России. – М.: Финансы и статитстика, 2002.
5. Лившиц В.Н. Загадки современной экономики России и политика её государственного регулирования // Экономика и математические методы. 2007. Т. 43. № 1.

DIFFERENTIATION BY INCOME LEVEL AND THE PROBLEMS OF ECONOMIC SECURITY

A.I. Ruzanov, P.A. Ruzanov

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The stability of the economic situation of the country in recent years. On-the impact is discussed in terms of income inequality on economic security and the Py-economic growth. Too much inequality is fraught with various problems of economic, social and political plan. Special attention is paid to the problem of uneven development of regions of Russia. It is noted that in order to make the overall stability of the economy and economic security requires policies to a certain redistribution of income, and the policy should be aimed not at mere redistribution and necessary reforms that would increase social mobility society.

Keywords: sustainability, stability, development, economic security, the differentiation in terms of income, the Gini coefficient, the perception of inequality, social mobility.

РАЗРАБОТКА МОДЕЛИ РИСКА НА УРОВНЕ РЕГИОНА

И.Н. Санникова, Т.А. Рудакова

Алтайский государственный университет, Барнаул

Изложены основные подходы к формированию комплекса показателей, характеризующих использование ресурсного потенциала и риски сбалансированного развития региона. В исследовании используется системный подход в формировании компонентов риска сбалансированного социально-экономического развития региона. С помощью методов экономико-математического моделирования сформирована совокупность показателей оценки комплексного использования ресурсного потенциала региона. Сделан вывод о том, что совокупность компонентов риска сбалансированного социально-экономического развития региона – это не столько результат фактического наличия ресурсного потенциала, сколько рационального его использования с учетом как природно-климатических особенностей, так и инвестиционной активности региона.

Ключевые слова: региональные риски, экономическая безопасность региона, модель риска.

Все регионы РФ в той или иной степени обеспечены ключевыми ресурсами: природно-климатическими, трудовыми, финансовыми. А также обладают производственной, транспортной и социальной инфраструктурой. Тем не менее мы можем наблюдать, что даже неплохие базовые условия не гарантируют региону успешности развития в сравнении с другими регионами, менее обеспеченными теми или иными ресурсами и возможностями; не наблюдается «гармоничного сочетания, системного единства, максимального усвоения и наполненности факторов производства в процессе деятельности, снижая эффективность последней, не обеспечивая достижение целевых ориентиров развития, продуцируя и накапливая в основном негативные риски» [1, с. 84].

Фундаментальные исследования, направленные на рассмотрение сущности управления рисками, нашли свое отражение в работах ученых: В.М. Васильева, П.Г. Грабового, М.Н. Козина, О. Моргенштейн, Ф. Найт, Дж. Фон Нейман.

Вопросы организации системы управления рисками изложены в работах Н.А. Адамова, А.В. Акулова, Б.А. Аманжоловой, К.Е. Бардина, С.А. Бескоровайной, О.В. Боронихиной, М.Н. Бочарова, А.В. Газаряна, В.И. Горло и др. Региональный аспект рисков социально-экономического развития исследован в работах Г.Б. Клейнера, Б.Н. Порфирьева, Ю.А. Слепцовой, Р.М. Качалова, Е.М. Хитровой, И.В. Погодина, Д.Ю. Фраймович, Г.А. Булатовой.

Результаты аналитического обзора работ зарубежных и отечественных экономистов свидетельствуют о недостаточной разработанности научных исследований, связанных с формированием, функционированием и совершенствованием системы управления рисками регионального уровня.

Практически все специалисты, занимающиеся проблемой региональных факторов развития, в своих исследованиях выделяют такие факторы социально-экономического развития любого региона, как: природный, технический, человеческий, организационный, институциональный, информационный. Полагаем, что экономическую безопасность региона невозможно оценить, анализируя исключительно каждый из перечисленных факторов в отдельности, безусловно, такая оценка важна, каждый фактор необходимо всесторонне изучить, но сама по себе такая оценка недостаточна. Данные факторы должны быть оценены еще и во взаимодействии друг с другом и с точки зрения сбалансированности этого взаимодействия.

Наше предложение оценки региональных рисков основано на построении двухсторонней модели: 1) риски обеспеченности регионов факторами развития; 2) риски сбалансированного развития региона (рис. 1).

Для анализа обеспеченности факторами развития региона для каждого фактора (природный, технический, человеческий, организационный, институциональный, информационный) предлагается система показателей, количественно характеризующая обеспеченность региона тем или иным фактором развития. Элементы, входящие в такую систему, их количественный состав – это субъективное мнение отдельных авторов – экспертов.

Анализ динамического взаимодействия факторов социально-экономического развития региона допускает изучение их взаимовлияния в ходе использования совокупного ресурсного потенциала. На основе такого анализа возможно создание модели зависимости показателей, характеризующих степень обеспеченности факторами развития региона, характер взаимодействия этих факторов и темпы роста показателей социально-экономического развития региона.

Обеспеченность региона ресурсами включена в состав классификационного уровня региональных рисков как одно из главных условий социально-экономического развития. Риски сбалансированного социально-экономического развития региона, по нашему мнению, определяют возможность и условия взаимодействия факторов [2, 3].

В свою очередь, взаимодействие факторов социально-экономического развития региона зависит от обеспеченности региона производственными мощностями, профильными оргструктурами и нормативно-правовой базой, необходимыми для управления и регулирования деятельности в той или иной отрасли (фактическое наличие или отсутствие в соответствии с возможностями региона), совершенствования организации производства, труда и управления, выбора организационно-правовой и организационно-экономической форм деятельности.

Рис. 1. Риски социально-экономического развития региона

Свой вклад в разработку методик оценки рисков внесли экономисты-современники: Ю.А. Слепцова, Р.М. Качалов, Е.М. Хитрова. Анализ предлагаемых методик оценки рисков, в том числе и регионального уровня, показывает приверженность авторов к использованию как количественных, так и качественных критериев. Проблемы количественной оценки предельных характеристик экономического риска исследованы в работах Ю.А. Слепцовой и Р.М. Качалова [4]. Е.М. Хитрова предлагает наряду с количественным и качественным использовать комбинированный и структурный подходы к оценке регионального риска [5]. На наш взгляд, присущие тому или иному методу положительные или отрицательные характеристики можно дать в зависимости не только от классификационного уровня или вида риска, последствия которого определяются, но и от цели такой оценки.

Оценка рисков социально-экономического развития региона преследует цель разработки или корректировки планов реализации программ инвестиционного и инновационного характера. В соответствии с поставленной целью интерес могут вызывать экономические риски как результат дисбаланса факторов. Регион, как элемент системы экономических отношений, может быть охарактеризован с позиции ресурсного потенциала, как уже используемого, так и потенциального. Значимым аспектом, а соответственно, и требующим первоочередного исследования, следует считать природные условия и ресурсы региона. Необходим комплекс показателей, характеризующих степень их освоения, и анализ потенциальных возможностей полного и эффективного использования.

Оценка обеспеченности трудовыми ресурсами, по нашему мнению, должна включать не только анализ наличия и размещения трудоспособного населения, но и степень возможности его участия, с позиции подготовленности в реализации той или иной инновационной или инвестиционной программы освоения природных ресурсов или создания новых промышленных производств. Аналогичной точки зрения придерживаются И.В. Погодина, Д.Ю. Фраймович, выразившие ее в работе «Оценка экономической безопасности региона через призму категории "кадровый потенциал"» [6]. Продолжением начатой дискуссии и поддержкой выраженной позиций можно назвать высказывание Г.А. Булатовой: «Становится очевидным то, что в условиях ориентации экономики на инновационный путь развития возрастает значение качественных позиций аспектов трудовых ресурсов, особенно при уменьшении их численности» [7].

Анализ обеспеченности региона производственными мощностями предполагает оценку их наличия, и, что особенно важно, технического состояния. Рыночные механизмы, наличие конкурентной среды, ограничения в условиях глобализации рыночного пространства, экономических кризисов как внутреннего, так и мирового, названы в работах О.Ю. Рудаковой, О.Н. Соколовой причиной сокращения объемов производства, перепрофилирования ряда предприятий и, в ряде случаев, их банкротства [8]. Эти обстоятельства, как механизм рыночной экономики, способствовали сокращению количества средств труда в отдельных отраслях.

Планы социально-экономического развития региона должны содержать не только информацию о предполагаемых проектах, но и потенциальных возможностях региона, что позволит оценивать сбалансированность ресурсного потенциала в трех измерениях – фактическом, плановом и потенциальном.

Обеспеченность факторами социально-экономического развития региона может характеризовать коэффициент, в основу расчета которого должен быть заложен элемент сопоставления фактического наличия и плановой потребности с учетом присутствия инновационной составляющей в программах социально-экономического развития:

$$K_i = \frac{A_j^p}{A_j^f},$$

K_i – фактический коэффициент обеспеченности региона определенным фактором социально-экономического развития. A_j^p – потребность в обеспечении определенным фактором социально-экономического развития региона. A_j^f – наличие определенного фактора социально-экономического развития региона.

Числовое значение K_i должно стремиться к единице в условиях равенства фактической потребности в том или ином факторе социально-экономического развития и реального наличия. Значение указанного коэффициента, превышающее единицу, будет свидетельствовать о недостаточности ресурсного потенциала, точнее, возможных рисках в процессе реализации поставленных задач. Значение коэффициента менее единицы дает возможность подумать о полном использовании имеющегося ресурса в формировании общественных благ.

Стратегическое планирование развития экономики отдельных экономических субъектов, целесообразность которого обоснована в работах Г.Б. Клейнера, может быть основой экономической безопасности региона в целом. Однако аспект возможного дисбаланса факторов экономического развития регионального уровня на разных этапах реализации проектов в исследовании не учтен [9]. Научно обоснованное сочетание необходимых ресурсов, временного интервала использования и экономические ожидания от реализации проектов, обеспечивающих социально-экономическое развитие региона, – эти условия должны определять приоритетность выбора. Данное обстоятельство дает основание говорить о необходимости расчета не только фактического, планового, но и потенциального коэффициента обеспеченности региона определенным фактором социально-экономического развития. В этом случае числитель формулы может быть последовательно заменен на плановую или потенциальную потребность в определенном факторе.

Положительное значение коэффициента (K_{in}) указывает на размер ресурсов для дополнительного вовлечения на плановый период, а следовательно, дает возможность либо корректировки планов социально-экономического развития, либо изыскания возможности роста ресурсного потенциала. Отрицательное значение коэффициента (K_{in}) свидетельствует о неполноте использования ресурса в инновационном проекте и позволяет усомниться в целесообразности его реализации.

Расчет коэффициента, характеризующего потенциальную потребность региона, возникает в условиях: частичного использования природно-климатических и культурно-исторических особенностей для организации и развития туристической отрасли, добычи и переработки в промышленном масштабе полезных ископаемых и др.

Положительное значение (K_{iw}) показывает максимальную потребность в том или ином ресурсе при реализации инновационных проектов, превышающую его фактическое наличие.

Риск обеспеченности региона в том или ином ресурсе может быть оценен для фактического периода социально-экономического развития, планового и потенциального.

Риски сбалансированного социально-экономического развития региона (ССЭРР) следует рассматривать как сбалансированность (гармоничность) взаимодействия факторов социально-экономического развития региона с учетом его отраслевой специализации. Количество и название рисков ($R^k(C_i)$) сбалансированного социально-экономического развития должно быть поставлено в зависимость от компонентов (C_i), формирующих вид рисков. По нашему мнению, компонентами рисков сбалансированного социально-экономического развития региона следует рассматривать факторы отдельного региона, вступающие во взаимодействие при решении задач эффективного использования ресурсного потенциала, обеспечивающие социально-экономическое развитие (рис. 2). Количество компонентов риска сбалансированного социально-экономического развития определяется возможностью или необходимостью взаимодействия факторов в процессе освоения ресурсного потенциала региона.

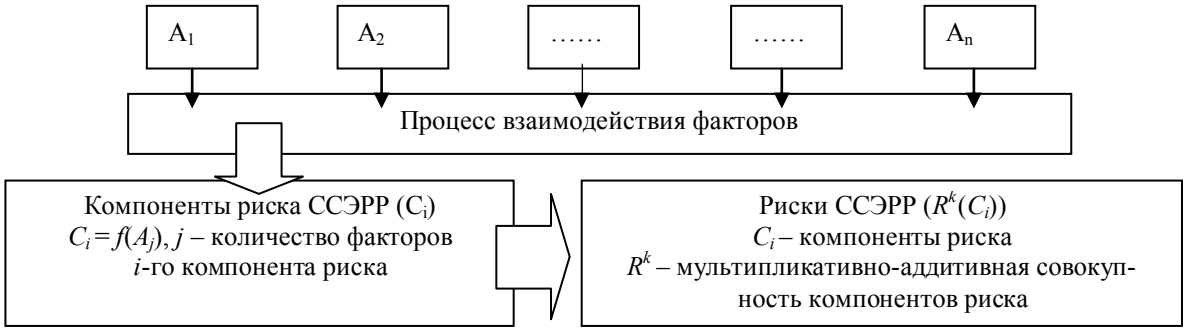


Рис. 2. Компоненты рисков социально-экономического развития региона

В свою очередь, компонент риска C_i функционально зависит от факторов (A_j), взаимодействующих и формирующих i-й компонент. Сочетание и количество факторов определяется, во-первых, их наличием, во-вторых, условиями, обеспечивающими взаимодействие (природно-климатические, отраслевые, налоговые и др.).

Инновационная стратегия отдельного хозяйствующего субъекта и региона, в котором он функционирует, делает необходимым учет влияния климатических условий, такого мнения придерживается в своих исследованиях Б.Н. Порфирьев [10]. Отраслевая направленность региона означает целесообразность выделения приоритетных (базовых) видов факторов. Мультипликативно-аддитивная совокупность компонентов риска R^k может быть выражена формулой:

$$R^k(C_i) = C_1+C_2+C_3+....C_i = \sum_{i=1}^{k} C_i$$

C_i – компоненты риска, или совокупность взаимодействующих факторов i-го компонента риска.

Количество компонентов риска (C_i) могут определять базовые отрасли региона, участвующие в оценке риска. Виды и количество факторов (A) отдельного компонента (i) определяют ресурсы, вступающие во взаимодействие. Функциональная зависимость факторов определяется особенностью отрасли.

На наш взгляд, мультипликативно-аддитивная совокупность компонентов риска сбалансированного социально-экономического развития региона может отражать следующая зависимость:

$$R^k(C_i) = \sum_{i=1}^{k} f^i(A_j),$$

для каждого i-го компонента риска количество факторов j может изменяться от единицы до n ($j = \overline{1; n}$).

Дополнительные риски (S), определяющие особенности отрасли и условия взаимодействия факторов, могут иметь как объективный, так и субъективный характер. В состав объективных рисков следует включить: риски, возникающие как следствие кризисных ситуаций в мировой экономике, экономике страны и региона; риски как следствие природных аномалий, катастроф. Субъективными дополнительными рисками, на наш взгляд, следует рассматривать риски управленческого характера, возникающие при участии человеческого фактора, неумение или неготовность принимать эффективные управленческие решения как в области производства, так и в области распределения материальных благ. Дополнительные рис-

ки следует рассматривать как самостоятельный вид рисков, а в отдельных случаях, если они носят субъективный характер, как компонент рисков сбалансированного социально-экономического развития. В этом случае модель компонентов риска сбалансированного социально-экономического развития может быть модифицирована следующим образом:

$$\mathrm{mod}R^{k}(C_i) = \sum_{i=1}^{k} f^{i}(A_j) + \sum_{l=1}^{m} S_l$$

S_l – дополнительный риск; $l = \overline{1;\ m}$, m – количество дополнительных рисков.

В состав дополнительных рисков могут быть включены: риски климатического характера в регионах, одним из приоритетных направлений которого является производство и переработка сельскохозяйственной продукции; риски снижения объема валового внутреннего продукта, возникающие по причине снижения объемов производства, как в отраслях, производящих сельскохозяйственную продукцию, так и в области ее переработки. Природные аномалии могут стать причиной снижения объема оказанных услуг и в туристической отрасли. Следует учитывать как кризисные ситуации внутреннего характера, так и последствия кризиса мирового масштаба.

По нашему мнению, оценка взаимодействия факторов социально-экономического развития региона предполагает исследование их взаимного влияния в процессе использования ресурсного потенциала.

Представляется, что системный подход в оценке позволит получить не только результирующие показатели взаимодействия, но и факторы, отвечающие за их динамику. Положительной или отрицательной динамику результирующих показателей можно будет считать после изучения не только полноты использования ресурсов, но и их структурного аспекта, обеспечивающего эффективное взаимодействие.

Риски обеспеченности региона факторами развития, риски сбалансированного социально-экономического развития, дополнительные риски, учитывающие не только отраслевую направленность региона, но и внешнее влияние экономических процессов в стране и мире, точнее, их наличие и оценка должны быть положены в основу формирования компонентов риска в процессе выбора проектов социально-экономического развития региона. Сочетание (баланс) необходимых ресурсов должно быть оптимальным, то есть способствующим минимальным рискам в условиях их ограниченности. Это требует оценки альтернативных вариантов сочетания ограниченных ресурсов для предпочтения определенного проекта или внедрения инновационных подходов в реализуемые проекты.

Ряд предпочтений должен формироваться с учетом показателя, характеризующего размер валового регионального продукта на компонент риска (C_i), или совокупность взаимодействующих факторов i-го компонента риска и дополнительных рисков (S_y). В отдельных случаях реализация инновационных или инвестиционных проектов может сопровождаться экологическими или социальными рисками. Техническое перевооружение действующих производственных предприятий приводит к сокращению численности персонала и увеличению числа предложений на рынке труда. Последствиями социального характера в регионах может стать социальная напряженность и рост дополнительных выплат потерявшим работу.

Процедура ранжирования проектов (функционирующих отраслей народного хозяйства, новых или инновационных проектов) должна проводиться в определенной последовательности, рис. 3.

Рис. 3. Этапы ранжирования проектов

Первый этап предполагает классификацию функционирующих отраслей в регионе с указанием фактически используемых факторов и их нормативных значений.

На втором этапе проводится расчет рисков обеспеченности каждой отрасли факторами социально-экономического развития и рисков сбалансированного социально-экономического развития с выделением

компонентов, участвующих в их формировании, дополнительных рисков и объема валового регионального продукта на компонент риска.

Третий этап должен включать расчет плановых и потенциальных рисков обеспеченности и сбалансированного социально-экономического развития с ранжированием предполагаемых проектов на основе формирования альтернативных (возможных) компонентов риска при изменении плановых значений.

Приоритет того или иного проекта определяет максимальное значение валового регионального продукта в расчете на компонент риска.

Предложенный подход, по мнению авторов, позволит формировать программы социально-экономического развития региона с минимально возможными уровнями риска при оптимально возможных объемах валового регионального продукта.

Список литературы

1. Буянова М.Э. Оценка риска социально-экономического развития регионов юга России (факторный подход) // Вест. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3. 2012. № 1 (20). С. 84–88.
2. Санникова И.Н., Рудакова Т.А., Татарникова Э.В. Риски реального сектора экономики в контексте региональной экономической безопасности // Национальные интересы, приоритеты и безопасность. 2015. № 20 (305). С. 2–13.
3. Рудакова Т.А., Санникова И.Н. Информационные риски субъектов реального сектора экономики // Известия Алтайского государственного университета. 2015. Т. 1. № 2 (86). С. 158–161.
4. Слепцова Ю.А., Качалов Р.М. Количественная оценка экономического риска в деятельности предприятия. URL: http://elib.spbstu.ru/dl/2/4670.pdf/view.
5. Хитрова Е.М. Методы оценки регионального риска и управления им. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/metody-otsenki-regionalnogo-riska-i-upravleniya-im.
6. Погодина И.В., Фраймович Д.Ю. Оценка экономической безопасности региона через призму категории "кадровый потенциал" // Национальная безопасность. 2010. № 11. С. 121–125.
7. Санникова И.Н., Рудакова Т.А., Кожевина О.В., Котванов М.В., Булатова Г.А., Рощупкина Е.В., Татарникова Э.В., Котванова С.Г. Риски реального сектора экономики в контексте экономической безопасности: Монография / Алтайский государственный университет. – Барнаул, 2015.
8. Рудакова О.Ю., Соколова О.Н. Инновационные подходы к повышению результативности антикризисного управления в процедурах банкротства промышленных предприятий. Министерство образования и науки Российской Федерации. Монография / Алтайский государственный университет, Международный институт экономики, менеджмента и информационных систем. – Барнаул, 2012.
9. Клейнер Г.Б. Микроэкономика без опасности. URL: http://kleiner.ru/arpab/mikroekon.html.
10. Порфирьев Б.Н. Фактор климатических рисков в инновационной стратегии развития // Регион: экономика и социология. 2011. № 1. С. 193–213.

DEVELOPMENT OF THE MODEL OF RISK AT THE LEVEL OF REGION

I.N. Sannikova, T.A. Rudakova

Altai State University, Barnaul

The main approaches to forming of a complex of the indicators characterizing use of resource potential and risks of the balanced development of the region are stated. In research system approach in forming of components of risk of the balanced social and economic development of the region is used. By means of methods of economic-mathematical modeling set of indicators of an assessment of complex use of resource capacity of the region is created. The conclusion is drawn that set of components of risk of the balanced social and economic development of the region is not so much result of the actual availability of resource potential, how many its rational use taking into account both climatic features, and investment activity of the region.

Keywords: regional risks, economic safety of the region, risk model.

ЗАЩИТА ИНСАЙДЕРСКОЙ ИНФОРМАЦИИ КАК СРЕДСТВО ЗАЩИТЫ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

А.Е. Сибякин

Уральский государственный юридический университет, Екатеринбург

Рассматривается взаимодействие двух институтов – экономики и инсайдерской информации. Показано, что неправомерное использование инсайдерской информации может повлечь ряд негативных последствий в экономике и нарушить права и законные интересы граждан и организаций. Отмечено влияние права и, как регулятора экономико-информационных отношений, его охранительная и восстановительная функция.

Ключевые слова: информация, инсайдерская информация, административно-правовое регулирование, уголовно-правовое регулирование, материальный ущерб.

В отрасли российского права, акты которого включают информационно-правовые нормы, входит конституционное право, административное право, гражданское право, уголовное право, предпринимательское право [1]. Отсюда можно сделать вывод о том, что информация может являться многоотраслевым предметом, потому и ее защита осуществляется, в том числе, административно-правовыми, уголовно-правовыми средствами.

Именно информация сегодня становится одним из важнейших объектов гражданско-правовых и экономических отношений. Бурное развитие информационных технологий влечет за собой необходимость качественного обновления способов защиты информации, обеспечения режима конфиденциальности сведений, имеющих большое значения для экономической безопасности как государства, так и отдельных физических и юридических лиц. В настоящее время в Российской Федерации формируется новое законодательство о защите инсайдерской информации. Защита инсайдерской информации выступает в качестве важнейшего условия обеспечения экономической безопасности бизнес-информации и нормального функционирования ключевых субъектов экономики государства [2].

Вплоть до двадцатого века под информацией понималось «сообщение о чем-либо». Информация, как и знания, несомненно, представляет собой разновидность экономических благ [3], но обладает рядом специфических свойств, влияющих на ее производство, распределение и потребление [4] Информация может быть предметом сделки, информацией можно торговать и благодаря ей получать выгоду.

Информация, которая является объектом правовых отношений, согласно п. 3 ст. 5 Федерального закона от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» имеет следующие виды: свободно распространяемая информация, информация, предоставляемая по соглашению лиц, участвующих в соответствующих отношениях; информация, которая в соответствии с федеральными законами подлежит предоставлению или распространению; информация, распространение которой в Российской Федерации ограничивается или запрещается.

В Концепции информационной безопасности государств – участников Содружества Независимых Государств в военной сфере [5] даны такие понятия, как информационная безопасность и защита информации.

Информационная безопасность – состояние защищенности информационной среды общества, обеспечивающее ее формирование, использование и развитие в интересах граждан, организаций, государства.

Защита информации – деятельность по предотвращению утечки защищаемой информации, несанкционированных и непреднамеренных воздействий на защищаемую информацию.

Соответственно, государство, защищая информацию как экономическое благо защищает и саму свою экономику. Только в компетенции Российской Федерации устанавливать, какое деяние преступно, а какое – нет. Самыми мощными правовыми охранительными средствами выступают уголовно-правовые и административно-правовые средства регулирования и защиты.

Уголовная ответственность – один из видов юридической ответственности, основным содержанием которого выступают меры, применяемые государственными органами к лицу в связи с совершением им преступления [6].

Административная ответственность — вид юридической ответственности, который определяет обязанности субъекта претерпевать лишения государственно-властного характера за совершение административного правонарушения [7].

В соответствии с ч. 1 ст. 2 Уголовного кодекса России задачами УК РФ являются охрана прав и свобод человека и гражданина, собственности, общественного порядка и общественной безопасности,

окружающей среды, конституционного строя Российской Федерации от преступных посягательств, обеспечение мира и безопасности человечества. Отсюда следует, что объектами уголовно-правовой защиты являются: собственность, экономическая безопасность.

Согласно ст. 1.2 Кодекса об административных правонарушениях России задачами законодательства об административных правонарушениях являются: защита личности, охрана прав и свобод человека и гражданина, охрана здоровья граждан, санитарно-эпидемиологического благополучия населения, защита общественной нравственности, охрана окружающей среды, установленного порядка осуществления государственной власти, общественного порядка и общественной безопасности, собственности, защита законных экономических интересов физических и юридических лиц, общества и государства от административных правонарушений, а также предупреждение административных правонарушений. Отсюда следует, что задачами законодательства об административных правонарушениях, в том числе, являются защита собственности, защита законных экономических интересов физических и юридических лиц, к которым можно отнести и государство, и коммерческие структуры.

Информация является объектом административно-правового регулирования в случаях: 1) когда информация в соответствии с Конституцией России или федеральным законом подлежит обязательной защите и нарушение требований к такой защите влечет за собой применение мер административного принуждения; 2) при осуществлении государственной разрешительной политики; 3) если одним из участников информационного правоотношения является орган государственной власти; 4) когда в отношении информации вводится административно-правовой режим; 5) если открытая информация циркулирует в государственных информационных системах; 6) при осуществлении контроля и надзора в информационной сфере; 7) привлечения физических и юридических лиц к административной ответственности за нарушение требований законодательства об информации, информационных технологиях и о защите информации. Таким образом, информация, являясь основой процесса государственного управления, выступает объектом административно-правового регулирования, что позволяет обеспечить административно-правовыми средствами, включая применение мер государственного принуждения, ее надежное хранение, защиту от искажения и контроль ее распространения для всех заинтересованных субъектов в сфере государственного управления [8].

А в качестве предмета преступления в УК РФ выделяются следующие виды информации: 1) в зависимости от доступа к информации – информация с открытым доступом и информация с ограниченным доступом; 2) в зависимости от формы представления – документированная информация (документ) и недокументированная; 3) в зависимости от сферы оборота – компьютерная информация. К преступлениям, в которых УК РФ выделяется в качестве предмета преступления информация с ограниченным доступом, относятся общественно опасные деяния, связанные с информацией, доступ к которой ограничен законодательством РФ, собственником или законным владельцем [9].

Федеральный закон № 241-ФЗ «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [10] дал определение инсайдерской информации – точная и конкретная информация, которая не была распространена или предоставлена (в том числе сведения, составляющие коммерческую, служебную, банковскую тайну, тайну связи (в части информации о почтовых переводах денежных средств) и иную охраняемую законом тайну), распространение или предоставление которой может оказать существенное влияние на цены финансовых инструментов, иностранной валюты и (или) товаров (в том числе сведения, касающиеся одного или нескольких эмитентов эмиссионных ценных бумаг (далее – эмитент), одной или нескольких управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов). Этим же законом законодатель ввел в главу 15 КоАП РФ три новых состава административных правонарушений: неправомерное использование инсайдерской информации (ст. 15.21), манипулирование рынком (ст. 15.30), нарушение требований законодательства о противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком (15.35) [11]. В главу 22 УК РФ (преступления в сфере экономической деятельности) введены две новые статьи: ст. 185.3 – манипулирование рынком и ст. 185.6 – неправомерное использование инсайдерской информации [12]. Как видим, законодатель ввел указанные составы преступлений и административных правонарушений в главы УК и КоАП РФ, касающиеся именно экономической деятельности государства, а следовательно, предпринял необходимые меры по обеспечению экономической безопасности Российской Федерации.

Вопросу же гражданско-правовой ответственности нарушителей-инсайдеров за соответствующее противоправное деяние на фондовом рынке в Законе об инсайде почти не уделено никакого внимания. Фактически, правовое регулирование данного вопроса ограничено лишь нормой п. 7 ст. 7 Закона об инсайде, устанавливающей обязанность лица возместить убытки, причиненные в результате неправомерного использования инсайдерской информации. Однако указанная норма по существу является декларативной,

так как сам механизм гражданско-правовой ответственности за инсайдерскую деятельность (учитывающий специфику данного правонарушения и особенности правоотношений между участниками фондового рынка) в российском законодательстве не разработан. Вместе с тем представляется, что для создания полностью благоприятного инвестиционного климата на российском фондовом рынке необходимо, чтобы частноправовым интересам каждого отдельного инвестора уделялось не меньшее внимание, чем вопросам уголовной и административной ответственности за инсайдерскую деятельность. Ведь для осуществления полноценных инвестиций на указанном фондовом рынке отдельный инвестор должен обладать уверенностью в том, что в случае если он станет контрагентом по сделкам, при совершении которых была неправомерно использована инсайдерская информация, и вследствие этого понесет убытки, то он сможет реально защитить свои права с помощью соответствующего правового механизма [13].

Тем не мене серьезной заслугой данного документа выступает и то, что он установил функции, цели деятельности и полномочия Федеральной службы по финансовым рынкам России – основного органа федеральной исполнительной власти, который осуществлял контроль в области инсайда до 1 сентября 2013 года. В частности, данное ведомство устанавливает содержание инсайдерской информации, а также основные правила обращения с ней. Федеральная служба по финансовым рынкам уже предприняла ряд шагов, которые направлены на регулирование инсайдерской деятельности в Российской Федерации. В частности, сразу же после вступления в законную силу закона об инсайде, 27 января 2011 года данной службой было выпущено информационное письмо о мерах по реализации данного закона. С 1 сентября 2013 года все функции Федеральной службы по финансовым рынкам России в связи с ее упразднением были переданы Службе Банка России по финансовым рынкам и ее территориальным подразделениям. ФЗ РФ № 224-ФЗ исчерпывающим образом определил перечень возможных инсайдеров, среди которых выделяются руководство Центрального банка РФ, члены Национального банковского совета, высшие должностные лица отдельных государственных ведомств и служб. В случае неправомерного использования инсайдерской информации для виновных лиц может наступить административная или уголовная ответственность [14].

Принятие Закона № 224-ФЗ – важная веха на пути вхождения России в международное финансовое сообщество, других причин принимать его нет – ведь ни раньше, ни сейчас никому и в голову не пришло бы принимать решение о купле-продаже ценных бумаг, основываясь только на изучении открытой информации, в частности в силу неприспособленности отчетности по РСБУ к анализу хозяйственной деятельности предприятия. К тому же в России действует континентальное право, и при написании нашего закона опирались на директиву Евросоюза 2003/6/ЕЕС. В Европе же, в отличие от США, заметных процессов по инсайду практически нет, а американские истории у всех на слуху [15].

В основу Закона был положен принцип равенства и равного доступа инвесторов к информации, который, исходя из международного опыта регулирования в сфере борьбы с незаконным использованием инсайдерской информации, является в данной области фундаментальным. Принятый Закон вводит четкий понятийный аппарат, определяет сферу применения, круг лиц, располагающих инсайдерской информацией, действия, относящиеся к манипулированию рынком, а также меры пресечения неправомерного использования инсайдерской информации и объем полномочий федерального органа исполнительной власти в области финансовых рынков. До принятия Закона регулирование основывалось лишь на трех статьях главы 8 Закона о рынке ценных бумаг, нормы которой отчасти пытались ограничить использование служебной информации. Применение этих положений показало крайнюю их неэффективность ввиду отсутствия квалифицирующих признаков инсайдерской деятельности, субъектов ответственности и санкций за нарушение. Иностранный опыт свидетельствует о том, что невозможно поймать каждого нарушителя за руку. Это в принципе и не должно быть самоцелью, так как чрезмерно активные действия регулятора могут негативно отразиться на деятельности добросовестных инвесторов [16].

Инсайдерская информация всегда правдива, и в этом ее ценность. В большинстве иных составов преступлений в сфере экономической деятельности информация также носит достоверный характер. Это вполне объяснимо, поскольку предмет преступления, входящий в объект уголовно-правовой охраны, должен защищаться уголовно-правовой нормой [17].

В юридической и экономической научной среде уже многие десятилетия ведется активная дискуссия относительно целесообразности запрета использования участниками рынка инсайдерской информации при совершении ряда сделок. Одни авторы считают, что неправомерное использование инсайдерской информации наносит ущерб неинформированной стороне отношений и подрывает основные постулаты рыночной экономики – свободу конкуренции и равенство сторон, справедливость, честность. Другие утверждают, что неправомерное использование инсайдерской информации не вредит, а, наоборот, положительно отражается на развитии современных организованных рынков [18].

Х.Г. Манне относится к сторонникам отмены запрета неправомерного использования инсайдерской информации, свое мнение о феномене инсайдерской торговли на рынке ценных бумаг он выразил в рабо-

те, написанной еще в 1966 г. В защиту использования инсайдерской информации в процессе принятия решений участниками организованного рынка автор приводит следующие аргументы: инсайдерская торговля не наносит ущерба долгосрочным инвесторам; она может быть использована в виде гонорара для топ-менеджеров; она благоприятно влияет на процесс ценообразования [19].

Т.Ч. Ахмедов приводит аргументы «за» и «против» легализации инсайдерской деятельности. Аргументы первой группы: оптимальное раскрытие информации, оплата труда менеджеров высшего звена, неисполнимость запрета. Аргументы второй группы: эффективность децентрализованного противодействия инсайдерской торговли, точность цен, равенство прав участников рынка. Далее, Т.Ч. Ахмедов отмечает, что признавать необходимость тотального государственного регулирования инсайдерской торговли, как минимум, необъективно. В то же время очевидна и необходимость такого регулирования, отсюда вывод о том, что данное социально-экономическое явление требует определенного закрепления, однако законодателям целесообразно рассмотреть вопрос относительно разрешения инсайдерской торговли в некоторых случая. Учет приведенных аргументов в процессе позволит свести к минимуму деструктивное воздействие данной угрозы экономической безопасности [20].

А.В. Колотилин, О.В. Калинин отмечают, что защита подобного рода информации выступает в качестве важнейшего условия обеспечения экономической безопасности бизнес-информации и обеспечивает бесперебойное нормальное функционирование субъектов экономической деятельности, способствует развитию конкуренции, помогает привлекать инвестиции в различные сферы экономики нашего государства [21].

Кроме этого, А.Ф. Ахмадуллина поясняет, что без уголовной или административной преюдиции осуществить надлежащую гражданско-правовую защиту нарушенных в результате инсайдерской деятельности прав и законных интересов практически не представляется возможным [22].

Введение запрета на неправомерное использование инсайдерской информации представляется вполне оправданным. Безусловно, соответствующий запрет должен быть подкреплен определенными правовыми средствами, обеспечивающими его практическую реализацию и эффективное претворение в жизнь. Следствием указанного вывода являются: 1) необходимость разработки инструментария по своевременному выявлению и пресечению недобросовестных рыночных практик; 2) необходимость принятия нормативных правовых актов, устанавливающих административную и уголовную ответственность за манипулирование [23].

Не стоит забывать о том, что институт инсайдерской информации для России является сравнительно новым и поэтому требуется значительный срок для совершенствования нормативно-правовой, судебной и правоприменительной практики в данной области. Во многих зарубежных странах институт инсайда активно используется в экономических отношениях на протяжении многих лет, однако даже длительная практика его использования не спасает от различных проблем, в том числе правонарушений, которые связаны с раскрытием инсайдерской информации либо злоупотреблением данной информацией. Наше государство только недавно вступило на путь обеспечения и защиты данной информации, поэтому нам необходимо определенное время для того, чтобы законодательство о защите инсайдерской информации заработало с наибольшей эффективностью [24].

Пользоваться инсайдерской информацией нужно крайне осторожно, а особенно информацией, способной ввести в заблуждение или изменить обстановку. Каждый шаг должен быть обдуман неоднократно. Стоит ли пользоваться инсайдерской информацией, попавшей вам в руки, вопрос важный. Но стоит помнить, что за неправомерное использование государством предусмотрено наказание [25].

В связи с чем полагаю, что законодательное регулирование инсайдерской информации в целях защиты экономики в современной России просто необходимо, а введение новых составов преступлений и административных правонарушений, предусматривающих ответственность за незаконное использование инсайда, считаю обоснованным.

Список литературы

1. Информация как объект правового регулирования. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://studopedia.ru/3_112519_informatsiya-kak-ob-ekt-pravovogo-regulirovaniya.html.
2. Колотилин А.В., Калинин О.В. Правовые проблемы защиты института инсайдерской информации: базовые аспекты. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/8885.pdf.
3. Шуть О.Н. Информация как экономический ресурс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn02/08.shtml.
4. Информация как экономическое благо. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ppt-online.org/23.
5. Решение о концепции информационной безопасности государств – участников Содружества Независимых Государств в военной сфере. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-cis.info/page.php?id=21396.
6. Уголовная ответственность. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/уголовная ответственность.

7. Административная ответственность. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/ административная ответственность.
8. Черепанова Ю.Е. Информация как основа государственного управления и объект административно-правового регулирования. [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.center-bereg.ru/h18.html.
9. Яшков С.А. Информация как предмет преступления. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lawlibrary.ru/disser2017673.html.
10. Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 224-ФЗ (ред. от 21.07.2014) «О противодействии неправомерному использованию инсайдерской информации и манипулированию рынком и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=166310.
11. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 09.03.2016). [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/
12. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 30.12.2015) [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10699/
13. Татлыбаев Б.В. Гражданско-правовая ответственность за неправомерное использование инсайдерской информации на фондовом рынке в российском праве и праве США. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.igpran.ru/prepare/a.persons/Tatlibaev/Tatlibaev_diss..pdf
14. Колотилин А.В. Правовые проблемы защиты института инсайдерской информации: базовые аспекты. [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/pravovye-problemy-zaschity-instituta-insayderskoy-informatsii-bazovye-aspekty.
15. Принятие закона об инсайде – формальность или требование времени? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/control/2012_1_article_2.htm.
16. Закон об инсайдерской информации коснулся и оценщика. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.imperia-a.ru/news/printv/1752.
17. Асланян Р.Г. Информация как предмет и средство совершения преступлений в сфере экономической деятельности. [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://kubsau.ru/upload/iblock/65d/65d3014a4bec4e29ae3ab656c38bfea6.pdf.
18. Бикбулатов Т.И. Использование и передача инсайдерской информации в законодательных органах в России и США. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.hse.ru/data/2014/09/05/1316195127/Бикбулатов.pdf.
19. Manne H.G. Insider Trading: Hayek, Virtual Markets, and the Dog that Did Not Bark // Journal of Corporation Law. 2005. Vol. 31. № 1.
20. Ахмедов Т.Ч. Вопросы необходимости государственного регулирования использования инсайдерской информации // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2013. № 4. С. 93–96.
21. Колотилин А.В., Калинин О.В. Правовые проблемы защиты института инсайдерской информации: базовые аспекты. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/8885.pdf.
22. Ахмадуллина А.Ф. Противодействие неправомерному использованию инсайдерской информации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://emag.iis.ru/arc/infosoc/emag.nsf/BPA/b55c4c062e0e5f4844257d630045f255.
23. Емельянова Е.А. Проблема целесообразности введения запрета на неправомерное использование инсайдерской информации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/problema-tselesoobraznosti-vvedeniya-zapreta-na-nepravomernoe-ispolzovanie-insayderskoy-informatsii.
24. Колотилин А.В., Калинин О.В. Правовые проблемы защиты института инсайдерской информации: базовые аспекты. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economics.ihbt.ifmo.ru/file/article/8885.pdf.
25. Инсайдерская информация. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://forex365.ru/termins/insajderskaya-informaciya.html.

PROTECTION OF INSIDER INFORMATION AS A MEANS OF PROTECTION IN RUSSIA

A.E. Sibyakin

Ural State Law University, Yekaterinburg

The article is devoted to cooperation between the two institutions and the economy of insider information. It is shown that the misuse of insider information may lead to a number of negative consequences in the economy and violate the rights and legitimate interests of citizens and organizations. It noted the impact of law and, as a regulator of economic and information relations, its watchdog function and recovery.

Keywords: information, insider information, administrative and legal regulation of criminal legal regulation, material damage.

БЕЗОПАСНОСТЬ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ КАК ОСНОВА БЕЗОПАСНОСТИ РЫНОЧНОГО ОБЩЕСТВА

В.Д. Фетисов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Наиболее актуальной темой современной экономической теории и практики является безопасность физических лиц. В статье излагается авторская парадигма безопасности граждан, раскрываются сущность, структура и факторы личной безопасности в рыночном обществе. Основное внимание уделяется раскрытию взаимосваязей человеческого капитала и безопасности физических лиц в условиях глобализации рыночной экономики. В заключение даются предложения по совершенствованию обеспечения безопасности физических лиц как важнейшего фактора социально-экономического развития России.

Ключевые слова: безопасность, физические лица, структура безопасности, человеческий капитал, угрозы, обеспечение безопасности.

Основополагающей проблемой в развитии человечества является безопасность физических лиц. Все сферы жизнедеятельности человека в той или иной степени содержат признаки различных угроз. Масштабы «безопасности» возрастают по мере преобразования потребностей людей, роста многообразия способов их удовлетворения и изменения среды обитания [1].

Игнорирование безопасности приводит к разрушению субъектов общества от отдельных физических лиц до организаций, социумов и государств. Примером тому могут служить как преждевременные кончины огромного множества людей, так и крах предприятий, древних империй, Австро-Венгерской империи, Российской империи, СССР и других. Огромное значение безопасности в жизни людей ярко проявляется в природных и техногенных катастрофах, эпидемиях, кризисах, войнах.

Однако в экономической теории явлению безопасности не повезло. В подавляющем большинстве учебников по экономической теории о ней нет ни слова. Это не случайно, поскольку политика США – альма-матер современной экономической науки – отрицала безопасность как общества, так и человека в стране. Поэтому отсутствие проблемы безопасности физических лиц в экономической науке представляется нам серьезным пробелом, который должен быть устранен в кратчайшее время.

В древние времена проблема безопасности воспринималась как важнейшая в любой социальной структуре, начиная с индивидуума. Ею занимались многие древние философы, экономисты и политики, в том числе Демокрит, Аристотель, Платон и др. [2, с. 285–302].

Демокрит понимал под безопасностью возможность приспособления человека к условиям жизни и выживания наиболее приспособленных существ. Именно так, по его мнению, возник человек, а причиной объединения людей и создания общества была необходимость повышения степени защиты каждого члена [2]. Аристотель также сводил содержание безопасности к проблеме самосохранения. Он считал, что безопасность определяется как естественное чувство человека [2].

Исторически первичным видом безопасности явилась безопасность физиологического организма индивида. Отсюда потребность в безопасности жизни выступает первой и главной потребностью каждого человека [3, с. 13–15].

По мере разложения первобытно-общинного строя, роста материальных жизненных ценностей (земля, жилище, скот, одежда, украшения и т.д.) возникает проблема их сохранности, – с одной стороны, от воздействия природных негативных факторов, а с другой – от социальной агрессии в виде войн, краж, грабежей, обложения данью и др. В результате образуется экономическая безопасность человека.

В одиночку индивидам сложно обеспечивать безопасность, поэтому они создают государство, основная задача которого – решение общих проблем по защите членов общества от внешних угроз.

В рабовладельческом обществе с появлением прибавочного продукта появляется необходимость обеспечения безопасности рабочей силы работника (раба, мастера, торговца, воина).

С повсеместным развитием товарно-денежных отношений безопасность физических лиц приобретает всеобщую стоимостную форму выражения. Со второй половины XIX века проблема экономической безопасности обостряется периодически повторяющимися кризисами в экономике, что делает ее первостепенной в реальной политике ведущих стран мира. Так, при поиске выхода из экономического кризиса США в 30-х гг. XX века президентом Ф. Рузвельтом был образован специальный Федеральный комитет по экономической безопасности, главное внимание в работе которого было уделено вопросам стабилизации социальной обстановки в стране, выработке законодательства о государственном пенсионном обеспе-

чении и социальном страховании безработных. В политике Ф. Рузвельта упор был сделан на экономическую безопасность индивидуума как основе обеспечения безопасности государства и общества в целом. Проблема безопасности человека нашла отражение в известной Декларации прав человека, создании специального органа Совета Безопасности ООН – Комитета по экономической безопасности.

В зарубежной и отечественной экономической теории второй половины XX века в результате политического влияния безопасность человека стала замещаться безопасностью общества или государства. По мнению В. Парето, безопасность общества есть взаимосвязь трех составляющих: политической стабильности, экономического процветания, обороноспособности государства [4]. При их наличии, например в США, проблема безопасности якобы сводится исключительно к обеспечению внешней безопасности. Таким образом, безопасность человека по существу была устранена из наук и публичной внутренней политики. Лишь после теракта 11 сентября 2001 г. проблемы терроризма введены в качестве приоритетов в систему национальной безопасности США и других стран.

Справедливости ради следует заметить, что в реальной жизни личная безопасность была, есть и будет всегда на первом месте в жизнедеятельности людей. Любой состоятельный человек, солидный бизнесмен, известный политик, высокопоставленный чиновник в первую очередь решают вопросы личной безопасности, а затем все другие, в том числе и глобальные проблемы мира и войны.

Некоторые экономисты считают, что безопасность автоматически решается рыночной экономикой. Мировая практика убедительно доказала несостоятельность рыночного механизма в обеспечении безопасности, как отдельного человека, так и благосостояния людей, государств. Развитие внутреннего и особенно международного рынка объективно предполагает обогащение одних, бедность и банкротство других субъектов рыночного общества, резко обостряет экономическую и трудовую безопасность людей.

Огромная практическая значимость и неоднозначность научного толкования безопасности людей требует унификации и обобщения существующих точек зрения. Что же такое безопасность? Термин «безопасность» произошел от слова «опасность», которая означает наличие какой-либо реальной угрозы. Какую бы сферу реальной действительности мы ни рассматривали – материальную, биологическую, социальную, экономическую, финансовую, – везде имеется противоречивое взаимодействие контрагентов. Так, ветер выветривает скалы, реки сдвигают берега, самцы борются за самку, члены социума стремятся к лидерству в той или иной сфере, социумы, организации и государства борются за реализацию своих интересов.

Любой биологический объект, особенно достаточно высокого уровня развития, например млекопитающее, даже неосознанно требует защиты. Так, при каждом неизвестном явлении детеныш прижимается к матери или убегает прочь. Голодный лев – царь зверей – оставляет убитую дичь при виде стаи гиен. Главное для него – это сохранение жизни. В этом смысле безопасность есть стремление к сохранению и защите жизни.

Стремление к безопасности в различной степени характерно для всех биологических систем, однако только люди способны на основе анализа возможности изменения характера и содержания опасности выбрать соответствующие способы, приемы, методы защиты от угроз.

Категория «безопасность» является общечеловеческой, охватывающей всю историю и будущее человечества, имеет первостепенное значение для существования каждой личности и общества в целом.

При рассмотрении безопасности, как правило, упускаются ее основные причины: угрозы и социальная агрессия. Условиями социальной агрессии служат ограниченность жизненных благ и самовыражение людей в окружающей среде, стремление к первенству в удовлетворении своих потребностей. П. Сорокин считал, что потрясения в обществе начинаются с подавления «базовых инстинктов большинства населения», в числе которых ведущее место занимает инстинкт самосохранения личности через государства [2].

Большие различия в содержании понятия «безопасность», методах ее осуществления могут проявляться в зависимости от степени и форм государственного устройства страны, природно-техногенных особенностей, исторической, этнографической, геополитической ситуации, уровня здравоохранения и других факторов.

Потребность в безопасности – исходная социальная потребность человека, которая сформировалась в человеческом сообществе на грани инстинктивного и сознательного. Любой контакт с природными или социальными явлениями люди интуитивно или сознательно оценивают с точки зрения возможной угрозы и обеспечения безопасности.

Безопасность человека как субъекта рыночной экономики – системное явление, модель которой представлена на рис. 1.

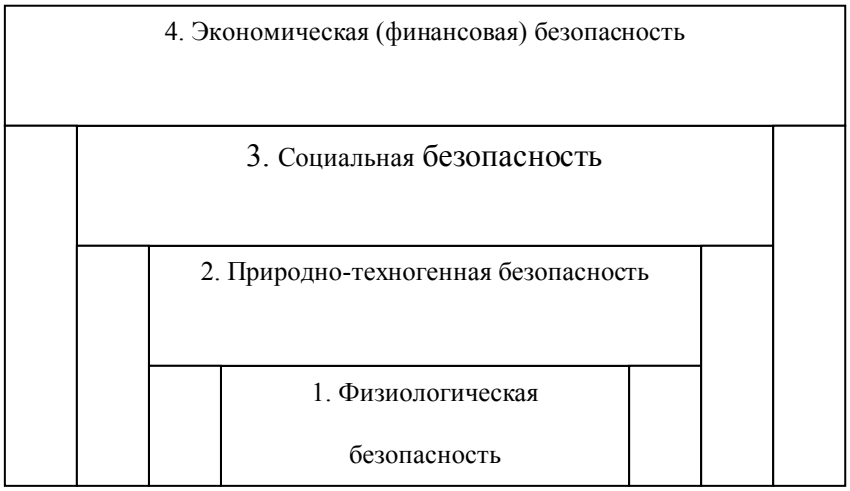


Рис. 1. Модель общей структуры безопасности человека рыночного общества

В настоящее время под безопасностью понимается состояние защищенности жизненно важных потребностей физических лиц от внешних и внутренних негативных факторов [5]. В основу данного определения положен расплывчатый термин «потребности» человека. Более рациональным представляется использование понятия «человеческий капитал» [6, с. 3–10].

В условиях рыночного общества совокупная социально-экономическая ценность человека складывается из физиологического организма, рабочей силы, личного имущества и имиджа, которые приобретают стоимостную форму человеческого капитала. Человеческий капитал представляет собой стоимость благ индивида-собственника, реализация которых позволяет получать тот или иной эффект (материальный, социальный, духовный). Общая функциональная структура человеческого капитала приведена на рис. 2.

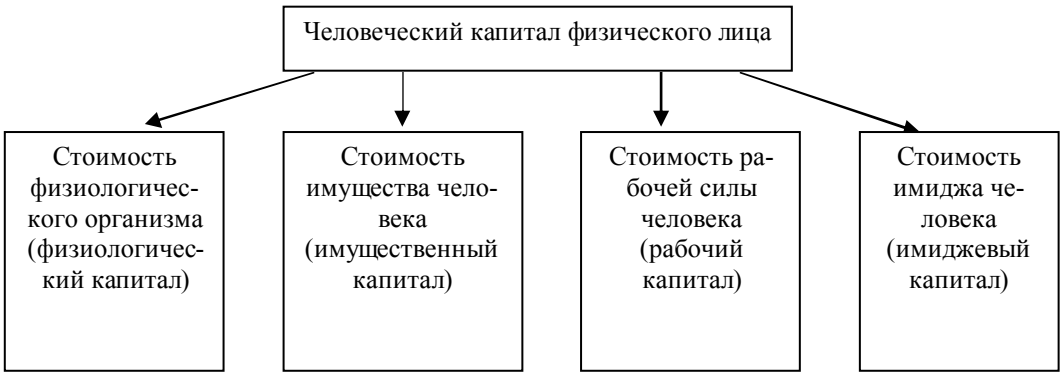


Рис. 2. Функциональная структура человеческого капитала

Безопасность современного человека рыночного общества представляет собой органическое единство из четырех взаимосвязанных составляющих. Первичной и основой частью безопасности является безопасность физиологического организма от внутренних угроз.

Вторая составляющая безопасности – обеспечение сохранности имущества и физиологического состояния людей от внешних природно-техногенных угроз.

Третья часть – социально-экономическая безопасность возникает при контакте человека с другими субъектами общества и сводится к защите здоровья и имущества от социальной агрессии.

Четвертая часть – экономическая (финансовая) безопасность обусловлена экономической агрессией.

Согласно нашему пониманию структуры человеческого капитала, безопасность физических лиц современного рыночного общества складывается из четырех основных сфер (направлений):

1) безопасность физиологического капитала;
2) безопасность имущественного капитала;
3) безопасность рабочего капитала;
4) безопасность имиджевого капитала.

Главной среди них является безопасность физиологического капитала, суть которой заключается в обеспечении стоимости физиологического организма человека на максимально продолжительном периоде времени. Она осуществляется через финансирование:

- безопасности физиологического самочувствия (безопасность непосредственного существования индивида, профилактика от различных болезней, безопасность медицинского обслуживания и т.д.);
- безопасности обеспечения существования в нетрудоспособном периоде;
- безопасности природно-экологической среды;
- безопасности потребления материальных благ (некачественные продукты питания, жилище, одежда);
- безопасности духовного воздействия (сектантство, фанатизм и т.д.);
- безопасности секса и чувственных отношений;
- безопасности общения (предотвращение негативного влияния отдельных лиц и неформальных образований).

Безопасность имущественных активов человека складывается из противодействия угрозам негативных факторов окружающей природно-техногенной среды и агрессивного воздействия субъектов рыночного общества.

Третье направление безопасности – предотвращение угроз потери рабочего капитала, т.е. рабочей силы или способностей, навыков, приемов продуктивной деятельности человека. Наибольшую роль оно играет у профессионалов, работников высшей квалификации, особенно спортсменов, деятелей искусства.

Четвертое направление безопасности имеет место при утрате физическим лицом позитивного имиджа. Особое значение оно имеет для людей, деятельность которых максимально связана с социумами. В жизни широкое распространение получили:

- имидж порядочного человека;
- имидж профессионала в конкретной сфере жизнедеятельности человека (производство, сельское хозяйство, бизнес, образование, здравоохранение и т.д.);
- имидж руководителя, лидера;
- имидж политика, ученого;
- имидж интеллигента, аристократа, дворянина.

Наибольшее значение имеет имидж человека и политика. Во всех случаях утрата имиджевого капитала означает серьезные финансовые потери. Скомпрометированные люди и должностные лица лишаются положения в социуме, должности, уходят и увольняются. Не случайно компрометирующие материалы котируются по самой высокой цене.

Безопасность физических лиц обусловлена средой их существования, которая складывается из природной, экологической, социальной и экономической среды. Главной из них в рыночном обществе является экономическая среда, особое место в которой занимает финансовая среда. Финансовая среда человека – это совокупность субъектов и факторов его функционирования, с которыми он взаимодействует в процессе финансовой деятельности. Финансовая среда состоит из внешней и внутренней среды.

Внешняя финансовая среда физических лиц охватывает факторы и составляющие ее окружения, с которыми они в силу объективных или особых условий взаимодействуют при осуществлении финансовой деятельности. Внешнюю финансовую среду можно разделить на макросреду – среду косвенного воздействия и микросреду – среду прямого воздействия.

Макросреда оказывает на физические лица опосредованное влияние, не поддается прямому контролю и управлению со стороны индивида. Основными факторами и составляющими макросреды выступают международные события, научно-технический прогресс, внешнеполитические события, общий курс внутренней политики, состояние макроэкономики страны, направления финансовой политики организаций, коррупция, общая криминальная ситуация, социокультурные факторы, демографическая обстановка, природно-климатические, экологические условия, состояние и качество транспорта и другие.

Основу микросреды физических лиц составляют субъекты рыночной экономики, в том числе: продавцы, покупатели, безработные, финансово-кредитные организации, посредники, конкуренты, государственные и муниципальные органы власти, различные социальные, формальные и неформальные образования.

Внутренняя финансовая среда физических лиц представляет собой совокупность финансовых отношений, денежных потоков и финансовых фондов первичного коллектива (семьи). Она охватывает факторы и составляющие внутренней структуры, посредством которых они осуществляют свою финансовую деятельность. От того, насколько эффективно они превращаются в человеческий капитал, основные и оборотные активы, в средства стимулирования рабочей силы, зависит финансовое благополучие людей. Финансовые ресурсы – это единственный вид ресурсов, трансформируемый непосредственно в любой другой вид активов.

Физическому лицу необходимо знать не только общие финансовые результаты своей жизнедеятельности, но и движение стоимости человеческого капитала за отчетный период, определить основные угрозы потери денежных средств и пути обеспечения их безопасности.

Неотъемлемым свойством взаимодействия физических лиц со средой являются угрозы. Угрозы – это четко выраженные негативные риски, приводящие к реальному ущербу вплоть до исчезновения самого субъекта. Угрозы могут быть потенциальные и реальные. Реальные социальные угрозы приобретают форму различных агрессий.

Например, один человек прожил 90 лет, не болел, к врачам не ходил, скончался со своими зубами. Другой также прожил 90 лет, но в отличие от первого постоянно болел и общался с врачами. Скончался с искусственными зубами. Таким образом, он находился в состоянии постоянной физиологической опасности, устранение которой потребовало затрат значительного количества времени и денежных средств.

Согласно основным факторам возникновения, угрозы бывают: физиологические, природно-естественные, экологические, социальные, экономические.

К физиологическим угрозам относятся различные недомогания, снижающие уровень здоровья человека.

К природно-естественным рискам относятся угрозы, вызванные действием стихийных сил природы: землетрясения, наводнения, бури, пожары, и т.п.

Экологические угрозы – это угрозы, связанные с загрязнением окружающей среды (воды, воздуха, земли, материальных объектов).

Социальные угрозы обусловлены противоречивостью интересов отдельных субъектов рыночного общества (бытовые, сексуальные, политические, криминальные и т.д.).

Экономические угрозы представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. К ним относятся имущественные, предпринимательские производственные, торговые и чисто финансово-кредитные угрозы.

По возможным последствиям угрозы классифицируются: а) по роду потерь – на финансовые, материальные, трудовые и потери времени; б) с точки зрения длительности – на кратковременные и постоянные. Потери могут быть материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь.

Все угрозы, где бы и когда бы они ни имели место, в условиях рыночного общества всегда обретают стоимостную форму выражения. Вышел из строя зуб – значит, произошла утрата стоимости физиологического капитала в виде определенной суммы денег. Простоял человек в пробке и опоздал на работу на полчаса – следовательно, потерял определенную сумму денег рабочего капитала.

Негативная сторона проявления угроз приводит к возникновению кризисов – обострению экономических противоречий жизнедеятельности и наступлению банкротства физического лица. Избежать их можно с помощью управления (менеджмента) безопасности, представляющего систему выявления, анализа и проведения мероприятий по предотвращению угроз.

Управление безопасностью физических лиц составляет особое направление финансового менеджмента. Оно состоит из четырех основных этапов:

- распознавания угроз;
- предотвращения угроз;
- жизнедеятельности при угрозах;
- устранения угроз.

На всех этапах используются традиционные управленческие инструменты: организация, прогнозирование, планирование, оперативное управление, мотивация, учет, анализ и контроль. В ходе управления безопасностью устанавливаются все виды угроз, которые угрожают существованию физических лиц, а также возможности выявления различных потерь ресурсов, сопровождающие наступление угроз.

Условия и предпосылки угроз жизнедеятельности людей зависят от:

- физиологического состояния людей,
- сферы деятельности физических лиц,
- характера и размеров рабочего капитала,
- размеров имущественного капитала,
- характера имиджевого капитала,
- других факторов.

Обеспечение безопасности физических лиц в условиях рыночного общества во многом осуществляется через финансирование защиты от всевозможных угроз. Расходы производятся:

- физическими лицами;
- организациями;
- государственными и муниципальными структурами;

– зарубежными субъектами и международными организациями;
– неформальными субъектами.

Основными источниками финансирования являются результаты продуктивной деятельности людей в виде общей оплаты труда с социальными начислениями, доходы от домашнего хозяйства, собственности, предпринимательской деятельности и частное национальное богатство.

Физические лица осуществляют затраты на обеспечение своей безопасности тремя путями:

1) прямым методом через личную оплату товаров и услуг по предотвращению и устранению различных угроз человеческому капиталу;

2) опосредованно через обязательное и добровольное страхование элементов человеческого капитала;

3) косвенно посредством налогообложения для получения государственных и муниципальных услуг по безопасности физического, имущественного, рабочего и имиджевого капитала граждан;

4) скрытно через цены товаров.

Косвенным путем финансируются безопасность человеческого капитала, здравоохранение, охрана правопорядка, окружающей среды и природных ресурсов, осуществляемая государственными структурами. Это средства, направляемые на содержание органов внутреннего правопорядка. здравоохранения – полностью, и частично в среднем от 8 до 12% общих сумм ассигнований на безопасность организаций бюджетной сферы (системы безопасности в национальной обороне, в управлении, образовании, культуре, спорте и т.д.).

Общая структура финансирования безопасности физических лиц представлена в таблице.

Таблица

Структура финансирования безопасности физических лиц РФ в 2014 г., млрд рублей [7]

Показатель	2014
1. Личная оплата безопасности недвижимости, товаров, работ, услуг	8500–9000
2. Федеральные внебюджетные социальные фонды	9396
3. Личное, имущественное и пенсионное страхование	500
4. Косвенное финансирование безопасности через налогообложение	6954
5. Скрытое финансирование безопасности человеческого капитала частными организациями в ценах товаров (10%)	3505
6. Всего расходов на безопасность физических лиц	28855–29355
7. Общая оплата труда наемных работников	36894
8. Расходы на безопасность физических лиц в % к совокупной оплате труда	78–80
9. В % к ВВП страны	40–41

В 2014 г. на обеспечение безопасности человеческого капитала работники России прямо и косвенно затратили в среднем 29 трлн рублей, или 80% оплаты труда, и 40–50% ВВП страны.

Данные цифры имеют приблизительный характер. Они не учитывают затрат государства на внешнюю безопасность населения (оборона страны), расходов на безопасность человеческого капитала частных организаций, производящих большую часть средств труда и предметов труда, расходы россиян, осуществляемые за рубежом (оплата медицинских услуг и медикаментов, санаторного лечения, оплата безопасности зарубежной недвижимости, многие судебные издержки). Они также не включают неформальные затраты на предотвращение различных угроз (частная охрана, рэкет и др.)

В последние двадцать лет наблюдается ярко выраженная тенденция роста затрат на обеспечение безопасности физических лиц. Особенно это касается безопасности физиологического и имущественного капитала. В частности, предлагаемое внедрение хранения звонков и СМС за три последних года для борьбы с угрозами терроризма потребует, по расчетам экспертов, дополнительных расходов населения в размере 5 трлн руб., что повысит общую нагрузку еще на 8–10 процентных пунктов.

Основными факторами тенденции являются:
– ухудшение экологической, природной, техногенной среды;
– развитие системы электронных сделок и общения;
– развитие частной системы обслуживания населения, особенно в сфере здравоохранения, сервиса, ЖКХ, социального обеспечения;
– распространение и усиление секретности отношений макросреды людей;
– усложнение законодательства функционирования человеческого капитала;
– снижение гласности и повышение сложности отстаивания прав граждан.

Чтобы не допустить в современной России финала, аналогичного краху царской империи или СССР, и обеспечить стабильные темпы экономического роста, необходимы фундаментальные исследования безопасности физических лиц с целью поиска путей радикальной экономии ресурсов, а также совершенствования финансового механизма устранения угроз. В настоящее время назрели вопросы о создании принципиально новой концепции экономической безопасности человека, разработки комплекса пороговых значений индикаторов безопасности и внедрения гарантированного дохода граждан, практическая реализация которых не представляется возможной без кардинального повышения уровня экономической грамотности населения, повсеместного и регулярного изучения финансового менеджмента физических лиц [8]. Напротив, игнорирование насущных проблем безопасности всех граждан России неотъемлемо приведет к крайне негативным последствиям, справиться с которыми не под силу любому государственному аппарату.

Список литературы

1. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 3-е изд. – М.: БИНОИ, 2009. 815 с.
2. История древнего мира / Под ред. И.М. Дьяконова, В.Д. Нероновой, И.С. Свенцицкой. – М.: Наука, 1989. Кн. 2. 572 с.
3. Фетисов В.Д. Потребности людей и современная финансовая политика России // Финансы и кредит. 2014. № 34. С. 11–17.
4. Economics and National Security. A History of Their Interaction. Edited by Craufurd D. Goodwin. Durnham and London: Duke University Press, 1991.
5. Федеральный закон РФ "О безопасности" от 28.12.2010 г. № 390-ФЗ (с изменениями и дополнениями) – [Электронный ресурс. – Режим доступа URd http://www.consultant.ru/document/cons_doc.
6. Фетисов В.Д. Человеческий капитал и финансы в условиях глобализации рыночной экономики // Финансы и кредит. 2015. № 29. С. 2–12.
7. Российский статистический ежегодник, 2015 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа URd http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/Main.htmppo.
8. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Финансовый менеджмент физических лиц. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 167 с.

THE SAFETY OF THE INDIVIDUALS AS THE BASIS OF SECURITY MARKET SOCIETY

V.D. Fetisov

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The most pressing issue of contemporary economic theory and practice is the safety of individuals. The article presents the author's paradigm of security of citizens, reveals the essence, structure and factors of personal security in a market society. The focus is on the disclosure vzaimosvyazei human capital and security of individuals in the context of globalization of the market economy. In conclusion, proposals are given to improve the security of the individuals as the most important factor for socio-economic development of Russia.

Keywords: security individuals, security structure, human capital, threats, security.

РЕНТООРИЕНТИРОВАННОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОССИЙСКИХ И ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ РОССИЙСКОЙ АРКТИКИ[1]

С.А. Черногорский, К.В. Швецов

Санкт-Петербургский политехнический университет им. Петра Великого

Рассмотрен и проанализирован поиск ренты отечественными и иностранными инвесторами российской Арктики. Предложена теоретико-игровая модель, определяющая поведение инвесторов. Получены сравнительные результаты для трех и более инвесторов. Подробно разобрана ситуация с двумя российскими и одним иностранным инвестором Арктической зоны Российской Федерации.

Ключевые слова: теория игр, теоретико-игровая модель, поиск ренты, инвестиции, Арктическая зона РФ.

Актуальность

Рентоориентированное поведение – это попытка получить экономическую ренту, т.е. часть дохода от фактора производства сверх среднерыночного дохода от него, путем манипулирования социальной или политической средой, в которой осуществляется экономическая деятельность, а не за счет создания нового богатства.

Такое поведение компаний и организаций оказывается тормозом экономического роста, так как приводит к высокому уровню получаемой ренты при очень низком уровне экономической эффективности. В данном случае поиск ренты вредит экономике больше других негативных факторов, так как приводит к отказу от инноваций.

В конечном счете рентоориентированное поведение считается негативным явлением, влекущим значительные потери общественного благосостояния, но во многих рыночных странах большая часть рентоориентированного поведения является законной, независимо от того ущерба, который она может нанести экономике [1].

Примером поиска ренты в современной экономике является лоббирование своих интересов фирмами при проведении тендеров и аукционов на разработку и освоение полезных ископаемых, с целью получения преференций в отличие от конкурентов и/или с целью увеличения своей доли рынка.

Цель нашей статьи состоит в том, чтобы найти условия, которые минимизируют потери общественного благосостояния от рентоориентированного поведения российских и зарубежных инвесторов, участвующих в разработке природных ресурсов Арктической зоны РФ.

Введение

Правительство может помочь создать или защитить монопольное положение тех или иных производителей, создавая или увеличивая ренту за счет покупателей ее товаров и услуг. Указанная рента оказывается своего рода призом, стимулирующим усилия по его получению. Деятельность, направленная на получение ренты, которую может создать правительство, получила название рентоориентированного поведения. Термин «рентоориентированное поведение» был предложен в 1974 году Энн Кригер [2]. Происхождение термина связано с получением контроля над землей или другими природными ресурсами.

Усилиям по получению ренты соответствуют определенные издержки. Таллок [3] показал, что значительные ресурсы с общественной точки зрения могут быть растрачены на получение экономической ренты.

Следуя Дж. Бьюкенену с соавторами [4, 5], различают три типа расходов, связанных с рентоориентированным поведением:

1. Расходы лоббистов, пытающихся заинтересовать чиновников, в компетенции которых находятся решения о создании ренты.

2. Расходы правительства, связанные с получением доходов от соответствующей деятельности, и реакция на стимулы, которые создает рентоориентированное поведение (поскольку доход чиновников, «раздающих» привилегии, возрастает на величину взяток, то возникает «избыточная» конкуренция за соответствующие места; лица, желающие их занять, тратят на это больше времени и усилий).

[1] Статья подготовлена на основе научных исследований, выполненных при финансовой поддержке гранта Российского научного фонда (проект № 14-38-00009). Программно-целевое управление комплексным развитием Арктической зоны РФ. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого.

3. Издержки третьих лиц, к которым приводит деятельность фирм или официальных лиц, вовлеченных в рентоориентированное поведение (например, конкуренция других заинтересованных групп за получение субсидий, освобождение от налогов и т.д.).

Издержки рентоориентированного поведения

На основе предложенной Таллоком модели можно увидеть, как соотносятся издержки рентоориентированного поведения с величиной ренты, на получение которой эта деятельность ориентирована. В частности, получим условия, при которых соответствующие издержки совпадают с величиной самой ренты.

Предположим, что в конкуренции за получение ренты размера R участвуют n «соискателей»; будем считать, что вероятность для i-го участника получить ренту составляет величину [6]:

$$p_i(I_1,...,I_n)=\frac{I_i^r}{I_i^r+\sum_{j\neq i} I_j^r},$$

где I_i – инвестиции в рентоориентированное поведение i-го участника, r – параметр, характеризующий «эффективность» инвестиций. В предположении, что участники нейтральны по отношению к риску, выигрыш i-го участника составляет величину

$$\left(\frac{I_i^r}{I_i^r+\sum_{j\neq i} I_j^r}\right)R-I_i.$$

При условии, что равновесие по Нэшу соответствующей игры является внутренним (каждый участник инвестирует в рентоориентированное поведение) и симметричным ($I_i = I_j$) для всех (i, j = 1, 2, …, n), величина $I_i = I$ оказывается равной

$$I=\frac{n-1}{n^2}rR.$$

В симметричном равновесии каждый участник инвестирует в рентоориентированную деятельность величину $\frac{n-1}{n^2}rR$, если

$$\frac{I^r}{nI^r}R-I\geq 0, \qquad (1)$$

и не инвестирует средства ($I=0$) в противном случае.

При $r\leq 1$ условие (1) выполняется всегда. Другими словами, если рентоориентированная деятельность характеризуется невозрастающей отдачей от масштаба $r\leq 1$, существует симметричное равновесие с положительными инвестициями в рентоориентированное поведение.

Общая величина инвестиций и доля этих инвестиций в ренте составляют $nI=\frac{n-1}{n}rR$ и $\gamma=\frac{nI}{R}=\frac{n-1}{n}r$ соответственно.

При постоянной отдаче от масштаба рентоориентированной деятельности $r=1$ доля ренты, которая тратится на возврат инвестиций при $n=2$, равна ½. При увеличении числа участников рентоориентированного поведения доля ренты, уходящая на компенсацию инвестиций, приближается к единице.

Рассмотрим случай возрастающей отдачи, $r>1$. При $r>2$ условие (1) не выполняется ни при каком n, потому не существует симметричного равновесия в чистых стратегиях. При $r=2$ условие (1) выполняется только при $n=2$. В этом случае каждый из двух участников инвестирует в рентоориентированную деятельность ровно половину величины потенциальной ренты, так что совокупные инвестиции в точности равны величине ренты.

При $r<2$ равновесие может существовать и при n больших двух. Например, при $r=1{,}5$ условие (1) выполняется при $n=3$. При этом при $n=2$ величина суммарных инвестиций составляет две трети величины ренты, а при $n=3$ совпадает с ней. Заметим, что до тех пор, пока ожидаемый выигрыш от рентоориентированной деятельности оказывается положительным, существует стимул вовлечения в эту деятельность дополнительных участников. Таким образом, при свободном входе и постоянной отдаче от масштаба можно прогнозировать «распыление ренты» как результат конкурентной борьбы за ренту.

Неполная информация в модели борьбы за ренту

Мы рассмотрели модели рентоориентированного поведения, предполагая, что решение участниками процесса борьбы за ренту принимается в условиях полной совершенной информации [7]. Сейчас мы откажется от предположения о полной информированности участников борьбы за ренту относительно всех аспектов этого процесса. Будем рассматривать ситуацию, когда число участвующих в борьбе за ренту равно двум, игрок 1 не знает оценку приза игроком 2. Следовательно, по терминологии, принятой в теории игр, игрок 1 не знает тип игрока 2. Будем также предполагать, что борьба за ренту описывается моделью Штакельберга, в которой игрок 1 (лидер) принимает решение первым, а игрок 2 принимает решение, зная о решении лидера. Чтобы предположение о неполноте информации было непротиворечивым, предположим, что оценки игроками величины приза различны. И наконец, будем предполагать, что технология рентоориентированной деятельности характеризуется постоянной отдачей от масштаба $r = 1$.

Предположим, что оценка приза игроком 2 может принимать два значения: либо v_1, либо v_h ($v_2 \in \{v_1, v_h\}$), причем $v_h > v_1$. В терминах теории игр это означает, что игрок 2 может быть двух типов. Допустим, что игрок 2 может быть игроком типа v_h с вероятностью q и, соответственно, игроком типа v_1 с вероятностью $(1-q)$. Нетрудно увидеть, что равновесная стратегия в рассматриваемой игре характеризуется следующим образом:

$$x_2^*(x_1) = \begin{cases} \max\{0, (v_h x_1)^{1/2} - x_1\}, \text{ если } v_2 = v_h, \\ \max\{0, (v_1 x_1)^{1/2} - x_1\}, \text{ если } v_2 = v_1. \end{cases} \quad (2)$$

Игрок 1 должен выбрать x_1 таким образом, чтобы максимизировать свой ожидаемый выигрыш, т.е. максимизировать следующее выражение:

$$E[U_1(x_1)] = qv_1 \Pr(\text{при } v_2 = v_h) + (1-q)v_1 \Pr(\text{при } v_2 = v_1) - x_1.$$

Вначале предположим, что расходы игрока 2 положительные, и подставим в (2) выражение для $x_2(x_1)$. Тогда получим, что

$$E[U_1(x_1)] = q\frac{v_1 x_1}{(v_h x_1)^{1/2}} + (1-q)\frac{v_1 x_1}{(v_1 x_1)^{1/2}} - x_1.$$

Решение игрока 1 характеризуется условием первого порядка:

$$\frac{v_1 x_1^{*-1/2}}{2}\left[qv_h^{-1/2} + (1-q)v_1^{-1/2}\right] = 1.$$

Это соотношение определяет оптимальные расходы игрока 1 однозначно:

$$x_1^* = \frac{v_1^2}{4}\left[qv_h^{-1/2} + (1-q)v_1^{-1/2}\right]^2.$$

Кроме этого, мы знаем, что если $x_1^* = v_1^2/4\left[qv_h^{-1/2} + (1-q)v_1^{-1/2}\right]^2 \geq v_1$, то в случае, когда игрок 2 невысоко ценит приз, он предпочтет не участвовать в борьбе. Это произойдет, когда $v_1 \geq 2v_1^{1/2}\left[qv_h^{-1/2} + (1-q)v_1^{-1/2}\right]^{-1}$. В этом случае лучшим ответом игрока 2 в равновесии будет отказ от инвестиций. Тогда игрок 1 будет максимизировать следующее выражение:

$$E[U_1(x_1)] = q\frac{v_1 x_1}{(v_h x_1)^{1/2}} + (1-q)v_1 - x_1$$

при условии $x_1 \geq v_1$.

Когда ограничение несущественно, условие максимума первого порядка записывается как $v_1 q(v_h x_1)^{-1/2}/2 = 1$. Откуда получаем, что величина оптимальных расходов игрока 1 составляет $x_1^* = \max\{v_1, q^2 v_1^2/(4v_h)\}$.

Если $x_1^* = q^2 v_1^{\,2}/(4v_h) \geq v_h$, то лучшим ответом игрока 2, независимо от его типа, будут нулевые расходы. Это условие выполняется, когда $v_1 \geq 2v_h/q$, и в этой ситуации игрок 1 в качестве своих расходов выберет величину v_h.

Объединим теперь все полученные результаты:

$$x_1^* = \begin{cases} v_1^2/4\left[qv_h^{-1/2} + (1-q)v_1^{-1/2}\right]^2, \textit{если } v_1 < 2v_1^{1/2}\left[qv_h^{-1/2} + (1-q)v_1^{-1/2}\right]^{-1}, \\ \max\{v_1, q^2 v_1^{\,2}/(4v_h)\}, \textit{если } 2v_1^{1/2}\left[qv_h^{-1/2} + (1-q)v_1^{-1/2}\right]^{-1} \leq v_1 < 2v_h/q, \\ v_h, \textit{если } v_1 \geq 2v_h/q. \end{cases}$$

То есть если вероятность q мала, то равновесный выбор игрока 1 близок к решению при полной информации. То же самое верно, если q близка к 1. Кроме того, x_1^* неубывающая функция v_1 и q и невозрастающая по v_h и v_1.

Модель борьбы за ренту, когда каждому игроку не безразлично, кому достанется приз, если он сам его не получит

В ситуациях поиска ренты участникам процесса часто не безразлично, кому достанется рента даже в том случае, когда приз получает не он сам. Другими словами, рента имеет известные характеристики общественного блага, т.е. является перегружаемым общественным благом [8]. Для того чтобы реализовать идею такой оценки ренты, представим оценки игроками ренты как вектор. Оценка ренты каждым игроком является вектором $\mathbf{v_i} = (v_{i1}, v_{i2}, ..., v_{in})$, где v_{ij} является ценностью для игрока i, если игрок j получает ренту. Вероятность того, что игрок получит ренту, равна его доле расходов в совокупных расходах, т.е. вероятность того, что игрок i получит ренту, $p_i(\mathbf{x})$, равна x_i/s, где $s = \sum_{j=1}^{n} x_j$, $\mathbf{x} = (x_1, x_2, ..., x_n)$ и x_i обозначает расходы игрока i. Пусть $\mathbf{p(x)}$ – вектор соответствующих вероятностей, $\mathbf{p(x)} = (p_1(\mathbf{x}), p_2(\mathbf{x}), ..., p_n(\mathbf{x}))$. Ожидаемая прибыль каждого игрока зависит не только от того, как он оценивает выигрыш в соревновании для себя (в случае своего выигрыша), но и от того, как он оценивает выигрыш других игроков. Если мы рассмотрим игру, например, трех игроков, для первого игрока ожидаемый выигрыш от соревнования является суммой произведения ценности ренты, если он выиграет его сам, и вероятности, что он его выиграет, плюс произведения ценностей, которые он считает для случаев выигрыша каждого из других игроков и соответствующих вероятностей выигрыша, минус свои (первого игрока) расходы. В математических символах это выглядит следующим образом $U_1(x_1, x_2, x_3) = v_{11}\frac{x_1}{x_1+x_2+x_3} + v_{12}\frac{x_2}{x_1+x_2+x_3} + v_{13}\frac{x_3}{x_1+x_2+x_3} - x_1$. Выразим ожидаемую прибыль игрока i в соревновании n игроков более кратко, используя матричное обозначение $U_i(\mathbf{x}) = \mathbf{v_i}^T\mathbf{p(x)} - x_i$. Эти функции полезности предполагают, что игроки нейтральны к риску.

Обозначим через $\mathbf{V}$ матрицу $n \times n$, составленную из векторов оценок $\mathbf{v}_1^{\,T}$, $\mathbf{v}_2^{\,T}$, … $\mathbf{v}_n^{\,T}$. Равновесие по Нэшу может быть получено путем нахождения решений n уравнений – условий первого порядка, которые могут быть записаны в матричной форме следующим образом:

$$\begin{pmatrix} v_{11} & v_{12} & \cdots & v_{1n} \\ v_{21} & v_{22} & \cdots & v_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ v_{n1} & v_{n2} & \cdots & v_{nn} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \frac{x_1}{s} \\ \frac{x_2}{s} \\ \vdots \\ \frac{x_n}{s} \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} x_1 \\ x_1 \\ \vdots \\ x_n \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} U_1 \\ U_1 \\ \vdots \\ U_n \end{pmatrix}.$$

Если мы примем, что $\mathbf{U(x)} = (U_1, U_2, ..., U_n)^T$ вектор выигрышей игроков, мы можем просуммировать вышеприведенное выражение, используя матричное обозначение $\mathbf{U(x)} = \mathbf{Vp(x)} - \mathbf{x}$.

Определим условие максимума первого порядка для ожидаемой прибыли первого игрока, используя знания математического анализа, и тогда:

$$\frac{\partial U(x_1, x_2, ..., x_n)}{\partial x_1} = \frac{v_{11}s - v_{11}x_1}{s^2} - \frac{v_{12}x_2}{s^2} - ... - \frac{v_{1n}x_n}{s^2} - 1 = 0 \text{ или}$$

$$\frac{(v_{11} - v_{12})x_2}{s^2} + ... + \frac{(v_{11} - v_{1n})x_n}{s^2} = 1$$

Таким же способом мы можем найти условие максимума ожидаемой полезности первого порядка каждого игрока и можем просуммировать их, получив следующее выражение:

$$\begin{pmatrix} 0 & v_{11} - v_{12} & \cdots & v_{11} - v_{1n} \\ v_{22} - v_{21} & 0 & \cdots & v_{22} - v_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ v_{nn} - v_{n1} & v_{nn} - v_{n2} & \cdots & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \frac{x_1}{s^2} \\ \frac{x_2}{s^2} \\ \vdots \\ \frac{x_n}{s^2} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ \vdots \\ 1 \end{pmatrix}.$$

Для экономии обозначений упростим вышеприведенное выражение до $(\mathbf{J_{n\times n}} - \mathbf{V})\frac{\mathbf{x}}{s^2} = \mathbf{1_n}$, где $\mathbf{J_{n\times n}}$ – матрица $n \times n$, у которой в i-м ряду v_{ii}, и $\mathbf{1_n}$ – вектор $n \times 1$.

Проанализируем, как изменятся полученные результаты, если количество игроков увеличится. Для этого добавим игроков с интересами, аналогичными либо интересам игроков 1 и 2, либо интересам игрока 3 из предыдущего примера. Будут рассматриваться автопроизводители, которые делятся на две группы: отечественные и иностранные. Предположим, что имеется n производителей, которые имеют общие интересы с игроками 1 или 2, и m игроков, которые разделяют установки игрока 3. Мы можем рассматривать множество игроков, которое состоит из двух частей. Отечественные производители – это 1, 2, ..., n, а иностранные – $n+1$, $n+2$, … $n+m$.

Выплаты фирмам в этих двух группах можно охарактеризовать множеством игроков, с которыми они имеют общие интересы и ценность, которую они придают фирме в своей группе, выигрывающей соревнование. Для отечественных производителей для каждого игрока ценность ренты составляет 1 в случае собственного выигрыша и γ в случае выигрыша другого отечественного производителя. Для иностранного производителя собственный выигрыш оценивается 1, а выигрыш другого иностранного производителя δ. Ожидаемую полезность, которую игроки хотят максимизировать, можно записать следующим образом [9]:

$$\begin{pmatrix} 1 & \gamma & \cdots & \gamma & 0 & \cdots & 0 & 0 \\ \gamma & 1 & \cdots & \gamma & 0 & \cdots & 0 & 0 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots \\ \gamma & \gamma & \cdots & 1 & 0 & \cdots & 0 & 0 \\ 0 & 0 & \cdots & 0 & 1 & \delta & \cdots & \delta \\ 0 & 0 & \cdots & 0 & \delta & 1 & \cdots & \delta \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots & \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 0 & 0 & \cdots & 0 & \delta & \delta & \cdots & 1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \frac{x_1}{s} \\ \vdots \\ \frac{x_n}{s} \\ \frac{x_{n+1}}{s} \\ \vdots \\ \frac{x_{n+m}}{s} \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} x_1 \\ \vdots \\ x_n \\ x_{n+1} \\ \vdots \\ x_{n+m} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} U_1 \\ \vdots \\ U_n \\ U_{n+1} \\ \vdots \\ U_{n+m} \end{pmatrix}.$$

Условие первого порядка выводится тем же способом, что и в предыдущем примере. Матрица $(\mathbf{J_{(n+n)\times(n+m)}} - \mathbf{V})$ может быть инвертирована для любых γ, $\delta \neq 1$ и $n, m \geq 1$. Используя обозначения $\mathbf{I_{k\times k}}$ для $k \times k$ единичной матрицы, мы можем получить решение для вектора равновесных расходов $\mathbf{x}^*$:

$$\mathbf{x}^* = (s^*)^2(\mathbf{J_{(n+n)\times(n+m)}} - \mathbf{V})^{-1}\mathbf{1_{(n+m)}}.$$

Для вышеприведенного выражения имеем

$$(\mathbf{J_{(n+n)\times(n+m)}} - \mathbf{V})^{-1} = \begin{pmatrix} W_{11} & W_{12} \\ W_{21} & W_{22} \end{pmatrix}$$

с W_{ij}, определенными ниже:

$$W_{11} = -\frac{1}{(1-\gamma)}\left[\mathbf{I_n} - \frac{(1-\gamma)(1-\delta)(m-1)-m}{(n-1)(m-1)(1-\gamma)(1-\delta)-nm}\mathbf{J_{n\times n}}\right]$$

$$W_{12} = \frac{-1}{(n-1)(m-1)(1-\gamma)(1-\delta)-nm}\mathbf{1_{n\times m}}$$

$$W_{21} = \frac{-1}{(n-1)(m-1)(1-\gamma)(1-\delta)-nm}\mathbf{1}_{m\times n}$$

$$W_{22} = -\frac{1}{(1-\delta)}\left[\mathbf{I_m} - \frac{(1-\gamma)(1-\delta)(n-1)-n}{(n-1)(m-1)(1-\gamma)(1-\delta)-nm}\mathbf{J_{m\times m}}\right]$$

Теперь мы можем вывести выражение для суммарных равновесных расходов, s^*, и индивидуальных равновесных расходов. Будем использовать x_d^* для обозначения равновесных расходов каждой из отечественных фирм (игроки 1, 2, ..., n) и x_f^* для каждого из иностранных производителей (игроки $n+1$, $n+2$, … $n+m$). Тогда

$$s^* = \frac{nm-(1-\gamma)(1-\delta)(n-1)(m-1)}{n\left[m-(1-\delta)(m-1)\right]+m\left[n-(1-\gamma)(n-1)\right]},$$

$$x_d^* = (s^*)^2\left[\frac{m-(1-\delta)(m-1)}{nm-(1-\gamma)(1-\delta)(n-1)(m-1)}\right],$$

$$x_f^* = (s^*)^2\left[\frac{n-(1-\gamma)(n-1)}{nm-(1-\gamma)(1-\delta)(n-1)(m-1)}\right].$$

Эти выражения могут быть решены для x_d^* и x_f^* в терминах параметров игры. Нужно отметить, что каждая фирма произведет вклад в равновесие.

Опираясь на полученные результаты для равновесных вкладов, мы можем вывести некоторые простые сравнительные результаты. Во-первых, если члены каждой группы повысят оценку выигрыша других членов своей группы (γ или δ увеличиваются), сумма затрат уменьшится, т.е. $\partial s^*/\partial\gamma$, $\partial s^*/\partial\delta < 0$. Кроме того, вклад члена группы с общими интересами уменьшится, если увеличится ценность, которую он приписывает выигрышу другого члена группы, т.е. $\partial x_d^*/\partial\gamma$, $\partial x_f^*/\partial\delta < 0$. Одним из способов посмотреть, что получится, если мы допустим варьирование параметров, состоит в рассмотрении отношения $nx_d^*/mx_f^* = (nm-(1-\delta)(m-1)n)/(nm-(1-\gamma)(n-1)m)$, которое является отношением вероятности выигрыша отечественного производителя к вероятности выигрыша иностранного. Легко видеть, что это отношение увеличится, если иностранные производители оценят выигрыш ренты каждым из них более высоко (δ увеличивается) или если отечественные производители будут придавать меньшую ценность выигрышу ренты друг друга (γ уменьшается). Кроме того, с увеличением числа игроков в группе увеличивается вероятность того, что эта группа выиграет. Однако большее количество игроков с общими интересами означает большую вероятность появления "безбилетников", когда имеется больше игроков с интересами, совпадающими с вашими. Это увеличивает ваш шанс выиграть, пока интересы игроков неидентичны [10].

Различие в оценках размера ренты

Теперь проанализируем игру, в которой у игроков различные собственные оценки приза. Рассмотрим трех игроков – инвесторов в добычу углеводородов. Назовем первого игрока ОАО «Новатэк» (Новатэк), второго – ОАО «НК «Роснефть» (Роснефть) и третьего – Kuwait Petroleum Corporation (KPC). Обозначим оценки выигрыша каждой фирмой следующим образом: v_{11} для Новатэка, v_{22} для Роснефти и v_{33} для KPC. Однако оценки выигрыша друг друга для Новатэка и Роснефти составляют долю их собственной оценки. Предположим, что эта доля одна и та же для обоих. Тогда Роснефть оценивает выигрыш Новатэка как γv_{22}, а Новатэк приписывает выигрышу Роснефти величину γv_{11}. В этом случае KPC оценивает выигрыш Новатэка или Роснефти как ноль. Мы можем считать эти асимметричные ренты результатом различных обстоятельств, в которых находятся игроки. Например, если цена акций Роснефти более чувствительна к иностранному конкурированию, она может оценивать протекционистское законодательство более

высоко, чем Новатэк. Для простоты проанализируем только это соревнование трех игроков. Матрица оценок представлена в виде:

$$\mathbf{V} = \begin{pmatrix} v_{11} & \gamma v_{11} & 0 \\ \gamma v_{22} & v_{22} & 0 \\ 0 & 0 & v_{33} \end{pmatrix}$$

Определение условий первого порядка в этой задаче несколько сложнее, чем в предыдущих примерах, поскольку мы допустили $v_{ii} \neq v_{jj}$. Однако выполняется тот же закон, и их решение, при условии участия всех игроков, дает следующие равновесные расходы:

$$x_1^* = \frac{2v_{11}v_{22}v_{33}\left[v_{11}v_{33} - v_{22}v_{33} + v_{11}v_{22}(1-\gamma)\right]}{\left[v_{11}v_{22} + v_{22}v_{33} + v_{11}v_{33} + v_{11}v_{22}\gamma\right]^2(1-\gamma)}, \tag{3}$$

$$x_2^* = \frac{2v_{11}v_{22}v_{33}\left[v_{22}v_{33} - v_{11}v_{33} + v_{11}v_{22}(1-\gamma)\right]}{\left[v_{11}v_{22} + v_{22}v_{33} + v_{11}v_{33} + v_{11}v_{22}\gamma\right]^2(1-\gamma)}, \tag{4}$$

$$x_3^* = \frac{2v_{11}v_{22}v_{33}\left[v_{22}v_{33}(1-\gamma) + v_{11}v_{33}(1-\gamma) - v_{11}v_{22}(1-\gamma)^2\right]}{\left[v_{11}v_{22} + v_{22}v_{33} + v_{11}v_{33} + v_{11}v_{22}\gamma\right]^2(1-\gamma)}, \tag{5}$$

$$s^* = \frac{2v_{11}v_{22}v_{33}}{\left[v_{11}v_{22} + v_{22}v_{33} + v_{11}v_{33} + v_{11}v_{22}\gamma\right]^2(1-\gamma)}. \tag{6}$$

Важно отметить, что приведенные выше расходы образуют равновесие только при участии всех игроков. Конечно, если числитель уравнений (3–6) отрицателен, игроки предпочтут не играть. Оказывается, что одинаковые условия, которые обусловливают строго положительные вклады в уравнения (3–6), имеют очень красивую интерпретацию. Эти условия отвечают на вопрос: «Если два игрока уже вступили в игру, то когда третий игрок предпочтет нести расходы по участию в игре?». Мы также хотим узнать, влияет ли порядок вступления игроков в игру на окончательный набор игроков и при каких условиях все три игрока будут участвовать в этой игре.

Предположим вначале, что Новатэк и Роснефть играют друг против друга и КРС должен решить, вступать или не вступать в борьбу за ренту. Конечно, КРС будет участвовать только тогда, когда его предельная ожидаемая прибыль положительна. То есть КРС захочет участвовать в борьбе, если $\partial U_3(x_1, x_2, x_3)/\partial x_3 > 0$. В этом примере условие участия КРС следующее:

$$\frac{\partial U_3(x_1, x_2, x_3)}{\partial x_3} = \frac{(x_1 + x_2)v_{33}}{s^2} - 1 = \frac{(s - x_3)v_{33}}{s^2} - 1 > 0.$$

Так как мы оценили производную при $x_3 = 0$, s является суммой равновесных издержек для Новатэка и Роснефти, если они играют друг с другом, $s = v_{11}v_{22}(1-\gamma)/(v_{11} + v_{22})$. Следовательно, получим, что КРС захочет участвовать, если:

$$v_{33} > v_{11}v_{22}(1-\gamma)/(v_{11} + v_{22}).$$

Заметим, что условие, которое дает позитивный вклад для КРС в уравнении (5), то же, что и то, которое дает ему положительную предельную ожидаемую полезность. Интересно также отметить, что с увеличением оценки выигрыша друг друга Новатэком и Роснефтью (γ увеличивается), минимальная ценность приза, требуемая для активного участия КРС, уменьшается. В случае когда приз оказывается чистым общественным благом для Новатэка и Роснефти (γ стремится к единице), КРС предпочтет участвовать в борьбе. Новатэк и Роснефть будут конкурировать менее жестко по мере повышения оценки выигрыша друг другом (γ увеличивается) до тех пор, пока, в конце концов, они не будут участвовать как единый игрок. В этом случае КРС присоединится к соревнованию с меньшей оценкой выигрыша, и когда приз является чистым общественным благом для двух других игроков, КРС всегда будет участвовать.

Если мы рассмотрим условия вступления для Роснефти или Новатэка, анализ лишь немного сложнее. Предположим, что Новатэк и КРС ведут игру. Когда Роснефть захочет принять участие? Используя ту же систему аргументов, что и раньше, получим, что Роснефть захочет сделать вклад, если это увеличивает

её ожидаемую полезность или если $\partial U_2(x_1, x_2, x_3)/\partial x_2 > 0$. Это требование означает, что условие первого порядка выглядит следующим образом:

$$\frac{\partial U_2(x_1, x_2, x_3)}{\partial x_2} = \frac{v_{22}(1-\gamma)x_1}{s^2} + \frac{v_{22}x_3}{s^2} - 1 > 0.$$

Данное выражение можно упростить, умножив на s и перегруппировав члены. Это даст $\frac{v_{22}(s-x_2)}{s} + \frac{\gamma v_{22}x_1}{s} > s$. Новатэк и КРС будут разыгрывать свои равновесные стратегии в игре двух игроков, где Новатэк оценивает приз как v_{11}, а КРС как v_{33}. Равновесные вклады в игре двух игроков $x_1 = {v_{11}}^2 v_{33} \big/ (v_{11}+v_{33})^2$, $x_3 = v_{11}{v_{33}}^2 \big/ (v_{11}+v_{33})^2$ соответственно и $s = v_{11}v_{33} \big/ (v_{11}+v_{33})$. Если мы произведем подстановку и оценим производную при $x_2 = 0$, мы можем вывести условие для участия Роснефти:

$$v_{22} > \frac{v_{11}v_{33}}{v_{11}(1-\gamma)+v_{33}} \quad . \tag{7}$$

Это снова то же условие, которое обеспечивает положительные расходы в уравнении (4). Если Роснефть придаст нулевое значение выигрышу Новатэка ($\gamma = 0$), это снова будет тем же результатом, что получен ранее. Рассматривая условие (7) увидим, что Роснефть, для того чтобы участвовать, должна оценивать приз выше при увеличении собственных оценок Новатэка или КРС (v_{11} или v_{33}) или если Новатэк и Роснефть оценят более высоко выигрыш друг друга (γ увеличивается). Интуитивно понятно, что Новатэк сделает больший вклад в игре двух игроков, если увеличится его собственная оценка приза (v_{11}), и Роснефть сможет «безбилетничать». Если Роснефть оценит выигрыш Новатэка выше (γ увеличивается), то Роснефть захочет сделать меньший вклад, поскольку она приобретает большую ожидаемую полезность от вклада Новатэка. Кроме того, увеличение оценки приза КРС (v_{33}) сделает вклад Роснефти менее выгодным, поэтому он должен оценивать выигрыш приза выше перед тем, как выбрать активное участие в игре. Рассмотрим, что случится, если оценки выигрыша друг другом у Роснефти и Новатэка становятся близки к их собственным оценкам (γ стремится к единице). В этом случае Роснефть выберет участие в соревновании только в том случае, если его оценка превышает оценку Новатэка.

Заметим, что, по крайней мере, два игрока будут всегда активны в игре, и безразлично, в каком порядке игроки вступают в соревнование. Условия переключения игроков от неучастия к участию идентичны условиям, определяющим, что их расходы больше нуля, если они уже в игре [11].

Если мы предположим, что все игроки активны и эта ситуация не изменится для небольших изменений параметров, можно сделать некоторые выводы, касающиеся игры. Не вызывает удивления, что если Новатэк и Роснефть приписывают большую значимость выигрышу друг друга (γ увеличивается), их вклады и общие расходы (x_1^*, x_2^*, и s^*) уменьшаются, а расход КРС (x_3^*) увеличивается. Это будет ясно, если мы рассмотрим отношение вероятности выигрыша Новатэка или Роснефти к вероятности выигрыша КРС:

$$\frac{x_1^* + x_2^*}{x_3^*} \frac{2v_{11}v_{22}}{v_{33}(v_{11}+v_{22}) - v_{11}v_{22}(1-\gamma)} \quad .$$

Очевидно, что вероятность выигрыша Новатэка или Роснефти уменьшается с увеличением ценности, которую они приписывают выигрышу друг друга (γ увеличивается) или с увеличением оценки приза КРС (v_{33} увеличивается). Увеличение «собственной оценки» (v_{11} или v_{22}) увеличит это отношение, указывая, что выигрыш КРС менее вероятен.

Конкретный пример

Оценим теперь поведение наших трех игроков, если Новатэк оценивает свое предложение как 1. Однако он предпочитает, чтобы было принято предположение Роснефти, а не КРС и оценивает выигрыш Роснефти как $\gamma < 1$. Роснефть также оценивает свое предложение как 1, и он предпочитает, чтобы скорее выиграло предложение Новатэка, чем КРС. КРС тоже оценивает свое предложение как 1, и ее интересует принятие только своего предложения, а два других для нее не имеют ценности. Предположим, что Но-

ватэк и Роснефть оценивают предложения друг друга эквивалентно, поэтому ожидаемую прибыль этих фирм можно выразить следующим образом:

$$\begin{pmatrix} 1 & \gamma & 0 \\ \gamma & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 1 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \frac{x_1}{s} \\ \frac{x_2}{s} \\ \frac{x_3}{s} \end{pmatrix} - \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ x_3 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} U_1 \\ U_2 \\ U_3 \end{pmatrix}.$$

На основе условий первого порядка получим:

$$\begin{pmatrix} x_1^* \\ x_2^* \\ x_3^* \end{pmatrix} = \frac{(s^*)^2}{2(1-\gamma)} \begin{pmatrix} -1 & 1 & 1-\gamma \\ 1 & -1 & 1-\gamma \\ 1-\gamma & 1-\gamma & -(1-\gamma)^2 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 1 \end{pmatrix}.$$

Найдем из полученного уравнения величины s^*, x_1^*, x_2^* и x_3^*:

$$s^* = 2/(3+\gamma)$$

$$x_1^* = x_2^* = 2/(3+\gamma)^2$$

$$x_3^* = 2(1+\gamma)/(3+\gamma)^2.$$

Таким образом, результат состоит в том, что если Новатэк и Роснефть придадут большую ценность выигрышу другого при конкуренции, то тогда будет иметь место меньшая общая активность в борьбе за ренту ($\partial s^*/\partial\gamma < 0$) и меньшие затраты как для Новатэка, так и для Роснефти ($\partial x_1^*/\partial\gamma$, $\partial x_2^*/\partial\delta < 0$). Однако КРС платит больше, если γ увеличивается ($\partial x_3^*/\partial\gamma > 0$). Другими словами, если Новатэк и Роснефть окажутся в большем согласии по законодательству, то их индивидуальные вклады в равновесие уменьшаются, а вклад для КРС возрастает. Возрастание вклада КРС меньше, чем общее уменьшение вклада Новатэка и Роснефти. Это показывает, что по мере того как Роснефть и Новатэк сближаются в оценке того, какое предложение лучше, для КРС конкуренция становится дороже. Тот факт, что рента – несовершенное общественное благо, означает меньшие расходы на борьбу за ренту. Кроме того, игрок, выигрыш которого социально нежелателен, будет тратить больше, и для него растет вероятность выигрыша в равновесии.

Заключение

1. Построены теоретико-игровые модели рентоориентированного поведения в условиях полной и неполной информации в борьбе за ренту.

2. Предложена модель рентоориентированного поведения, когда каждому игроку не безразлично, кому достанется приз, если он сам его не получит. Модель рассмотрена в случаях одинаковой и различной оценки размера ренты игроками.

3. Получены формулы для суммарных равновесных расходов рентоориентированного поведения и индивидуальных равновесных расходов для каждой из отечественных и иностранных фирм при одинаковых и различных оценках размера ренты.

4. Сформулированы выводы в результате использования модели:

- если члены каждой группы повысят оценку выигрыша других членов своей группы, сумма затрат группы уменьшится;
- вклад члена группы с общими интересами уменьшится, если увеличится ценность, которую он приписывает выигрышу другого члена группы;
- с увеличением числа игроков в группе увеличивается вероятность того, что эта группа выиграет, но, с другой стороны, большее количество игроков с общими интересами означает большую вероятность появления «безбилетников».

5. Проанализирован конкретный пример с тремя игроками – инвесторами в добычу углеводородов на территории Арктической зоны Российской Федерации. Первый и второй игроки (ОАО «Новатэк» и ОАО «НК «Роснефть») являются российскими компаниями, а третий игрок – Kuwait Petroleum Corporation – иностранной фирмой.

Результат состоит в том, что если Новатэк и Роснефть придадут большую ценность выигрышу друг друга, то тогда их затраты на борьбу за ренту уменьшатся. Это относится как к общим затратам, так и к

индивидуальным затратам Новатэка и Роснефти. Другими словами, если Новатэк и Роснефть окажутся в большем согласии по своим предложениям, то их индивидуальные вклады в равновесие уменьшаются, а вклад для КРС возрастает. Это показывает, что по мере того как Роснефть и Новатэк сближаются в оценке того, какое предложение лучше, для КРС конкуренция становится дороже. В этом случае вероятность выигрыша аукциона на разработку и освоение нефтегазовых участков Арктической зоны РФ у отечественных компаний выше, чем у иностранных инвесторов.

Список литературы

1. Левин М., Сатаров Г. Рентоориентированная Россия // Вопросы экономики. 2014. № 1. С. 61–77.
2. Krueger A. The Political Economy of the Rent-Seeking Society // American Economic Review. 1974. V. 64. № 3. P. 291–303.
3. Tullock G. The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft // Western Economic Journal. 1967. V. 5. № 3. P. 224–232.
4. Buchanan J., Tullock G., Tollison R. Toward a Theory of the Rent-Seeking Society. Texas, Texas A&M University, Texas a & M University Economics Series. 1980. 367 p.
5. Tullock G., Efficient rent-seeking // Buchanan J.M., Tullock G., Tollison R.D. Toward a Theory of the Rent-Seeking Society, Texas A.&M. University Press, 1980.
6. Бусыгин В.П., Желободько Е.В., Цыплаков А.А. Микроэкономика – третий уровень. – Новосибирск: СО РАН, 2003. 704 с.
7. Nitzan S. Collective Rent Dissipation // Economic Journal. 1991. V. 101. № 402. P. 1522–1534.
8. Baik K., Lee S. Collective Rent Seeking with Endogenous Group Sizes // European Journal of Political Economy. 1997. V. 13. № 1. P. 121–130.
9. Черногорский С.А. Рентоориентированное поведение российских и иностранных автопроизводителей // Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей: Сб. науч. тр. X Международной конференции. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2005. С. 181–185.
10. Pasour E.C. Rent Seeking: Some Conceptual Problems and Implications // The Review of Austrian Economics. 1987. V. 1. P. 123–145.
11. Шаститко А.Е. Экономическая теория институтов. – М.: Теис, 1997.

RENT-SEEKING BEHAVIOR OF RUSSIAN AND FOREIGN INVESTORS OF THE RUSSIAN ARCTIC

S.A. Chernogorsky, K.V. Shvetsov

Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University

Considered and analyzed rent-seeking domestic and foreign investors in the Russian Arctic. The article describes the game-theoretic model that determines the behavior of investors. Comparative results were obtained for three or more investors. The authors dismantled the situation with the two russian investors and one foreign investor in the Russian Arctic.

Keywords: game theory, a game-theoretical model, search for rent, investments, Russian Arctic zone.

ОЦЕНКА БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ РФ НА ОСНОВЕ ИСПОЛНЕНИЯ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

Н.И. Яшина, Н.Н. Прончатова-Рубцова, Ю.С. Каленова

Нижегородский государственный унверситет им. Н.И. Лобачевского

Проведена оценка бюджетных рисков РФ на основе исполнения доходной части федерального бюджета за период 2012–2014 гг. в целях повышения качества бюджетного менеджмента, посредством выявления и последующей минимизации бюджетных рисков. Риски доходов бюджета рассчитаны как стандартное отклонение (коэффициент вариации) исполнения бюджета по доходам на основании показателей собираемости доходов федерального бюджета. Верная оценка бюджетных рисков позволяет своевременно установить факторы, оказывающие воздействие на устойчивость бюджета, разработать комплекс мероприятий, направленных на снижение риска.

Ключевые слова: доходы бюджета, исполнение бюджета, бюджетный риск, оценка риска, стандартное отклонение, коэффициент вариации.

Исследования сущности и понятия «риск» и всего, что можно с ним ассоциировать, поражают своей широтой и глубиной. Интерес к риску, как фактору, позволяющему быстро объяснить явления экономической, социальной, политической жизни, не вписывающиеся в рамки выведенных теорий и законов, естественен, так же как и желание его четко формализовать, точно оценить и контролировать.

Именно влиянием риска легко стало объяснить разницу между решением и свершившимся из-за него событием. Поэтому абсолютно ясна дальнейшая цепочка действий, которая позволит управлять рисками и учитывать их последствия:

1) необходимо изучить сущность риска, определить его;
2) классифицировать риски, выявив основные из них;
3) оценить риск как количественно, так и качественно;
4) учесть полученный результат при принятии решений.

Если событие опять окажется отличным от ожидаемого, то очевидно, что риск был учтен неверно [1].

Бюджетная система государства обладает высокой эластичностью к изменению макроэкономической ситуации, что стало особенно заметно в условиях нестабильности рыночной экономики. Подверженность бюджета РФ влиянию разного рода рисков возросла, что бесспорно сказывается на исполнении доходной и расходной частей бюджета страны. Все характеристики понятия «риск» находят свое отражение в бюджете. Это и целесообразная деятельность в ходе бюджетного процесса, и ресурсные ограничения, связанные с формированием доходной части, и выбор оптимального способа распределения расходов, и информационная неопределенность [2].

Традиционно объектом бюджетного контроля выступают вопросы эффективного использования бюджетных средств при реализации инвестиционных проектов и программ государства. Однако следует помнить, риски и угрозы присущи как расходной, так и доходной части государственного бюджета.

Авторами предлагается провести исследование бюджетного риска доходной части федерального бюджета РФ, поскольку именно от качества мобилизации доходов бюджета зависит эффективное в должном размере финансирование расходов, необходимых для реализации социально значимых функций и задач государства.

Бюджетный риск можно определить как риск, возникающий вследствие отклонений от плана на стадии исполнения бюджета. Преимущество данного определения состоит в том, что бюджетный риск рассматривается на стадии анализа исполнения бюджета предыдущего года, что позволяет учитывать его при составлении плана на следующий временной интервал [3].

Так, несовпадение плановых и фактических показателей бюджета позволяет судить о бюджетном риске и говорить о его измерении, структуризации и учете в бюджетном процессе. Планирование априори предполагает следование определенной последовательности и своевременности действий, нацеленных на благоприятный исход.

Поскольку довольно сложно предусмотреть пропорции планов, особенно касающихся федерального бюджета, с абсолютной точностью, то вероятность несовпадения результата и предположения свидетельствует о неизбежном рисковом характере планирования.

Определяя риск бюджета как изменчивость его исполнения в сравнении с ожидаемой величиной, стопроцентное исполнение окажется безрисковым бюджетом, а бюджеты, исполнение которых отличается от стопроцентного, будут рисковыми. Чем больше непостоянство бюджета, тем больше риск. Фактическое исполнение большинства бюджетов различных уровней отличается от планового. Тогда фактическое исполнение бюджета можно рассматривать как случайную переменную, подчиняющуюся закону распределения вероятностей. Распределение вероятностей характеризуется математическим ожиданием исполнения бюджета и стандартным отклонением исполнения бюджета [4].

Для измерения разброса величин предлагается использовать стандартное отклонение показателя исполнения бюджета (σ), чем оно больше, тем больше изменчивость бюджета и, следовательно, выше риск. Стандартное отклонение исполнения бюджета определяется по следующей формуле (1):

$$\sigma = \sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 p_i} \ , \qquad (1)$$

где x_i – показатель собираемости *i*-го доходного источника бюджета, $\bar{x}$ – средний показатель собираемости доходов бюджета (коэффициент исполнения бюджета по всем доходам). Средняя обобщает количественную вариацию признака; p_i – доля *i*-го доходного источника.

Однако значение σ недостаточно при сравнении рисков, так как не учитывается риск, «приходящийся на единицу исполнения бюджета», поэтому для его определения рассматривается коэффициент вариации (*CV*). Чем больше коэффициент вариации, тем больше относительный риск бюджета «на единицу его исполнения». *CV* определяется по формуле (2):

$$CV = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\% \ . \qquad (2)$$

Коэффициент вариации (*CV*) может изменяться от 0 до 100%, чем больше коэффициент, тем сильнее колеблемость исполнения бюджета вокруг его среднего значения.

Вариация имеет объективный характер, обозначает индивидуальные различия отдельных величин. Чем ближе *CV* к 0, тем типичнее средняя величина для изучаемой совокупности. Предельным значением *CV* считается 0,333. Если $CV \leq 0{,}333$, средняя величина считается типичной для совокупности величин. Иначе она нетипична, значит, статистические данные некачественны, присутствуют ошибки при планировании бюджетных доходов. Используется следующая качественная оценка различных значений *CV*: до 5% – низкий; 5–10% – умеренный; свыше 10% – высокий уровни риска [4].

Необходимость оценки бюджетных рисков в условиях трансформации экономики не вызывает сомнений, так как позволяет выявить системные проблемы, связанные с мобилизацией доходов и осуществлением расходов в условиях изменяющейся внешней и внутренней социально-экономической среды.

Пользуясь вышеизложенной методикой, можно оценить риски доходов федерального бюджета РФ за период 2012–2014 гг. Для того чтобы оценить риски исполнения доходной части федерального бюджета РФ, сначала необходимо провести анализ поступления доходов за период 2012–2014 гг. Поступления в федеральный бюджет за рассматриваемый период имели неравномерный характер. Так, за период 2012–2014 гг. наименьшая доля поступлений в федеральный бюджет РФ приходилась на февраль рассматриваемого периода: 6,3% (806,4 млрд рублей) от суммы доходов в 2012 году, 6,8% (888,2 млрд рублей) в 2013 году и 7,2% (1041,9 млрд рублей) от суммы доходов 2014 года (рис. 1).

Большая часть поступлений за период 2012–2014 гг. пришлась на декабрь: 11,3% (1448,8 млрд рублей) от общей суммы доходов в 2012 году, 9,7% (1261,2 млрд рублей) в 2013 году и 10,7% (1545,4 млрд рублей) в 2013 году.

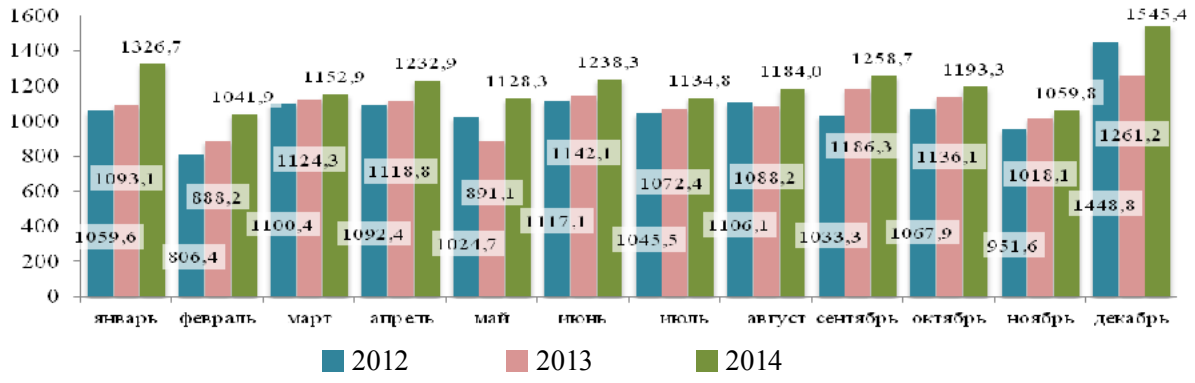


Рис. 1. Поступления доходов федерального бюджета РФ в 2012–2014 гг. по месяцам, млрд рублей

Источник: авторская диаграмма по данным Министерства финансов РФ [5].

В общем виде доходы федерального бюджета РФ в 2012–2014 гг. выглядят вполне оптимистично. По данным Минфина и Федерального казначейства, доходы федерального бюджета в 2014 году значительно превысили поступления 2012 и 2013 годов в номинальном выражении.

В 2014 году доходы федерального бюджета РФ составили 14496,88 млрд рублей, что на 11,3% больше показателя 2013 года (13019,94 млрд рублей) и на 12,8% выше значения 2012 года (12853,69 млрд рублей) (рис. 2).

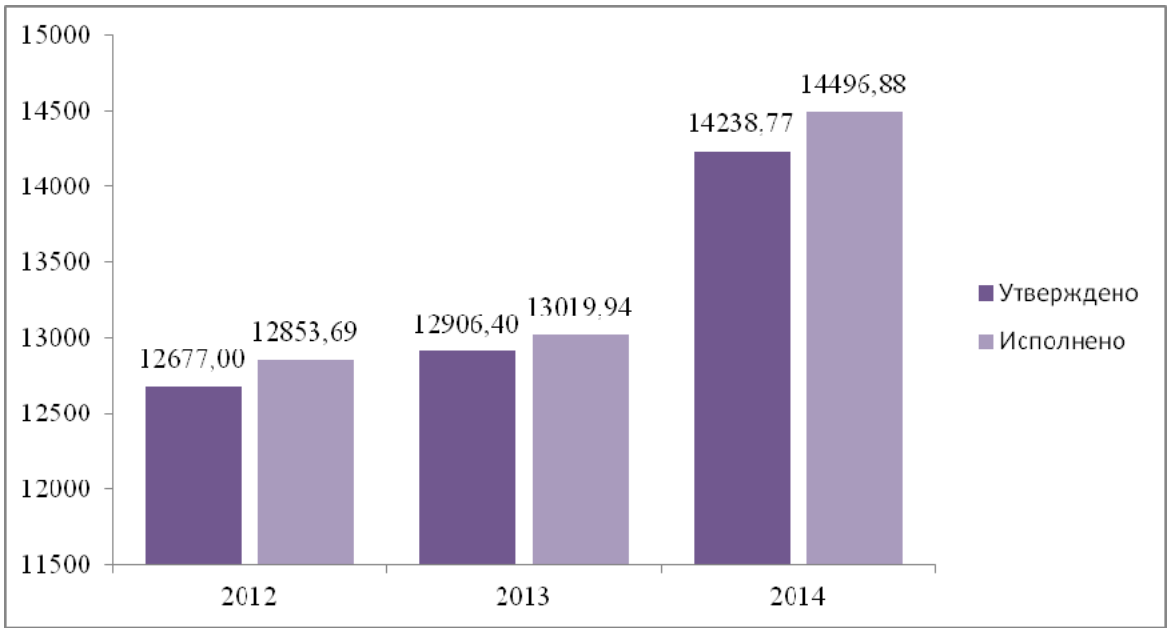


Рис. 2. Динамика доходов федерального бюджета РФ за период 2012–2014 гг., млрд рублей

Источник: авторская диаграмма по данным Министерства финансов РФ [5] и Федерального казначейства [6].

Согласно Бюджетному кодексу РФ источниками доходов бюджета являются налоговые доходы, неналоговые доходы и безвозмездные поступления, среди которых основную долю доходов федерального бюджета РФ составляют налоговые доходы: в 2012 году – 53,3%, в 2013 году – 54,3%, в 2014 году – 54,6%.

В 2014 году налоговые доходы составили 7921,21 млрд рублей, что на 12,1% больше показателя 2013 года (7063,81 млрд рублей) и на 15,6% значения 2012 года (6853,22 млрд рублей). Что касается неналоговых доходов, то показатель 2014 года (6464,71 млрд рублей) увеличился относительно 2013 года (5905,02 млрд рублей) на 9,5%, по сравнению с 2012 годом (5937,66 млрд рублей) – на 8,9%. Безвозмездные поступления продолжают занимать незначительную часть доходов федерального бюджета и в 2014 году составляли лишь 0,8% всех поступлений, в 2013 – 0,4% и в 2012 – 0,5% (табл. 1).

Таблица 1

Доходы федерального бюджета РФ по источникам формирования
за период 2012–2014 гг., млрд рублей

	2012 год		2013 год		2014 год	
	млрд рублей	удельный вес, (%)	млрд рублей	удельный вес, (%)	млрд рублей	удельный вес, (%)
Доходы – всего	12853,69	100	13019,94	100	14496,88	100
Налоговые доходы	6853,22	53,3	7063,81	54,3	7921,21	54,6
Неналоговые доходы	5937,66	46,2	5905,02	45,4	6464,71	44,6
Безвозмездные поступления	62,81	0,5	51,11	0,4	110,96	0,8

Источник: авторская таблица по данным Министерства финансов РФ [5] и Федерального казначейства [6].

Наибольший удельный вес среди налоговых доходов на протяжении рассматриваемого периода занимают налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами: в 2012 году этот показатель составил 35,6% (2442,81 млрд рублей), в 2013 году – 36,2% (2554,82 млрд рублей) и в 2014 году – 36,4% (2884,62 млрд рублей). На втором месте находятся налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ, удельный вес которых в 2012 году составил 35,5% (2228 млрд рублей), в 2013 году – 33,0% (2329,26 млрд рублей) и в 2014 году – 34,1% (2702,25 млрд рублей) всех налоговых доходов бюджета.

В составе неналоговых доходов первое место принадлежит доходам от внешнеэкономической деятельности**:** в 2012 году доля внешнеэкономических поступлений в разрезе неналоговых доходов составила 83,6%, в 2013 – 84,9% и в 2014 году – 84,5%, соответственно. Стоит отметить, что доходы от внешнеэкономической деятельности во многом зависят от цен и спроса на энергоресурсы, поэтому присутствует некоторое колебание их поступления за рассматриваемые периоды.

Кроме того, на долю доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, за период 2012–2014 гг. приходилось от 6% до 9%, доля остальных видов неналоговых доходов не превышала 5%.

Удельный вес безвозмездных поступлений в доходах федерального бюджета, как было сказано ранее, невелик и за период 2012–2014 гг. не превышает 1% от суммы доходов.

В общем виде исполненные значения доходов федерального бюджета РФ за рассматриваемый период превышали утвержденные (табл. 2).

Таблица 2

Исполнение доходов федерального бюджета РФ за период 2012–2014 гг., млрд рублей

Показатель	2012 год			2013 год			2014 год		
	План	Факт		План	Факт		План	Факт	
Налоги на прибыль, доходы	377,84	375,82	0,99	345,21	352,2	1,02	368,46	420,50	1,14
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	2250,58	2228	0,99	2335,78	2329,26	1,00	2518,95	2702,25	1,07
Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ	1784,98	1713,05	0,96	1731,55	1734,17	1,00	1857,72	1821,79	0,98
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2447,94	2442,81	1,00	2544,86	2554,82	1,00	2957,32	2884,62	0,98
Государственная пошлина	99,65	92,33	0,93	102,14	92,16	0,90	102,33	90,86	0,89
Задолженность и перерасчет по отмененным сборам и иным обязательным платежам	0,13	1,21	9,31	0,35	1,2	3,43	0,80	1,19	1,49
Доходы от внешнеэкономической деятельности	4989,84	4962,74	0,99	4904,79	5011	1,02	5462,57	5463,42	1,00
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	321,36	543,34	1,69	337,75	347,98	1,03	330,00	445,58	1,35
Платежи при пользовании природными ресурсами	76,34	101,31	1,33	239,5	245,12	1,02	269,41	228,69	0,85
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	127,9	131,48	1,03	143,64	134,66	0,94	148,52	148,69	1,00
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	118,27	120,43	1,02	117,53	106,32	0,90	102,22	108,31	1,06
Административные платежи и сборы	9,64	18,19	1,89	12,45	18,98	1,52	12,51	20,96	1,68
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	11,89	20,7	1,74	13,41	24,24	1,81	19,57	26,40	1,35
Прочие неналоговые доходы	31,99	39,47	1,23	32,58	16,72	0,51	33,09	22,66	0,68
Безвозмездные поступления	28,65	62,81	2,19	44,86	51,11	1,14	55,30	110,96	2,01
Доходы, всего:	**12677**	**12853,69**	**1,01**	**12906,4**	**13019,94**	**1,01**	**14238,77**	**14496,88**	**1,02**

Источник: авторская расчетная таблица по данным Министерства финансов РФ [5] и Федерального казначейства [6].

Коэффициент исполнения доходов бюджета (%), представляющий отношение фактических значений показателей к плановым.

В 2012 году общие доходные поступления составили 12853,69 млрд руб., что на 1,4% больше показателя, установленного законодательством, в 2013 году – 13019,94 млрд руб., или 100,9% плана, и в 2014 году – 14496,88 млрд руб., или 101,8% относительно плановых показателей.

Таким образом, согласно заключению Счетной палаты, на уровень исполнения доходов федерального бюджета за рассматриваемый период повлияли благоприятная макроэкономическая ситуация, изменение законодательства РФ о налогах и сборах, таможенного и бюджетного законодательства, совершенствование налогового и таможенного администрирования.

Однако, несмотря на то что доходы федерального бюджета с каждым годом увеличиваются, расходная часть бюджета тоже продолжает расти (табл. 3).

Таблица 3

Основные параметры федерального бюджета РФ за период 2012–2014 гг., млрд рублей

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год
Доходы	12853,68	13019,95	14496,88
Расходы	12890,75	13342,90	14830,60
Дефицит/Профицит	–37,07	–322,95	–333,72

Источник: авторская таблица по данным Министерства финансов [5].

Из табл. 3 видно, что для федерального бюджета РФ за рассматриваемый период характерна тенденция превышения расходов над доходами. Таким образом, в результате сильной зависимости бюджета от внешнеэкономических факторов, в частности от высоких цен на сырьевые ресурсы, в 2012 году бюджетный дефицит составил 37,07 млрд рублей, а к 2014 году увеличился до 333,72 млрд рублей. Согласно действующему законодательству, основные источники покрытия дефицита бюджета – средства Резервного фонда и Фонда национального благосостояния.

Опираясь на анализ исполнения федерального бюджета, предлагается приступить к оценке риска исполнения доходов федерального бюджета РФ в целом в разрезе лет за период 2012–2014 гг.

В первую очередь для каждого доходного источника бюджета (табл. 2) определяется его доля в общем объеме доходов федерального бюджета РФ за период 2012–2014 гг. (табл. 4).

Таблица 4

Удельный вес доходных источников федерального бюджета РФ
в общем объеме фактических доходов, 2012–2014 гг.

Показатель	2012 год	2013 год	2014 год
	p_i	p_i	p_i
Налоги на прибыль, доходы	0,0292	0,0271	0,0290
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	0,1733	0,1789	0,1864
Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ	0,1333	0,1332	0,1257
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	0,1900	0,1962	0,1990
Государственная пошлина	0,0072	0,0071	0,0063
Задолженность и перерасчет по отмененным сборам и иным обязательным платежам	0,0001	0,0001	0,0001
Доходы от внешнеэкономической деятельности	0,3861	0,3849	0,3769
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	0,0423	0,0267	0,0307
Платежи при пользовании природными ресурсами	0,0079	0,0188	0,0158
Доходы от оказания платных услуг (работ) и компенсации затрат государства	0,0102	0,0103	0,0103
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	0,0094	0,0082	0,0075
Административные платежи и сборы	0,0014	0,0015	0,0014
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	0,0016	0,0019	0,0018
Прочие неналоговые доходы	0,0031	0,0013	0,0016
Безвозмездные поступления	0,0049	0,0039	0,0077
Всего	1	1	1

Источник: авторская расчетная таблица.

Далее, на основании данных таблиц 3 и 4 определим стандартное отклонение показателя исполнения бюджета (σ) и коэффициент вариации (CV) доходов федерального бюджета РФ за период 2012–2014 гг. по формулам (1) и (2), соответственно.

$$\sigma_{2012} = \sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i} = \sqrt{(0{,}99 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0292 + (0{,}99 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}1733 +}$$
$$\overline{(0{,}96 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}1333 + (1{,}00 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}1900 + (0{,}93 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0072 +}$$
$$\overline{(9{,}31 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0001 + (0{,}99 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}3861 + (1{,}69 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0423 +}$$
$$\overline{(1{,}33 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0079 + (1{,}03 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0102 + (1{,}02 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0094 +}$$
$$\overline{(1{,}89 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0014 + (1{,}74 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0016 + (1{,}23 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0031 +}$$
$$\overline{(2{,}19 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0049} = \sqrt{0{,}0362} = 0{,}1903, \text{ или } 19{,}0\%.$$

Коэффициент вариации $CV_{2012} = \frac{\sigma}{\bar{x}} = \frac{0{,}1903}{1{,}01} = 0{,}1884$, или 18,8%.

$$\sigma_{2013} = \sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i} = \sqrt{(1{,}02 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0271 + (1{,}00 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}1789 +}$$
$$\overline{(1{,}00 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}1332 + (1{,}00 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}1962 + (0{,}90 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0071 +}$$
$$\overline{(3{,}43 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0001 + (1{,}02 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}3849 + (1{,}03 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0267 +}$$
$$\overline{(1{,}02 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0188 + (0{,}94 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0103 + (0{,}90 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0082 +}$$
$$\overline{(1{,}52 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0015 + (1{,}81 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0019 + (0{,}51 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0013 +}$$
$$\overline{(1{,}14 - 1{,}01)^2 \cdot 0{,}0039} = \sqrt{0{,}0028} = 0{,}0529, \text{ или } 5{,}3\%.$$

Коэффициент вариации $CV_{2013} = \frac{\sigma}{\bar{x}} = \frac{0{,}0529}{1{,}01} = 0{,}0524$, или 5,2%.

$$\sigma_{2014} = \sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i} = \sqrt{(1{,}14 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}0290 + (1{,}07 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}1864 +}$$
$$\overline{(0{,}98 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}1257 + (0{,}98 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}1990 + (0{,}89 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}0063 +}$$
$$\overline{(1{,}49 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}0001 + (1{,}00 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}3769 + (1{,}35 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}0307 +}$$
$$\overline{(0{,}85 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}0158 + (1{,}00 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}0103 + (1{,}06 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}0075 +}$$
$$\overline{(1{,}68 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}0014 + (1{,}35 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}0018 + (0{,}68 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}0016 +}$$
$$\overline{(2{,}01 - 1{,}02)^2 \cdot 0{,}0077} = \sqrt{0{,}0141} = 0{,}1187, \text{ или } 11{,}9\%.$$

Коэффициент вариации $CV_{2014} = \frac{\sigma}{\bar{x}} = \frac{0{,}1188}{1{,}02} = 0{,}1164$, или 11,6%.

Интерпретацию полученных результатов за рассматриваемые отчетные финансовые периоды представим в табл. 5.

Таблица 5

Оценка исполнения доходной части федерального бюджета РФ за период 2012–2014 гг.

Год	% исполнения доходов федерального бюджета РФ	Качественная оценка значений коэффициента вариации CV		
		Низкий риск (0% < CV < 5%)	Средний (умеренный) риск (5% < CV < 10%)	Высокий риск (CV > 10%)
2012	101%			18,8%
2013	101%		5,2%	
2014	102%			11,6%

Источник: авторская расчетная таблица.

Согласно полученным данным (табл. 5), за рассматриваемый период 2012–2014 гг. исполнение доходной части федерального бюджета РФ незначительно отклоняется от плановых показателей: в 2014 году отклонение составило около 2%, в 2012 и в 2013 годах порядка 1% соответственно. Умеренный риск на уровне 5,2% был присущ исполнению доходной части федерального бюджета РФ в 2013 году. В 2014 году, как и в 2012 году, исполнение доходной части федерального бюджета характеризовалось высоким уровнем риска 11,6% (исполнение 2012 года – 18,8%). Столь высокий уровень риска в 2014 году обусловлен, главным образом, исполнением федерального бюджета РФ в условиях замедления экономического роста, повышенного уровня инфляции, ослабления курса рубля к доллару США, увеличения оттока капитала из страны и ухудшения ряда показателей платежного баланса РФ, снижения мировых цен на ряд основных товаров российского экспорта при сохранении их на относительно высоком уровне. Результаты

оценки рисков исполнения федерального бюджета РФ по доходам за период 2012–2014 гг. могут быть использованы финансовыми, правоохранительными и контролирующими органами государственной власти для того, чтобы по возможности сократить бюджетные риски или ослабить силу их влияния.

Приоритетными направлениями повышения эффективности управления бюджетом, достижения его долгосрочной сбалансированности, устойчивости, безопасности должны стать:

- планирование бюджетных доходов и бюджетных ассигнований с учетом риска;
- прогнозирование налоговой базы территорий с учетом риска;
- совершенствование учета поступления платежей в бюджет;
- оптимизация структуры расходов бюджета в части концентрации финансовых ресурсов на приоритетных направлениях расходования бюджетных средств;
- организация четкой системы межбюджетных отношений;
- повышение прозрачности процедур бюджетного планирования;
- обеспечение сотрудничества между финансовыми органами в ходе бюджетного планирования с привлечением широкого круга экспертов;
- совершенствование нормативно-правовой базы действующего бюджетного, налогового и таможенного законодательства РФ.

Управление бюджетными рисками является относительно новым явлением, поэтому на сегодняшний день вопросам разработки специфических приемов минимизации бюджетных рисков следует уделить особое внимание.

В РФ важнейшей межправительственной структурой, осуществляющей контроль за использованием бюджетных средств, является Федеральная служба по финансовому мониторингу. Поскольку Росфинмониторинг занимается выработкой мер противодействия угрозам национальной безопасности, в первую очередь финансового характера, то выявление бюджетных рисков, их оценка и минимизация могут стать приоритетным направлением его деятельности.

Подводя итог, следует отметить, что бюджетный риск занимает ключевое место в системе финансовых рисков. Он проявляется в ходе бюджетного процесса и прямо связан с формированием доходов бюджета, а следовательно, с возможностью эффективно осуществлять намеченную государством бюджетную политику и выполнять функции государства. Поэтому своевременное выявление бюджетных рисков и обеспечение эффективного управления ими на сегодняшний день является одной из приоритетных задач развития системы управления государственными финансами.

Список литературы

1. Гамукин В.В. Бюджетные риски: среда, система, случай. – Тюмень: Изд-во ТюмГУ, 2015. 328 с.
2. Гамукин В.В. Бюджетные риски: введение в общую аксиоматику // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 3. С. 52–61.
3. Янов В.В. Субстанция бюджетного риска: теоретико-методологические аспекты // Сибирская финансовая школа. 2012. № 6. С. 96–101.
4. Яшина Н.И., Прончатова-Рубцова Н.Н. Определение бюджетных рисков Нижегородской области на основе исполнения доходной и расходной части бюджета // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2014. № 4 (36). С. 16–24.
5. Министерство финансов РФ. Официальный сайт. Информационно-аналитический раздел. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://info.minfin.ru – (дата обращения: 16.03.2016).
6. Федеральное Казначейство. Официальный сайт Казначейства России. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.roskazna.ru (дата обращения: 16.03.2016).

ASSESSMENT OF BUDGETARY RISKS OF THE RUSSIAN FEDERATION ON THE BASIS OF EXECUTION OF REVENUES OF THE FEDERAL BUDGET

N.I. Yashina, N.N Pronchatova-Rubtsova, Yu.S. Kalenova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The research of the budget risks of the Russian Federation on the basis of execution of revenues of the federal budget for the period 2012–2014 is provided. It is conducted for the purpose of improvement of quality of the budget management, by means of identification and the subsequent minimization of the budget risks. Risks of budget revenues are calculated as a standard deviation (variation coefficient) of budget implementation according to the income based on indicators of a collecting of the income of the federal budget. Right assessment of the budget risks allows to establish timely the factors making impact on stability of the budget, to develop a complex of the actions directed to decrease in risk.

Keywords: incomes of the budget, execution of the budget, budgetary risk, risk assessment, standard deviation, variation coefficient.

МЕСТО ПРОЖИВАНИЯ КАК СОЦИАЛЬНЫЙ ФАКТОР ДОСТУПНОСТИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И ВЬЕТНАМА)

Ха Ван Хоанг

Казанский федеральный университет, г. Казань

Сравнивается влияние места проживания на возможности доступа к высшему образованию между российскими и вьетнамскими социальными группами. Предлагаются рекомендации для снижения барьеров к получению высшего образования в России и Вьетнаме.

Ключевые слова: место проживания, социальный фактор, доступность высшего образования, форм дополнительного курса, уровень информированности.

Ценность образования как фактора успешного развития личности стала общепризнанной в современном мире [8, с. 274]. Поэтому можно утверждать, что не только в экономически развитых странах, но и в развивающих странах доступность образования рассматривается не как самоцель, а как неотъемлемая часть и важный фактор обеспечения социальной целостности и стабильности. Равенство в возможностях получения образования включено в более широкую проблематику социально-экономического равенства, способствующего общему экономическому росту, более стабильному и гармоничному развитию общества [2, с. 76].

Таким образом, анализ доступности высшего образования с точки зрения сравнения между экономически более развитой страной (на примере России) и развивающейся (на примере Вьетнама) приобретает большую значимость в процессе разработки образовательной политики.

Доступность высшего образования, на наш взгляд, следует рассматривать как вопрос дифференциации возможностей поступления в вуз и успешного завершения обучения для различных социальных групп.

Так как возможности инвестирования ограничиваются имеющимися у индивида (семьи) ресурсами, возникает проблема неравенства образовательных возможностей, т.е. зависимость уровня получаемого индивидом образования и его образовательных достижений (например, успеваемости) от так называемого семейного капитала, представляющего собой, согласно концепции Дж. Коулмана [Coleman, 1988], разные виды ресурсов родителей ребенка: экономический капитал – доходы, человеческий капитал – образование родителей, социальный капитал – плотность внутренних и внешних социальных сетей [6, с. 259–260]. Среди этих факторов пункт проживания является одним из показателей социального фактора, влияющий на доступность высшего образования. Для анализа данной проблемы было предпринято социологическое исследование, включавшее в себя проведение анкетного опроса среди 1000 российских (г. Казань) и 1000 вьетнамских (г. Дананга) студентов первых курсов, а также серии неформализованных интервью с 30 студентами (15 российских и 15 вьетнамских студентов). Целью исследования было выявление доминирующего фактора доступности высшего образования, в том числе определение места проживания как социального фактора, влияющего на возможность получения высшего образования. Основная гипотеза состояла в том, что абитуриенты (сравнение шло между российскими и вьетнамскими) из областных центров и городов получают приоритет в доступности высшего образования.

Результаты проведенного исследования подтверждают, что в России и также во Вьетнаме абитуриенты, происходящих из семей, проживающих в областном центре, поступают в вуз чаще, чем абитуриенты из семей, проживающих в остальных типах поселений. Однако во Вьетнаме, в сравнении с Россией, различие представлено сильнее. Кроме типов поселений «село, деревня», существует небольшое различие между абитуриентами из семей, проживающих в областном центре (35%), абитуриентами из семей, проживающих в остальных типах поселений (крупный, средний город области: 16,3%; малый город: 22,8%; поселок городского типа: 21,2%). Тогда как во Вьетнаме есть большое различие (областной центр: 40,9%; крупный, средний город области: 32,3%; малый город: 7,6%; поселок городского типа: 11,3%%). Исследование показало, что возможность доступности высшего образования у абитуриентов из семей, проживающих в селе (деревне) меньше, чем у абитуриентов из семей, проживающих в областном центре. Данное различие составило 30% в России и 33% во Вьетнаме. Итак, в областных центрах и крупных городах семьи школьников обладают более высоким человеческим капиталом, что приводит и к более высокой материальной обеспеченности. Территориальные барьеры практически не позволяют семьям из села или поселка, а нередко и из небольшого города отдать ребенка в специализированную школу или гимназию, так как таких школ по месту их жительства просто нет. Но даже обычные школы в крупных городах часто

обладают более высоким потенциалом учителей и материальной базой, что дает возможность получить более качественное образование. Таким образом, территориальные различия в образовательных возможностях усугубляют неравенство в ресурсах и снижают шансы школьников из малообразованных сельских семей [7; 9–10]. Это усугубляет неравенство шансов для детей из сельских районов в России и во Вьетнаме.

Анализ выбора формы дополнительной подготовки в зависимости от места проживания семьи абитуриентов демонстрирует, как в России, так и во Вьетнаме, что большинство абитуриентов, происходящих из семей, проживающих в областном центре, крупном и молом городе, занимались на дополнительных курсах чаще, чем абитуриенты из семей, проживающих в поселках городского типа и в сельской местности. Однако в России, в сравнении с Вьетнамом, это различие представлено сильнее. Так, в России 34,9% респондентов из семей, проживающих в областном центре, и 21,3% респондентов из семей, проживающих в сельской местности, занимались с репетитором. Тогда как во Вьетнаме различие между абитуриентами из семей, проживающих в областном центре и на селе и бравших дополнительные занятия в ссузе составило 9,6%.

С другой стороны, если во Вьетнаме такой формы дополнительной подготовки, как специальные курсы при вузах, не существует (эта форма подготовки доступна только абитуриентам, принадлежащим к этническим меньшинствам), то в России данной формой подготовки воспользовалась значительная доля абитуриентов из семей, проживающих в областном центре (12,9%), доля тех, кто занимался, таким образом, проживая в крупном, среднем городе области, составила 9,4%. При этом, безусловно, существует ограничение возможности доступа к подготовительным курсам при вузах для абитуриентов из семей, проживающих на селе (0,8%).

Одним из показателей, влияющих на уровень информированности абитуриентов на момент поступления в вуз, является место проживания их семьи. Студенты-первокурсники считают, что «абитуриенты, у которых семьи живут в областном, городском центре, владеют информацией в большей степени, чем абитуриент в других местах» (вьетнамский студент-первокурсник), более того, «информация о вузах мало знакома абитуриентам из села. Они большинство знаний получают из СМИ, потому что у них нет таких шансов получения информации, как у абитуриентов в городе» (российский студент-первокурсник). По данным исследования видно, что абитуриенты, семьи которых проживают в областном (республиканском) центре, осведомлены лучше, чем абитуриенты из других населенных пунктов. Существует небольшой разрыв между абитуриентами из областного центра и из крупного, среднего города области; между абитуриентами из малого города и из поселка городского типа по уровню информированности, но есть существенное различие между абитуриентами из села, деревни и из остальных мест проживания, особенно в сравнении с абитуриентами из областного (республиканского) центра. Можно объяснять это различие таким образом, что жители сельской местности чаще ждут дней открытых дверей для абитуриентов и меньше обращаются за информацией в приемные комиссии, СМИ. Вузы проводят встречи с абитуриентами, как правило, один раз в год, весной. Поэтому откладывание поиска информации до дня открытых дверей не просто сужает возможности узнать больше о вузе, но и отодвигает окончательный выбор учебного заведения на последние месяцы, недели учебного года [5, с. 32–40].

Таким образом, результаты исследования показывают, что место проживания как социальный фактор влияет на возможность доступности высшего образования. Чем выше уровень урбанизации поселения, где подросток заканчивает школу, тем значительнее шансы на реализацию наибольших притязаний в сфере образования [4, с. 57], особенно во Вьетнаме в сравнении с Россией. Это соответствует гипотезе, которая состояла в том, что абитуриенты (в сравнении между российскими и вьетнамскими) из областных центров и городов получают приоритет в доступности высшего образования.

Итак, территориальные барьеры столь сложны и многообразны не только в силу большого числа дополнительных факторов, закрепляющих неравенство и способствующих его воспроизводству [3, с. 196]. Нужно отметить, что размер населенного пункта играет важную роль в длительном и сложном процессе социализации личности: неодинаковые в разных населенных пунктах инфраструктура системы образования и качество школьного обучения, особенности структуры рынка труда, потребности в кадрах определенной квалификации и возможности трудоустройства подростков — все это в большой мере сказывается на доступности высшего образования для молодежи, оканчивающей разные типы средних учебных заведений [1, с. 125]. Поэтому необходимо разработать следующие направления образовательной политики, такие как: развитие системы предоставления кредитов с низкой процентной ставкой для семей с низким доходом, проживающих в селе и деревне; «снижение значимости дополнительной подготовки и замещение частных курсов и репетиторов школьной подготовкой» [5, с. 10]; расширение доступности качественного среднего образования для школьников, проживающих в сельской местности. Государство и вузы должны повышать качественные конкретные способы информирования населения с помощью СМИ (это

является одним из значимых каналов для населении малого города, села и деревни). Для Вьетнама это имеет особенно актуальное значение.

Список литературы

1. Вознесенская Е.Д., Чередниченко Г.А., Дымарская О.Я. Доступность образования как социальная проблема (дифференциация доступа к высшему образованию и отношение к ней населения) / Доступность высшего образования в России / Под ред. С.В. Шишкина. Независимый институт социальной политики. – М., 2004. С. 125.
2. Иванкина Е.А., Корнева О.Ю. Материальная интеллектуальная доступность системы высшего профессионального образования // Известия Томского политехнического университета. 2008. Т. 331. № 6. С. 76.
3. Константиновский Д.Л. и др. Доступность качественного общего образования в России: возможности и ограничения // Вопросы образования. 2006. № 2. С. 196.
4. Константиновский Д.Л. Неравенство в сфере образования: российская ситуация // Мониторинг общественного мнения. 2010. № 5 (99). С. 57.
5. Плохова И.А. Доступность высшего образования и ее социальные последствия // Журнал Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2009. В. № 3. Т. 3. С. 32–40.
6. Рощина Я.М. Семейный капитал как фактор образовательных возможностей российских школьников // Вопросы образования. 2012. № 1. С. 259–260.
7. Рощина Я.М. Факторы образовательных возможностей школьников в России: препринт WP4/2012/01 [Текст] / Я.М. Рощина; Нац. исслед. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. С. 9–10.
8. Ханнанова Д.Х., Фурсова В.В. Доступность высшего образования в современном российском обществе (на примере высших учебных заведений г. Казани) // Ученые записки Казанского государственного университета. 2008. Т. 150. Кн. 4. С. 274.

PLACE OF RESIDENCE AS A FACTOR OF HIGHER EDUCATION ACCESSIBILITY (RUSSIAN AND VIETNAMESE EXPERIENCE)

Kha Van Khoang

Kazan Federal University, Kazan

The article compares the effects of the place of residence on opportunity of the access to higher education between the social groups of Russia and Vietnam. The article also gives recommendations to reduce the barriers to access to higher education in Russia and Vietnam.

Keywords: place of residence, social factors, accessibility to higher education, forms of additional course, level of awareness.

СЕКЦИЯ 2

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ

О ЦЕЛЕВОЙ ПОДГОТОВКЕ НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ПРОГРАММ ВТОРОГО И ТРЕТЬЕГО УРОВНЕЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Б.И. Бедный, О.А. Кузенков

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Предложена концепция интеграции программ второго и третьего уровней высшего образования и создания на этой основе эксклюзивных образовательных систем «академическая магистратура – аспирантура». Целью таких систем является планомерная адресная подготовка высококвалифицированных специалистов для профессиональной научно-исследовательской и преподавательской деятельности в высшей школе. Рассмотрены организационные и структурно-содержательные особенности интегрированных программ.

Ключевые слова: научно-педагогические кадры, исследовательское образование, академическая магистратура, аспирантура, интегрированные программы.

Стратегически важным направлением развития национальной системы образования является повышение эффективности аспирантуры как института, ответственного за воспроизводство специалистов высшей научной квалификации. Невысокая эффективность этого института в настоящее время представляет значительную социальную проблему. По данным, приведенным в работе [1], сегодня в России полный цикл обучения завершают лишь 70% аспирантов, а доля лиц, заканчивающих аспирантские программы с представлением диссертации, не превышает 20%. Степень кандидата наук получают около 30% выпускников аспирантуры (от числа поступивших), причем не более трети из них в дальнейшем занимаются научной деятельностью.

Одним из факторов, негативно влияющих на эффективность аспирантуры, является отсутствие концептуальной и структурно-содержательной преемственности программ подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре с программами второго и первого уровней высшего образования. Очевидно, этот фактор является следствием общих трудностей внедрения болонских принципов в российское высшее образование. Отсутствие необходимой преемственности выражается, в частности, в несогласованности систем компетенций, формируемых на втором и третьем уровнях высшего образования. Некоторые компетенции, предусмотренные стандартом в системе требований к подготовке аспирантов, дублируют компетенции магистров. Не всегда в системах компетенций отчетливо прослеживается повышение уровня требований к подготовке аспирантов по сравнению с подготовкой магистров. Такая несогласованность приводит к дублированию материала учебных планов. Закономерным следствием указанной несогласованности является малочисленность университетских программ, нацеленных на системное формирование исследовательских компетенций на разных уровнях образования [2–4].

Анализ практик ведущих университетов мира показывает, что высокий уровень подготовки исследователей можно обеспечить лишь на базе конкурентоспособных научно-педагогических коллективов, располагающих необходимым финансовым и инфраструктурным обеспечением исследований и разработок, имеющих партнерские отношения в соответствующей области знаний с передовыми учебно-научными центрами и предприятиями наукоемких отраслей индустрии. Только в этом случае можно рассчитывать на постановку актуальных диссертационных тем, участие студентов и аспирантов в выполнении крупных и долгосрочных научных проектов, расширение их академической и научной мобильности. Однако даже при наличии перечисленных условий российским вузам необходимо обратить внимание на совершенствование действующей системы подготовки профессиональных исследователей в плане согла-

сованности и преемственности программ академической направленности на разных уровнях высшего образования.

Магистратура сегодня становится главным ресурсом для пополнения контингента аспирантуры и воспроизводства кадров высшей квалификации. Современному состоянию и проблемам развития магистратуры посвящено много работ (см., например, [5–12]). Рассматривая магистратуру как институт «предаспирантуры», выделим ключевые проблемы, которые вряд ли могут иметь быстрое решение при стандартной организации образовательного процесса. Среди них:

1) недостаточно высокий исследовательский потенциал и относительно низкие показатели его реализации у многих магистрантов, в том числе в ведущих российских университетах [9];

2) непонимание особенностей и специфики степени магистра в среде работодателей [6; 11];

3) недооценка роли магистратуры в подготовке научно-педагогических кадров высшей квалификации, низкий уровень языковой компетенции выпускников магистратуры [6; 10; 12];

4) отсутствие оригинального содержательного наполнения большинства магистерских программ, как правило не отражающих миссию университета и специфику его научно-исследовательской и образовательной политики [4; 7; 10];

5) низкая доля магистрантов, вовлеченных в финансируемые научные исследования, участвующих в научных конференциях, имеющих научные публикации; их неумение эффективно планировать время и организовывать самостоятельную работу [9; 11];

6) отсутствие внутренне непротиворечивой уровневой системы формирования исследовательских и преподавательских компетенций, концептуальная и содержательная несогласованность программ второго и третьего уровней высшего образования [3–8; 10; 12].

В современных условиях массовизации высшего образования связь между выпускниками университетов и рынками труда ослабевает, при этом контингент выпускников высших уровней образования превышает возможности академических рынков [2; 13]. По мнению Б. Кларка историческая перспектива элитарной занятости исчезает: «…просто стало слишком много людей» [14]. В связи с этим сегодня для российской высшей школы особенно важны специальные образовательные системы, ориентированные на подготовку кадров для научной и преподавательской деятельности. Будущих научных и научно-педагогических работников надо готовить непрерывно, планомерно и «в штучном режиме», создавая для них оптимальные образовательные траектории. Одним из перспективных направлений совершенствования системы подготовки исследователей и преподавателей высшей школы является создание эксклюзивных адресных программ, ориентированных на ту небольшую часть студенческой молодежи, которая обладает мотивационными, когнитивными и психологическими качествами, позволяющими при наличии хотя бы минимально необходимых условий предпочесть академическую карьеру. Эти программы должны на содержательном и организационном уровне обеспечить целенаправленную подготовку к кандидатской степени в рамках сквозного процесса обучения на втором и третьем уровнях высшего образования.

О первом опыте сопряжения магистерских и аспирантских программ сообщалось ранее в работе [4]. Суть этого опыта заключается во введении дополнительной подготовки для тех магистрантов, которые планируют академическую карьеру и намерены после завершения магистратуры поступать в аспирантуру. В частности, в программы академической магистратуры в качестве факультативных курсов были включены дисциплины «История и философия науки» и «Иностранный язык». Занятия по этим дисциплинам проводятся по программам кандидатского минимума преподавателями, работающими в аспирантуре. Кроме того, сопряжение программ магистратуры и аспирантуры обеспечивается организационной и тематической преемственностью научных исследований: и в магистратуре, и в аспирантуре студент работает в одном научном коллективе под руководством одного ученого, при этом магистерская диссертация и подготовленные при ее выполнении публикации становятся заделом для научных исследований, проводимых в рамках кандидатской диссертации. Опыт реализации инновационной магистерской подготовки по направлениям точных, естественных и технических наук в Университете Лобачевского свидетельствует об эффективности такого рода программ в плане привлечения молодежи в науку (более 80% выпускников академической магистратуры продолжают обучение в аспирантуре университета или в аспирантурах партнеров ННГУ – институтов РАН [4]).

Актуальным направлением дальнейшего развития профессионального исследовательского образования является полная интеграция магистерских и аспирантских программ и создание на этой основе эксклюзивных образовательных систем «академическая магистратура – аспирантура» [3]. Речь идет о двухуровневых программах (модель «2+4»), нацеленных на планомерную и поэтапную подготовку кандидатских диссертаций талантливыми и мотивированными бакалаврами, заинтересованными в академической карьере и планирующими профессиональную научно-педагогическую деятельность. Пилотный проект по разработке концепции построения интегрированных программ выполнен в 2015 г. в соответствии с «дорожной картой» Программы повышения конкурентоспособности ННГУ среди ведущих мировых научно-образовательных центров.

Рассмотрим модель вертикально интегрированных образовательных программ для подготовки специалистов высшей квалификации в области естественных и технических наук на примере разработанных в ННГУ программ.

Интегрированные программы «Академическая магистратура – аспирантура» представляют собой образовательные системы, состоящие из двух взаимосогласованных частей: первая часть относится к магистерской ступени образования (трудоемкость 120 зачетных единиц), вторая – к ступени аспирантуры (трудоемкость 240 зачетных единиц). Целью этих программ является подготовка высококвалифицированных специалистов – кандидатов наук для профессиональной научно-исследовательской и преподавательской деятельности по приоритетным платформам развития университета (в документе «Стратегия ННГУ-2020» приоритетные направления выделены в качестве научных и образовательных платформ [15]).

Основные задачи программ:

- оптимизация структуры и содержания подготовки будущих научных работников и преподавателей высшей школы,
- организация системной образовательной и научной деятельности, защита кандидатских диссертаций в качестве выпускных квалификационных работ,
- активизация международного научного сотрудничества в рамках совместной деятельности университета и его партнеров, расширение академической мобильности магистрантов и аспирантов,
- привлечение в университет способных и мотивированных студентов из российских и зарубежных вузов.

Программы создаются на базе крупных научно-исследовательских проектов с учетом интересов предполагаемых работодателей – учебно-научных и исследовательских подразделений университета, а также его академических партнеров – высших учебных заведений, институтов РАН, предприятий наукоемкого бизнеса.

Особенностью программ является институциональное объединение уровней магистратуры и аспирантуры, которое заключается в том, что процесс обучения магистрантов и аспирантов обеспечивается и контролируется одними и теми же административными и научно-исследовательскими структурами. В ННГУ такими структурами являются Институт аспирантуры и докторантуры и его учебно-научные подразделения – аспирантские исследовательские школы [13; 16].

Исследовательские школы – это специализированные университетские структуры, создаваемые для структурированной подготовки аспирантов и магистрантов на уровне современных международных стандартов. В рамках Программы развития национального исследовательского университета, а также при реализации Проекта «5-100» в ННГУ создано девять исследовательских школ по приоритетным направлениям развития университета. В этих школах сегодня обучается более 120 аспирантов и более 50 магистрантов. Управление школой осуществляет научно-методический совет, возглавляемый руководителем школы, который назначается ректором. В вопросах организации подготовки и аттестации обучающихся руководитель школы подчиняется директору Института аспирантуры и докторантуры. В соответствии с положениями об исследовательских школах (см. сайт Института аспирантуры и докторантуры ННГУ: http://www.phd.unn.ru/) зачисленные в школы студенты и аспиранты включаются в составы творческих коллективов, выполняющих финансируемые научно-исследовательские проекты. Зачисленные на программы магистранты и аспиранты приобретают статус исследователей и подключаются к выполнению оплачиваемой научно-исследовательской работы исследовательской школы (выполнение должностных обязанностей в научном проекте засчитывается в учебном плане обучающегося как научно-исследовательская работа или практика).

Зачисление на программы проводится научно-методическими советами исследовательских школ по результатам конкурсного отбора студентов, поступивших на магистерские программы соответствующего направления. Критериями отбора служат результаты специального собеседования, целью которого является проверка имеющихся знаний по профильным дисциплинам, мотиваций к научной деятельности, а также оценка общих когнитивных способностей, аналитических и критических навыков мышления, приобретенных абитуриентом за период предварительного обучения. Обязательным условием для участия в конкурсном отборе является наличие рекомендации от руководителя научного проекта, в рамках которого будет осуществляться подготовка научно-квалификационной работы.

Перевод на вторую ступень обучения (аспирантура) возможен только после успешного завершения первой, магистерской части программы. При этом учитываются результаты выпускных экзаменов, научные достижения при обучении на первой ступени программы, мнения научного руководителя и руководителя исследовательского проекта, в котором планируется продолжение научных исследований и подготовка кандидатской диссертации.

Интегрированная программа обеспечивает формирование единой системы согласованных компетенций выпускников. Компетенции, предусмотренные ФГОС для подготовки магистров и аспирантов, дополняются вузовскими компетенциями, чтобы добиться предельно возможной взаимосвязи и преемственности (дополнение компетенций отражается в картах компетенций и в фондах оценочных средств).

При обучении на магистерской ступени студенту предлагается освоить некоторые дисциплины, обычно включаемые в стандартную аспирантскую программу данной направленности, с последующим перезачетом при продолжении обучения в аспирантуре. С помощью оптимального распределения компонентов образовательного и научно-исследовательского блоков между первой и второй ступенями обеспечивается логическая последовательность формирования целевых компетенций выпускников программы.

В учебном плане образовательной и исследовательской подготовки, который проектируется на 12 семестров, фиксируется единая для этого периода тематика научно-исследовательской работы и содержится перечень обязательных и элективных дисциплин, а также практик, которые студент должен освоить в ходе обучения. Индивидуальная траектория студента (аспиранта) определяется в соответствии с набором дисциплин, содержащихся в учебном плане, и в соответствии с программой научно-исследовательской работы, которая подлежит ежегодной корректировке.

Учебный план программы имеет модульную структуру. Модуль является основным структурным элементом программы и рассматривается как относительно самостоятельная ее часть, обеспечивающая формирование определенной компетенции или группы родственных компетенций. При этом модуль может содержать одну или несколько родственных дисциплин либо часть учебной дисциплины. В соответствии с практикой ряда европейских университетов трудозатраты на освоение одного модуля приняты равными или кратными пяти зачетным единицам трудоемкости (ЗЕТ). В случае если модуль состоит из нескольких учебных дисциплин, при его освоении допускается начисление зачетных единиц отдельно по каждой дисциплине, входящей в состав модуля.

Каждый модуль завершается промежуточной аттестацией, включающей зачет и (или) экзамен. Аудиторная работа не превышает 60% объема модуля (не менее 40% аудиторных занятий должны проводиться в интерактивной форме). Внеаудиторная работа контролируется преподавателем или научным руководителем и может быть реализована в следующих формах: выполнение курсовых работ, подготовка обзора литературы, подготовка реферата, выполнение научно-исследовательской работы, интерактивные занятия (лекции, семинары, консультации с использованием дистанционных образовательных технологий), подготовка к промежуточной аттестации.

Исследовательская практика распределена на весь период обучения. Она предусматривает выполнение студентами и аспирантами должностных обязанностей при работе в научном коллективе, реализующем научно-исследовательский проект, по тематике которого осуществляется подготовка кандидатской диссертации. Базами практики могут быть институты, факультеты и научно-исследовательские подразделения университета, а также подразделения организаций, являющихся партнерами ННГУ при выполнении научного проекта.

Научно-исследовательская работа планируется как двухэтапный проект, нацеленный на подготовку кандидатской диссертации. Таким образом, необходимым условием для присвоения выпускнику программы квалификации «Исследователь. Преподаватель-исследователь» становится защита кандидатской диссертации. В связи с этим в течение всего периода обучения научные исследования проводятся под руководством одного сотрудника, уровень квалификации и опыт научной деятельности которого удовлетворяет требованиям, предъявляемым к научным руководителям диссертационных работ в аспирантуре университета.

Порядок реализации интегрированной программы «Академическая магистратура – аспирантура» предусматривает, что основные результаты научной работы должны быть представлены на международных и всероссийских конференциях высокого научного уровня и опубликованы в ведущих профильных научных изданиях. Руководитель проекта, в рамках которого осуществляется исследовательская подготовка, должен обеспечить очное участие студента (аспиранта) в научных конференциях не менее одного раза в год. Кроме того, для успешной аттестации каждый выпускник программы должен пройти научную стажировку в одном из ведущих российских или зарубежных университетов.

Ежегодные оценки результативности учебной и научной работы магистрантов и аспирантов проводятся в форме балльно-рейтинговой аттестации, по результатам которой осуществляется перевод обучающихся на следующий курс. На второй ступени программы обязательным требованием для перевода на следующий год обучения является наличие опубликованных или принятых к печати статей, а также участие в работе научных конференций.

Таким образом, по результатам выполнения Пилотного проекта по разработке концепции построения интегрированных программ в ННГУ можно сделать следующие выводы.

1. Предложена концепция интеграции программ второго и третьего уровней высшего образования и создания на этой основе эксклюзивных образовательных систем «академическая магистратура – аспирантура».

2. Программы ориентированы на ту небольшую часть выпускников бакалавриата, которая обладает мотивационными, когнитивными и психологическими качествами, позволяющими при наличии минимально необходимых условий предпочесть академическую карьеру.

3. Рассмотрены организационные и структурно-содержательные особенности интегрированных программ, вопросы поэтапного развития исследовательских и преподавательских компетенций на протяжении всего «маршрута» подготовки к кандидатской степени.

4. Представлена модульная структура программы.

5. Модель интегрированных программ «академическая магистратура – аспирантура» отражает новый подход к организации целевой подготовки научно-педагогических работников, который предполагает:

- институциональное объединение уровней магистратуры и аспирантуры,
- единство и непрерывность исследовательской подготовки на втором и третьем уровнях высшего образования;
- включение в систему итоговой аттестации выпускников в качестве обязательного элемента – защиту диссертации на соискание ученой степени кандидата наук.

Предложенный подход к проектированию интегрированных программ соответствует всем требованиям государственных образовательных стандартов магистратуры и аспирантуры и не нуждается в дополнительном нормативно-правовом регулировании.

Список литературы

1. Гуртов В.А., Щеголева Л.В. Нужны ли публикации кандидату наук? // Высшее образование в России. 2015. № 4. С. 25–33.
2. Бедный Б.И., Миронос А.А., Остапенко Л.А. Профессиональная занятость выпускников аспирантуры и направления совершенствования аспирантских программ // Высшее образование в России. 2015. № 3. С. 5–16.
3. Сенашенко В.С. Проблемы организации аспирантуры на основе ФГОС третьего уровня высшего образования // Высшее образование в России. 2016. № 3. С. 33–43.
4. Бедный Б.И. Роль и структура образовательной подготовки в аспирантуре нового типа // Высшее образование в России. 2013. № 12. С. 78–89.
5. Гусева И.А. Научная магистратура: мечта или реальность? // Высшее образование в России. 2012. № 2. С. 9–17.
6. Сенашенко В.С., Конькова Е.А., Васильева С.Е. Место магистратуры в современной модели инженерного образования // Высшее образование в России. 2012. № 11. С.16–22.
7. Сенашенко В.С. О некоторых проблемах подготовки кадров высшей квалификации // Высшее образование в России. 2013. № 4. С. 54–58.
8. Константинова Л.В. Проблемы развития магистратуры в условиях реформирования высшего образования // Высшее образование в России. 2013. № 7. С. 30–36.
9. Бордовская Н.В., Костромина С.Н. Потенциальная и реальная готовность студента к исследованию // Высшее образование в России. 2013. № 10. С. 125–132.
10. Мельник М.В., Миронова О.А. О подготовке магистров и аспирантов: проблемы и перспективы //Инновационное развитие экономики. 2014. № 5 (22). С. 79–82.
11. Крючков Ю.Ю., Карпова А.Ю., Карпов Д.А., Абрамовских А.А. Наука – выбор молодежи?! (по материалам социологического исследования в Национальном исследовательском Томском политехническом университете) // Власть. 2015. № 4. С.128–139.
12. Шестак В.П., Шестак Н.В. Аспирантура как третий уровень высшего образования: дискурсивное поле // Высшее образование в России. 2015. № 12. С. 22–33.
13. Бедный Б.И., Чупрунов Е.В. О некоторых направлениях развития системы подготовки научных кадров в высшей школе // Высшее образование в России. 2012. № 11. С. 3–15.
14. Кларк Б.Р. Система высшего образования: академическая организация в кросс-национальной перспективе / Пер. с англ. А. Смирнова. Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. 360 с.
15. Чупрунов Е.В., Стронгин Р.Г., Грудзинский А.О. Концепция и опыт разработки стратегии развития инновационного университета // Высшее образование в России. 2013. № 8–9. С. 11–18.
16. Бедный Б.И., Казанцев В.Б., Чупрунов Е.В. Подготовка научно-педагогических кадров в аспирантуре: исследовательские школы // Высшее образование в России. 2014. № 6. С. 34–42.

ON TARGET TRAINING OF SCIENTIFIC AND PEDAGOGICAL WORKERS ON THE BASIS OF INTEGRATED PROGRAMS OF THE SECOND AND THIRD LEVELS OF HIGHER EDUCATION

B.I. Bedny, O.A. Kuzenkov

National research Lobachevsky state university of Nizhni Novgorod

We propose the concept of integrating programs of the second and third levels of higher education and creating exclusive educational systems "academic Masters program - postgraduate school" on this basis. The purpose of such systems is to provide systematic targeted training of highly qualified experts for professional research and teaching work in higher education institutions.

Keywords: research and teaching staff, education-based research, academic Masters program, postgraduate school, integrated programs.

ИНТЕГРАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ СЕТЕВОГО ИНСТИТУТА В СФЕРЕ ПОД/ФТ

Е.В. Буткеева

Международный учебно-методический центр финансового мониторинга, Москва

Раскрываются и анализируются новые форматы образования и подходы к подготовке кадров: интеграционный механизм и сетевая форма реализации образовательных программ, корреляция образовательных и профессиональных стандартов, подчеркивается необходимость и важность воспроизводства профильных специалистов для обеспечения безопасности экономики и финансовой сферы, что потребовало разработки и реализации новых специальных программ в области ПОД/ФТ и методологии обучения таких специалистов.

Ключевые слова: сетевой Институт, противодействие отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма (ПОД/ФТ), интеграция, экономическая и финансовая безопасность, финансовый мониторинг, подготовка кадров.

В целях создания системы высшего образования в сфере ПОД/ФТ (противодействие легализации преступных доходов и финансированию терроризма) и подготовки квалифицированных специалистов при поддержке Федеральной службы по финансовому мониторингу, Министерства образования и науки Российской Федерации, Федерального агентства научных организаций в 2013 г. был создан сетевой Институт в сфере ПОД/ФТ, объединивший 19 ведущих образовательных и научных организаций России, Казахстана, Кыргызстана. Интеграция вузов в форме сетевого добровольного объединения позволяет использовать интеллектуальные, материальные, кадровые ресурсы всех его участников, развивать многосторонние программы обучения в разных вузах и странах, обмениваться студентами и преподавателями, что в условиях глобализации и развития международного образования особенно актуально и важно.

Сетевой Институт в сфере ПОД/ФТ – научно-образовательный центр, деятельность которого направлена на усиление интеграционных процессов и обеспечение национальных систем ПОД/ФТ современными высококвалифицированными кадрами, способными противостоять угрозам финансово-экономической безопасности. Институт реализует программы по разным направлениям подготовки (экономическое, юридическое, информационное и международное) и уровням образования (бакалавриат, магистратура/специалитет, аспирантура).

С целью разработки и дальнейшей реализации единых учебных, методологических и научных подходов к подготовке таких специалистов в вузах сетевого Института были созданы базовые подразделения по ПОД/ФТ (институты, департаменты, кафедры, лаборатории и центры) при участии и партнерстве Росфинмониторинга и его межрегиональных управлений.

Для развития и совершенствования интеграционных механизмов в едином образовательном пространстве созданного сетевого Института были открыты новые направления и разработаны специализированные программы подготовки в сфере ПОД/ФТ («Финансовый мониторинг»; «Противодействие незаконным финансовым операциям»; «Управление рисками компаний, страхование и экономическая безопасность»; «Анализ рисков и экономическая безопасность»; «Информационно-аналитические системы финансового мониторинга», «Мониторинг и аудит финансовых операций» и др.). Разные направления и программы объединяет опять же единая интеграционная схема: преподавание и изучение обязательного цикла дисциплин, важных и необходимых для подготовки специалистов для работы в системе ПОД/ФТ:

- национальная и международные системы ПОД/ФТ;
- внутренний контроль и финансовый мониторинг;
- анализ финансовых операций и схем (финансовые расследования).

Дальнейшая интеграция предполагает включение курса/модуля «Финансовый мониторинг» в учебные планы разных направлений подготовки – «Юриспруденция», «Экономика», «Менеджмент», «Торговое дело», «Организация работы с молодежью», «Прикладная информатика», «Таможенное дело» и др., поскольку задачей системы подготовки кадров является не только подготовка специалистов-профильников, но и повышение финансовой грамотности обучающихся, воспитание в сознании молодежи негативного отношения к коррупции, незаконным, преступным доходам, мошенничеству в финансовой сфере.

Для расширения международных интеграционных процессов в рамках сетевого Института в сфере ПОД/ФТ запущен транснациональный проект по обучению иностранных студентов по программам высшего образования в интересах национальных систем ПОД/ФТ государств – партнеров России.

Неотъемлемыми и важными условиями интеграции и развития сетевого взаимодействия является взаимосвязь сферы образования и труда, что нашло свое воплощение в разработанном Международным учебно-методическим центром финансового мониторинга при участии вузов профстандарте «Специалист по финансовому мониторингу (в сфере ПОД/ФТ)», который был утвержден Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации в июле 2015 г. (Приказ от 24 июля 2015 г. № 512н). Важно, чтобы созданная система образования и подготовки кадров в сфере ПОД/ФТ эффективно интегрировалась в имеющийся рынок труда и была востребована им. Профстандарт, таким образом, заложил основу для реализации этой задачи, способствуя симбиозу профессиональной и образовательной деятельности и создавая условия для их положительной корреляции друг с другом. На выходе, как результат, – современный специалист-профессионал, востребованный на рынке труда. Сфера образования получила в виде профстандартов ориентир для своего развития и совершенствования, обогащения новыми и, что самое главное, реальными компетенциями. Компетенции профессиональной деятельности учитываются вузами при проектировании и разработке образовательных программ и реализации образовательной траектории подготовки специалистов в сфере ПОД/ФТ.

Грязные, преступные деньги – это причина и одновременно следствие других серьезных и опасных правонарушений: терроризм, коррупция, наркобизнес, мошенничество и т.д., нарушающих нормальное функционирование общества и угрожающих его развитию. В этих условиях подготовка профильных специалистов, освещение тематики ПОД/ФТ и проблем в этой области, повышение финансовой грамотности населения и воспитание негативного отношения к легализации доходов и связанных с этим преступлений в обществе – важные компоненты в профилактике этих явлений и борьбе с ними, что требует формирования и развития разных форм внутренних и внешних интеграций: между международной и национальной системами ПОД/ФТ, между сферой образования и труда, между кафедрами вуза, между вузами, между университетами и научными центрами, между вузами и работодателями и т.д. Данные интеграционные процессы – необходимые условия для укрепления и совершенствования создаваемой системы подготовки кадров по обеспечению финансово-экономической безопасности страны.

INTEGRATION OF EDUCATIONAL INSTITUTIONS ON THE EXAMPLE OF THE NETWORK INSTITUTE ON AML/CFT

E.V. Butkeeva

International Training and Methodology Centre for Financial Monitoring, Moscow

The article describes and analyzes new educational formats and approaches to professional training: the integration mechanism and network form of educational programs implementation, the correlation of educational and professional standards, emphasizes the necessity and importance reproduction of the dedicated experts to ensure the economic and financial security that has been required for the development and implementation of new special programs in AML/CFT and training methodology of such experts.

Keywords: Network Institute, anti-money laundering and combating the financing of terrorism (AML/CFT), integration, economic and financial security, financial monitoring, training of experts.

ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ МАГИСТЕРСКИХ ПРОГРАММ ДЛЯ АБИТУРИЕНТОВ

Е.В. Волкова, Л.М. Мирхусанова

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» – Нижний Новгород

В результате процесса унификации требований к высшему образованию, в российских вузах появилась двухуровневая система образования. В связи с этим для большинства студентов актуален вопрос, стоит ли продолжать обучение в магистратуре после окончания бакалавриата, а для вузов – вопрос о повышении привлекательности магистерских программ. Представляется чрезвычайно интересным исследовать понимание студентов роли магистратуры в их профессиональной карьере с целью поиска возможных способов повышения привлекательности магистерских программ для абитуриентов.

Ключевые слова: образование, конкурентоспособность вуза, магистратура, маркетинг магистерских программ.

В результате процесса унификации требований к высшему образованию, в российских вузах появилась двухуровневая система образования. В связи с этим в последние годы у студентов и выпускников возникли новые трудности при трудоустройстве, а также изменились представления о роли магистратуры в профессиональной карьере. По данным мониторинга, около 10,2% выпускников вузов в РФ не смогли найти работу даже спустя год после получения диплома о высшем профессиональном образовании. В Нижегородской области этот показатель превысил общее значение и составил 13,8%. Как один из способов повышения собственной привлекательности на рынке труда многие молодые специалисты и студенты считают магистратуру. Магистратура позволяет сменить направление обучения, повысить квалификацию и получить узкоспециальные и межпрофессиональные знания, умения и навыки.

Таким образом, большинство студентов стоят перед вопросом, стоит ли продолжать обучение в магистратуре после окончания бакалавриата, а для вузов стал актуален вопрос о повышении привлекательности магистерских программ. В этой связи чрезвычайно интересно исследовать представления абитуриентов о роли магистратуры в их профессиональной карьере с целью поиска возможных способов повышения привлекательности магистерских программ.

В современной научной литературе темам двухуровневой системы образования и положению бакалавров и магистров на рынке труда посвящены работы многих исследователей, в частности Апенько С.Н., Абанкиной И.В., Филатовой Л.М. и др., что помогло при написании данной работы.

По включении России в Болонский процесс и унификации требований к высшему образованию, было принято следующее решение: российская система высшего профессионального образования должна интегрироваться в международное образовательное пространство с учетом своих особенностей профессионального образования [1]. Так в российских вузах появилась (27 октября 2007 г.[1]) двухуровневая система образования, которая повлекла за собой изменения на рынке труда и в квалификационно-должностной структуре персонала предприятий и организаций [2].

В связи с включением России в Болонский процесс и, соответственно, с появлением двухуровневой системы образования, у студентов появилась новая трудность при трудоустройстве, связанная с переходом на данную систему образования. Если раньше вузы выпускали специалистов, то теперь – бакалавров и магистров.

Некоторые работодатели воспринимают бакалавриат как незаконченное высшее образование по причине меньшего количества времени, выделенного на обучение по данной программе, следовательно, требуют от кандидатов – особенно на руководящие должности – только диплом о завершении обучения в магистратуре. Встречаются ситуации, когда предприятие или организация отказывается брать кандидата с дипломом бакалавриата или магистратуры на том основании, что в требованиях на позицию значится образование по специальности. Стоит отметить, что нередко на бытовом уровне бакалавр воспринимается как недоученный специалист [2].

Необходимо отметить, что исследования современных специалистов в сфере образования указывают на то, что образовательные программы бакалавриата нацелены на формирование в большей степени общих и профессиональных знаний, в то время как умений и навыков – в меньшей степени (знания – 70%,

[1] ФЗ № 232-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части установления высшего профессионального образования»

навыки – 20%, умения – 10%, при этом знания-умения-навыки общие – 50%, знания-умения-навыки общепрофессиональные – 40%, знания-умения-навыки узкоспециализированные – 10%). Магистерская подготовка, в свою очередь, предполагает формирование навыков и умений, причем в большей степени межпрофессиональных (знания 30% – навыки 40% – умения 30%, при этом знания-умения-навыки общие (20%), знания-умения-навыки общепрофессиональные и узкоспециализированные (30%), знания-умения-навыки межпрофессиональные (50%). Также стоит отметить, что в магистратуре продолжается углубление профессионализации, а развитие способностей и мотивация рассматриваются как цель обучения, тогда как в бакалавриате – средство обучения [2].

Анализ компетенций студентов показывает, что выпускники бакалавриата подготовлены больше к выполнению традиционных профессиональных задач с помощью стандартных технологий. Магистры подготовлены к решению нестандартных задач с помощью инновационных технологий, методов, они, если потребуется, сами должны уметь создавать новые методики решения задач. По направлению деятельности магистры подготовлены к аналитической и научно-исследовательской деятельности, организации эффективных команд, новых направлений бизнеса и проектов и т.д. Более того, сами студенты считают, что у магистров больше преимуществ на рынке труда, чем у бакалавров и, тем более, у специалистов – выше должности, выше заработная плата и т.д.

С целью оценки магистерского образования, следует обратиться к последним исследованиям. Сравним данные мониторинга выпускников НИУ ВШЭ – Нижний Новгород (далее ВШЭ), проводимых с 2011 по 2014 год, выявим особенности трансформации представлений опрошенных о рынке труда и взглядов на трудоустройство.

Оценка динамики доли выпускников, которые на момент опроса находились на испытательном сроке, в период с 2011 по 2014 г. позволяет сделать вывод о её снижении. Так, в 2014 году данный показатель составил 14% по сравнению с 16% в 2013 году.

Таблица 1

Количество выпускников, которые на момент опроса находились на испытательном сроке

Год выпуска	2011	2012	2013	2014
Количество человек, %	20	13	16	14

С 2011 по 2014 год вырос процент выпускников, которые на момент опроса уже имеют работу, абсолютный базисный прирост в 2014 году по сравнению с 2011 годом составил 7%, см. табл. 2.

Таблица 2

Наличие у выпускников на момент опроса оплачиваемой работы

Год выпуска	2011	2012	2013	2014
Количество человек, %	77	85	84	84

В 2011 году выпускники в основном искали работу с помощью родственников или друзей. На втором месте находилось самостоятельное трудоустройство – соискатели отправляли работодателю резюме напрямую. Однако с 2012 года для выпускников более предпочтительными стали специализированные сайты по трудоустройству, такие как HeadHunter или Работа.ru., что связано с развитием данных ресурсов и сети Интернет в целом.

Таблица 3

Способ, с помощью которого работающие выпускники смогли трудоустроиться

Способ поиска работы	Год выпуска			
	2011	2012	2013	2014
С помощью родственников и друзей	31%	18%	18%	27%
Отправили свое резюме напрямую работодателю	29%	25%	22%	29%
Через специализированные сайты с вакансиями	–	35%	37%	29%

Главной трудностью, с которой из года в год сталкиваются выпускники, является отсутствие опыта работы, кроме того, многим из них сложно найти работу с интересным для них содержанием. В 2013 году многие выпускники были не удовлетворены заработной платой, которую им предлагали работодатели, а в 2014 году возрос процент тех, кому сложно найти работу, соответствующую полученной специальности.

Последний факт может иллюстрировать тенденцию «перепроизводства» специалистов экономических и управленческих специальностей, а значит ужесточение конкуренции между ними за рабочие места (см. табл. 4).

Таблица 4

Наиболее распространенные трудности, возникающие при трудоустройстве

Трудности при трудоустройстве	Год выпуска			
	2011	2012	2013	2014
Отсутствие опыта	+	+	+	+
Поиск работы с интересным для выпускника содержанием	+	+	+	+
Не удовлетворяет размер предлагаемой заработной платы			+	
Поиск вакансии, соответствующей полученной специальности				+

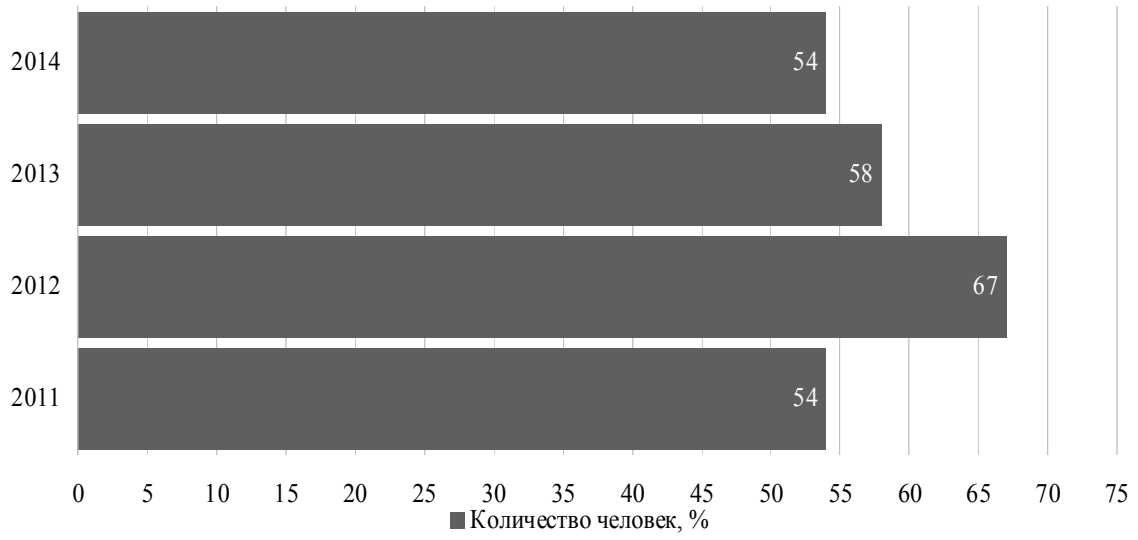


Рис. 1. Количество выпускников, не планирующих обучение в магистратуре

Как видно из рис. 1, в период проведения мониторинга более половины выпускников не планировало поступать в магистратуру: выпускники в первую очередь ориентированы на построение карьеры, а не на продолжение обучения и научную деятельность.

Необходимо отметить резкое увеличение количества не планирующих продолжать обучение в магистратуре в 2012 году по сравнению с 2011 годом – на 13%. Данная тенденция объясняется и приведенными выше данными: в 2012 году наблюдалось наибольшее количество трудоустроенных на момент опроса выпускников – 85%, очевидно значительная часть респондентов в этот год сделала выбор в пользу работы, предпочтя её другим видам деятельности. Вероятно, отчасти это было также связано с реформой образования и упразднением образовательных программ специалитета. На момент реформы работодатели еще не проводили значимых различий между выпускниками бакалавриата, специалитета и магистратуры, поэтому на рынке труда не было высокого спроса на выпускников магистерских программ. Кроме того, соотнеся высокий показатель трудоустроенных в 2012 году со снижением числа студентов, которые проходили в этот же период времени испытательный срок, можно предположить, что работодатели доверяли уровню подготовки студентов НИУ ВШЭ и готовы были устраивать их на работу сразу после успешного прохождения собеседования.

Мониторинг выпускников ВШЭ охватывает, как правило, всех студентов, не продолжающих обучение в магистратуре вуза, спустя полгода после получения диплома. Поэтому поступательное увеличение количества выпускников, изъявивших желание продолжить обучение в магистратуре в перспективе, указывает на то, что респонденты всё же со временем ощущают нехватку прикладных навыков и знаний в их профессиональной карьере. Так, в 2014 году уже 46% выпускников, не продолживших обучение в маги-

стратуре ВШЭ, планировали поступать на магистерские программы в будущем (по сравнению с 42% и 33% в 2013 и 2012 г. соответственно).

Полное обследование карьерных траекторий выпускников ВШЭ 2013 года на момент получения диплома о высшем профессиональном образовании показало, что 87% выпускников бакалавриата планировали продолжить образование в магистратуре. Среди них 67,67% предпочитали магистратуру НИУ ВШЭ – НН программам других вузов. Вероятно, различие этих данных с мониторингом обусловлено бо́льшим числом выборки и включением в неё всех выпускников: в исследовании 2013 года приняло участие 96,02% обладателей дипломов ВШЭ 2013 года, а в мониторингах – только около трети респондентов от генеральной совокупности не продолживших обучение в магистратуре.

В указанном исследовании был отмечен интересный факт: если к моменту окончания бакалавриата процент трудоустройства был зафиксирован на уровне 37,76%, то остаться работать на текущем месте намеревались только 5,74%. Таким образом, большая часть работающих бакалавров была не вполне удовлетворена актуальным местом работы и воспринимала ее как временную. Возможно, студенты занимали эти должности только потому, что без опыта работы или без диплома их не хотели принимать на другие, более перспективные места работы, которые бы удовлетворяли их требованиям, поэтому студентам приходилось поступиться своими «принципами» и продолжать трудовую деятельность в ранее выбранных компаниях. В то же время около двух третьей части выпускников магистратуры удовлетворены своим местом работы, что говорит о качественном скачке адаптации на рынке труда в период обучения на этой ступени образования.

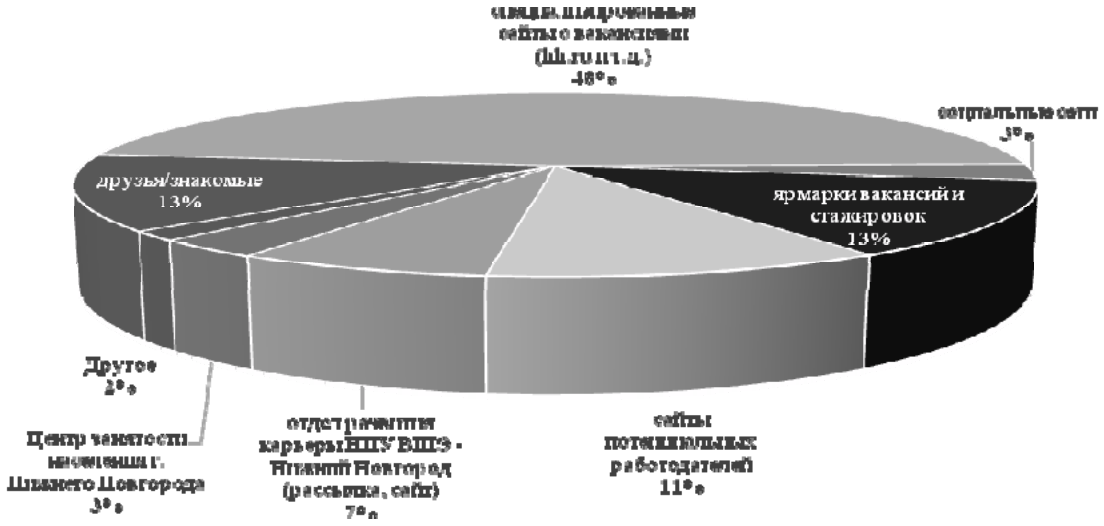


Рис. 2. Наиболее эффективные инструменты поиска работы

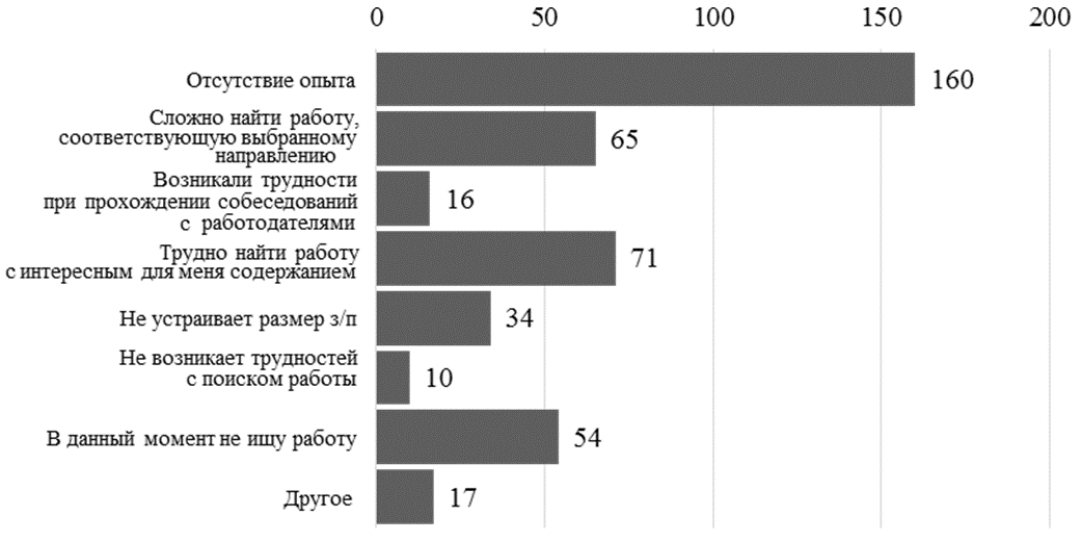


Рис. 3. Трудности при поиске работы

Для оценки привлекательности магистратуры для студентов был проведен анкетный опрос среди учащихся НИУ ВШЭ – Нижний Новгород. Опрос проводился в мае – июне 2015 года, в нем приняли участие 250 человек, преимущественно из НИУ ВШЭ – Нижний Новгород (95%), среди которых 72,4% – девушки. Возраст респондентов варьируется от 17 до 26 лет.

В ходе опроса выяснилось, что 64% респондентов при поиске работы сталкиваются с проблемой отсутствия опыта работы. Вероятно, именно поэтому большинство стремится как можно раньше начать свою карьеру либо же максимально оттянуть начало трудоустройства из-за неуверенности в себе и нехватки опыта.

На вопрос, планируют ли респонденты учиться в магистратуре или уже учатся по данной программе, около 75% ответили положительно. С учетом того, что 9% опрошенных – студенты магистратуры, очевидно, что порядка 66% респондентов в данный момент обучаются по программам бакалавриата, но их дальнейшие планы связаны с продолжением обучения. Таким образом, в перспективе можно ожидать дальнейшего уменьшения количества выпускников, не планирующих продолжить обучение в магистратуре.

Попросив респондентов выбрать наиболее близкое их взглядам утверждение об отношении к магистратуре, мы выяснили, что больше половины студентов (55,2%) считают специалистов с дипломами магистра более предпочтительными на рынке труда, нежели кандидатов с дипломами бакалавра. Однако велик процент и тех (30%), кто соотносит обучение в магистратуре с научной деятельностью. Кроме того, в варианте «другое» некоторые респонденты ответили, что обучение в магистратуре «нужно для управленцев» и «полезно при наличии опыта работы в организации, связанной с профессиональной деятельностью».

Проведя перекрестный анализ взаимосвязей между планами респондентов относительно обучения в магистратуре и их мотивами (табл. 5), выявили следующее: 69% респондентов, которые планируют продолжить обучение в магистратуре или уже учатся на данной образовательной программе, считают, что специалисты с дипломом магистра более предпочтительны на рынке труда, нежели кандидаты с дипломом бакалавра/специалиста.

Таблица 5

Отношение студентов к обучению в магистратуре

Отметьте, пожалуйста, наиболее близкое вашим взглядам утверждение, %	Планируете ли вы продолжить обучение в магистратуре/учитесь ли вы в магистратуре?	
	Да	Нет
специалисты с дипломом магистра более предпочтительны на рынке труда, нежели кандидаты с дипломом бакалавра/специалиста	69	15
обучение в магистратуре будет полезнее тем, кто связывает свою дальнейшую карьеру с наукой	20	63
обучение в магистратуре никак не влияет на профессиональные успехи	6	19
другое	5	3

Также значителен процент непланирующих поступление в магистратуру, так как считают, что обучение в магистратуре полезнее желающим связать свою дальнейшую карьеру с наукой. Однако, среди тех, кто планирует обучение в магистратуре или уже учится на этой образовательной программе, только 20% считают, что обучение в магистратуре будет полезнее для продолжения научной деятельности. Следовательно, главным стимулом для поступления в магистратуру у студентов НИУ – ВШЭ Нижний Новгород является желание стать более востребованным на рынке труда.

Таблица 6

Планы студентов относительно начала трудоустройства

На каком курсе вы начали работать или собираетесь устроиться на работу? %	Планируете ли вы продолжить обучение в магистратуре/учитесь ли вы в магистратуре?	
	да	нет
на 1-м курсе	12	16
на 2-м курсе	24	26
на 3-м курсе	36	37
на 4-м курсе	10	16
на 1-м курсе магистратуры	10	2
на 2-м курсе магистратуры	3	0
другое	5	3

Среди тех респондентов, которые планируют продолжить обучение в магистратуре или обучаются на этой образовательной программе, 24% и 36% начали или собирались устроиться на работу уже на 2-м и 3-м курсе соответственно. Однако, те опрошенные, которые не планируют поступать в магистратуру, имеют по аналогичному показателю 26% и 37% соответственно. В этой связи трудно говорить об определенной зависимости между началом трудоустройства и желанием учиться в магистратуре.

Большинство респондентов, вне зависимости от желания продолжать обучение в магистратуре, на вопрос о том, задумывались ли они о трудоустройстве во время обучения в НИУ ВШЭ – Нижний Новгород, ответили положительно, но с поправкой, что они в данный момент не находятся в поиске или ищут временную работу. В целом процентное соотношение между данными категориями студентов по всем показателям не имеют значительных расхождений, поэтому поведение студентов в отношении трудоустройства во время обучения не определяется желанием продолжить обучение в магистратуре.

Таблица 7

Отношение студентов к трудоустройству во время обучения

Задумывались ли вы о трудоустройстве во время учебы в НИУ ВШЭ – Нижний Новгород? %	Планируете ли вы продолжить обучение в магистратуре / учитесь ли вы в магистратуре?	
	Да	Нет
да, и уже трудоустроен на полный день	7	3
да, и уже трудоустроен на неполный день	10	13
да, ищу постоянную работу	16	11
да, ищу временную работу	27	26
да, но в данный момент не нахожусь в поиске	37	40
нет, никогда не задумывался	3	6

Респонденты, которые имеют желание продолжить обучение в магистратуре, в отличии тех, кто предпочитает этому построение карьеры, искали/ищут/планируют искать работу преимущественно в таких сферах, как «бухгалтерия, управленческий учет, финансы предприятия» и «банки, инвестиции, лизинг». Те студенты, которые не планируют поступать в магистратуру, в отличие от предыдущей категории опрошенных, обычно предпочитают при поиске работы сферу продаж. Возможно, это связано с тем, что для построения карьеры в этой сфере не нужны какие-либо особые знания, которые обычно получают магистранты, но большее значение имеет практика, например умение общаться с клиентами. По остальным предложенным сферам результаты приблизительно одинаковы. Необходимо отметить, что около трети респондентов из каждой группы считают наиболее предпочтительной работу с информационными технологиями, Интернетом и телекомом, что, вероятно, связано с высокими темпами развития данной сферы.

Ключевой проблемой всех студентов является отсутствие опыта работы: половина опрошенных, обучающихся в магистратуре/планирующих обучение в магистратуре, считают это трудностью при выходе на рынок труда. Неуверенность в собственных навыках и знаниях из-за отсутствия опыта, малое количество предложений о позициях в компаниях для кандидатов без опыта работы (по мнению студентов) и т.д. – все это актуально до сих пор. Тем не менее интересное содержание будущей работы и соответствие ее специализации немаловажно для респондентов. Поиск работы «мечты» с данными критериями – достаточно частая трудность, с которой сталкиваются студенты.

Таблица 8

Трудности, с которыми сталкивались/-тся студенты при выходе на рынок труда

Трудности	Планируете ли вы продолжить обучение в магистратуре/учитесь ли вы в магистратуре?	
	да	нет
отсутствие опыта	50	14
сложно найти работу, соответствующую выбранному направлению обучения	20	7
возникали затруднения при прохождении собеседований с работодателями	6	1
трудно найти работу с интересным для меня содержанием	23	5
не устраивает размер заработной платы	10	3
не возникает трудностей с поиском работы	3	1
в данный момент не ищу работу	15	7
другое	5	1

Рассматривая корреляцию сфер, в которых искали/ищут/планируют искать работу студенты, и утверждения по поводу магистратуры, можно отметить следующее: 80% респондентов, для которых привлекательна бухгалтерия, управленческий учет и финансы предприятий и 79% респондентов (банки, инвестиции, лизинг) уверены в привлекательности диплома магистра на рынке труда по сравнению с дипломом бакалавра. Также с утверждением «специалисты с дипломом магистра более предпочтительны на рынке труда, нежели кандидаты с дипломом бакалавра/специалиста» согласны студенты, привлеченные государственной службой и юриспруденцией (по 63%). Примечательно, что студенты, заинтересованные управлением персоналом, тренингами и производством, считают обучение в магистратуре подходящим больше тем, кто планирует связать карьеру с наукой.

Стоит отметить, что 48% опрошенных при выборе категории «Другое» (преподавание, журналистика, наука, перевод, сфера искусства, спортиндустрия, фриланс, образование) также считают магистратуру ступенью к научной карьере.

Заключение

Таким образом, для привлечения большего числа абитуриентов на магистерские программы руководителям вузов необходимо делать акцент на том, что магистратура является одним из способов повышения студентами собственной привлекательности на рынке труда, а также возможностью сменить направление обучения, что актуально, ведь большинство студентов к концу своего обучения разочаровываются в получаемой специальности либо приобретают новые интересы. Также для привлечения большего числа абитуриентов руководству вузов нужно позиционировать магистерские программы как возможность не только для построения научной карьеры, но и повышения квалификации и получения узкоспециальных и межпрофессиональных знаний, умений и навыков.

В процессе работы были выявлены конкурентные преимущества магистерского образования, проанализирован опыт выпускников прошлых лет и, с помощью авторского исследования, определены текущие представления студентов о роли магистратуры в их профессиональной карьере.

В результате проделанной работы авторами были сделаны следующие выводы:

- о поступлении в магистратуру большинство студентов задумывается на 3-м курсе обучения на программах бакалавриата, около половины респондентов в перспективе собираются учиться/учатся в магистратуре;
- по мнению студентов, диплом магистра является более предпочтительным для работодателя, чем диплом бакалавра, при этом ценность диплома магистра с каждым годом будет только возрастать;
- магистратура часто рассматривается студентами как платформа для поиска более перспективной работы, зачастую её воспринимают как источник конкурентных преимуществ для профессиональной карьеры;
- те, кто не идет в магистратуру, обычно убеждены, что эта образовательная программа направлена только на научную деятельность.

Список литературы

1. Абанкина И.В., Филатова Л.М. Двухуровневое образование в России: анализ подготовки бакалавров и магистров // Ректор вуза. 2008. № 6. С. 28–40.
2. Апенько С.Н. Бакалавры и магистры: новое в образовании и на рынке труда // Вестник Омского университета. 2009. № 2. С. 14–18.
3. Аналитический доклад «О состоянии трудоустройства выпускников учреждений профессионального образования, востребованных специальностях, требуемых компетенциях и ожидаемых прогнозных кадровых потребностях (по результатам мониторинга, проведенного в 83 субъектах Российской Федерации)» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://симт.рф/docs/AnalyticReport/AnalyticReport_full.pdf, свободный. – Дата обращения: 29. 01. 2016.
4. Еремина А.В., Волкова Е.В., Мирхусанова Л.М. Представления студентов о рынке труда: проблемы и перспективы // Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам: Сб. научных статей. – Казань, 2015. С. 463–466.
5. Еремкин А.И., Худяков В.А., Савенкова Ю.С., Петренко В.О. Система содействия трудоустройству выпускников в современных условиях на рынке труда. – М.: Наука, 2010. С. 54–58.
6. Каташинских В.С. Социологический анализ особенностей ориентации студентов на обучение в магистратуре // Известия УрФУ. 2012. № 4. С. 135–139.
7. Исследование карьерных траекторий выпускников НИУ ВШЭ – Нижний Новгород в 2013 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cim.hse.ru/, свободный. – Дата обращения: 01. 01. 2016.
8. Зороастрова И.В., Ерёмина А.В. Кадровый потенциал региона: проблемы выхода на рынок труда выпускников магистратуры // В кн.: Итоги 5-летия реализации Президентской программы в НИУ ВШЭ – Нижний Новгород (2007/08–2012/13) у.г.): Материалы Международной научно-

практической конференции, 29 ноября 2012 г. / Науч. ред.: Е.Б. Абросимова. – Н. Новгород: Изд-во НИСОЦ, 2012. С. 66–78.
9. Отдел развития карьеры НИУ ВШЭ–НН [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://nnov.hse.ru/career/about, свободный. – Дата обращения: 25. 02. 2016.
10. Успех. Версия 2.0. Справочник по трудоустройству и развитию карьеры для студентов и выпускников. – М.: Имэджин Коммуникэйшнз, 2011. С. 84.
11. Хахулина Л. Человек в системе социальных связей / Вестник общественного мнения. № 1. – М.: Левада-Центр, 2006. С. 39–49.
12. Центр внутреннего мониторинга. Мониторинг выпускников НИУ ВШЭ – Нижний Новгород [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cim.hse.ru/, свободный. – Дата обращения: 27. 01. 2016.
13. Цылев В.Р. Вторичная занятость студентов вузов на пути к профессиональной деятельности [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.sisp.nkras.ru, свободный. – Дата обращения: 24. 02. 2016.
14. Universum Talent Research 2015. Partner Report. Higher School of Economics – National Research University (Nizhni Novgorod) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nnov.hse.ru/career/biblio, свободный. – Дата обращения: 25. 01. 2016.

THE ISSUES OF INCREASING THE ATTRACTIVENESS OF MASTER'S PROGRAMS FOR STUDENTS

E.V. Volkova, L.M. Mirkhusanova

National Research University Higher School of Economics, Nizhni Novgorod

After the unification of requirements to higher education in Russian universities there was a two-tier system of education. In connection with this the crucial issue for most students, whether to continue training in a magistracy after the bachelor's program, and the crucial issue for high schools is the question of increasing the attractiveness of the Master's programs. In this context, it is extremely interesting to study the representations of students about the Master's role in their professional career in order to find possible ways to improve the attractiveness of the master's degree programs for students.

Keywords: education, competitiveness of university, Masters, Marketing of Masters programs.

РАЗВИТИЕ ПРОГРАММ ДВОЙНЫХ ДИПЛОМОВ: ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Ю.А. Гриневич

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматривается интеграция российского высшего образования в международное образовательное пространство. Анализируется проблема и перспективы внедрения и развития программ двойных дипломов российскими вузами.

Ключевые слова: двойные дипломы; совместные программы, международное сотрудничество, интернализация образования, глобализация, высшее образование.

Вступив в Болонский процесс, Российская Федерация стала активно включаться в международное, в частности в европейское, образовательное пространство. Российские вузы активно развивают международные связи, открывают совместные образовательные программы с зарубежными партнерами. При этом на рынке образовательных услуг Россия занимает всего 2–3% рынка, а развитые страны достигают следующих показателей: Япония – 4.5%, Канада – 5%, Австралия – 7%, США – 20%, показатель европейских стран колеблется в пределах от 8% во Франция до 12% в Великобритании. К 2020 году доля России на рынке международного образования должна составить 7% [1]. При этом за последние десять–двенадцать лет количество студентов, выезжающих в другие страны на учебу, возросло вдвое. Порядка 18% от всех иностранных студентов проходят обучение в США, а 11% в Великобритании. Вместе с Францией, Германией и Австралией они привлекают около 50% от всех иностранных студентов в мире. Россия на этом фоне выглядит более чем скромно, ее показатели ниже американских почти в пять раз. Аналогичный разрыв можно наблюдать и по количеству студентов, обучающихся в стране [2]. При этом приоритетом для многих стран становится экспорт образовательных услуг, что сопровождается ростом академической мобильности и усилением конкуренции между вузами [3]. Наиболее перспективными и привлекательными для абитуриентов являются программы «двух дипломов», которые предоставляют своим выпускникам значительные конкурентные преимущества на рынке труда как в России, так и за рубежом.

Программы двойных дипломов – это программы, которые позволяют за период обучения освоить две образовательные программы в вузах-партнёрах и получить два диплома о высшем образовании. Если ранее эти программы были популярны среди российских вузов, то в последнее время такие образовательные альянсы чаще всего наблюдаются между российскими и зарубежными вузами. Особенностью таких объединений является сопоставимость и синхронизация образовательных программ, в основе которых лежит договор между образовательными учреждениями и согласованный учебный план. Чаще всего обязательным условием является следующее: продолжительность обучения в каждом из вузов-партнёров совпадает, при этом часть обучения (семестр или год) студенты обучаются в вузе-партнёре. Для вузов России программы двойных дипломов позволяют повысить их конкурентоспособность в международном образовательном пространстве, внедрить инновационные методики преподавания, использовать зарубежные системы контроля качества образования. Чаще всего программы двух дипломов реализуются на уровне магистратуры и дают возможность получения двойного или совместного диплома, оба этих вида дипломов представлены в ННГУ. В российской практике программы двух дипломов встречаются в различных областях знаний, однако наиболее распространённые и востребованные – это программы экономического и управленческого плана, которые, по оценкам специалистов, составляют около 45%, при этом особой популярностью пользуются «Менеджмент», «Экономика» и «Международный менеджмент» [4]. Первой программой двух дипломов в университете Лобачевского являлась программа российско-французского университета, в рамках которой четыре университета: два российских (Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского и Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова), а также два французских вуза (университет им. Пьера Мендеса Франса (Гренобль-2, Франция), университет им. Стендаля (Гренобль-3, Франция)) заключили соглашение о сотрудничестве и начали выдавать два диплома российских и сертификат французских вузов [5]. Претерпев некоторые трансформации, программа существует уже более двадцати лет. Это был ценнейший опыт согласования программ, планов и интересов, который позволил в дальнейшем развивать программы двойных дипломов с другими зарубежными вузами.

В настоящий момент в Национальном исследовательском Нижегородском государственном университете им. Н.И. Лобачевского реализуется несколько типов двойных дипломов, в частности:

1) совместный диплом двух университетов, реализуемый совместно с Университетом Ноттингем Трент;

2) диплом зарубежного университета в дополнение к национальному диплому, реализуемые совместно с Калабрийским и Гренобльским Альпийским университетом, а также Университетом Сиены.

При этом возможна еще одна форма отражения части пройденной образовательной программы в зарубежном вузе (данный метод используется чаще всего на стадии подготовки программ двойных дипломов), при этом к национальному диплому может быть выдан документ (сертификат) с указанием пройденных в зарубежном вузе курсов, однако данный вид документа не имеет юридической силы. Обычно подготовка программ двойных дипломов проходит несколько важных этапов [6].

1. Приглашение иностранного преподавателя для чтения лекций и ведения научной деятельности в российском вузе.

2. Разработка курсов и программ на английском языке в российском вузе и зарубежном вузе-партнере, что значительно облегчает обмен студентами. В Университете Лобачевского реализуются программы экономического профиля по направлению магистр «Менеджмента», реализуемая на английском языке, которая активно используется как база для реализации программ двойных дипломов.

3. Обмен студентами между вузами-партнерами в форме включенного обучения на семестр или учебный год.

4. Разработка и реализация программ двойных дипломов.

Однако в ряде случаев возможно опустить один или несколько этапов. К примеру, при разработке программ двойных дипломов между Университетом Лобачевского и Университетом Сиены, было разработано несколько программ двойных дипломов, при этом не имел места предварительный обмен студентами. Достаточно часто процесс образовательного взаимодействия заканчивается на третьем этапе, без создания совместной программы двух дипломов. Чаще всего это обусловлено сложностями согласования учебных планов.

Преимуществами программ являются:

1. Возможности использования инновационных зарубежных методик преподавания и оценки результатов обучения (к примеру, методика оценки результатов обучения, используемая зарубежными вузами, в частности университетами Великобритании, частично используется преподавателями ННГУ им. Н.И. Лобачевского для работы в рамках образовательных программ бакалавриата и магистратуры, реализуемых как на русском, так и на английском языке).

2. Академическая мобильность студентов (программы двойных дипломов, реализуемые с зарубежными вузами в рамках программ Erasmus+, широко популярны среди студентов).

3. Возможность перезачета дисциплин в соответствии с европейской системой кредитов, что позволяет сохранить первоначальные сроки обучения, дает возможность обеспечить сопоставимость программ и является эффективным механизмом измерения их трудоемкости [7].

4. Возможность обучения в поликультурной среде, позволяющей подробно ознакомиться с национальными и культурными особенностями страны, в которой проходит обучение, а затем использовать их при ведении трудовой деятельности.

5. Ознакомление с зарубежными реалиями в выбранной сфере, с особенностями ведения бизнеса, корпоративной культуры, политической и экономической ситуации в стране, что очень приветствуется зарубежными компаниями и их филиалами, работающими в Российской Федерации.

6. Получение зарубежного диплома об образовании, позволяющего получить значительные преимущества на отечественном и зарубежном рынках труда (в настоящий момент все большее количество иностранных компаний, в том числе работающих на территории Российской Федерации, предпочитают принять на работу специалиста с зарубежным дипломом. Выпускники программ двух дипломов являются востребованными в таких компаниях, как Danon, KPMG, Райффайзенбанк, торгово-промышленные палаты, Европейский суд по правам человека, Еврокомиссия и пр.).

7. Выход вуза на зарубежные рынки образовательных услуг и рост авторитета в международном образовательном пространстве (необходимо отметить, что российские вузы, представленные в рейтинге QS, активно развивают программы двойных дипломов).

Проблемами являются:

1. Сложности разработки программ, особенно на уровне бакалавриата, в связи с разницей в сроках обучения в России и европейских странах (в Российской Федерации продолжительность программ бакалавриата составляет четыре года, а в ряде европейских стран, таких как, к примеру, Франция – три года, аналогичный разрыв – два и один год наблюдается на уровне магистратуры. При этом, так как программа является двухсторонней, особой сложностью является то, что иностранный студент, обучающийся по программе, окончивший и получивший диплом о высшем образовании у себя в стране, не готов приехать в Россию еще на год для получения российского диплома о высшем образовании).

2. Сложности в сопоставлении дисциплин (с одной стороны, в российской практике дисциплины представлены с меньшим количеством кредитов, при этом со значительно большим количеством аудиторных часов, а с другой стороны – сложности в сопоставлении содержания дисциплин и различия в специфике образовательных программ. Российские программы представлены более общими дисциплинами, не всегда привязанными к особенностям конкретного государства, иностранные же вузы предпочитают курсы, ориентированные на особенности хозяйственной жизни своей страны).

3. Различия в системе оценивания знаний (большинство зарубежных вузов предпочитают проведение письменного экзамена с использованием 30–100 балльной системы оценок, что затрудняет ее перевод в российскую систему, в российской же практике доминирует проведение устных экзаменов).

4. Низкий уровень языковой подготовки абитуриентов, поступающих в российские вузы, и отсутствие знания русского языка у иностранных студентов, количество выпускников школ, сдающих ЕГЭ по английскому языку, незначительно, в три раза ниже, чем по физике и в шесть раз ниже, чем по обществознанию [8].

5. Недостаточность англоязычных программ в российских вузах, на базе которых возможна организация программ двух дипломов (это связано в основном с ограниченностью или отсутствием кадров, владеющих иностранным языком на должном уровне, либо незначительным количеством иностранных студентов, готовых обучаться по вышеуказанным программам), а также англоязычных программ в зарубежных вузах, что ограничивает возможности командирования студентов в европейские страны, особенно такие, как Франция, Италия, Германия, Испания.

6. Проблемы финансирования академической мобильности (в последнее время значительно уменьшилось возможное количество стипендий, выделяемых зарубежными вузами и государствами, а также для Российской Федерации усложнилась процедура участия в проектах Erasmus+).

7. Проблемы организации практики для иностранных студентов в российских компаниях, так как незначительное количество российских компаний готовы брать на практику студентов, приезжающих из других стран [9]. В последнее время одной из проблем стало нежелание студентов российских вузов участвовать в программах обмена, даже при условии финансирования обучения.

8. Незначительное количество студентов, участвующих в программах двойных дипломов. Это связано как с проблемами финансирования пребывания студента в зарубежном вузе, так и с языковым барьером.

Несмотря на вышеперечисленные трудности, российские вузы понимают стратегическое значение программ двойных дипломов, расширяют количество англоязычных программ, заключают договора с новыми зарубежными партнерами о взаимном сотрудничестве, вовлекают все большее количество студентов в обменные программы. Российская система образования сделала серьезный шаг, облегчающий реализацию программ двойных дипломов вузами: Россия стала участником конвенции о признании документов об образовании стран Европы, высшими учебными заведениями внедрена двухуровневая структура высшего образования, в учебных планах активно используется система зачетных единиц (кредитов) [10]. Российским университетам предоставлена свобода действий при заключении договоров, разработке и реализации совместных образовательных программ двойных дипломов, однако отсутствует единый, централизованный, законодательно закрепленный механизм разработки и внедрения международных образовательных программ, а также перечень критериев для оценки их качества. Поэтому вузы чаще всего пользуются российской системой оценки качества образовательных программ двойных дипломов либо (в редких случаях) внедряют систему контроля качества зарубежного вуза-партнера (как это произошло в Университете Лобачевского при реализации совместной программы с Университетом Ноттингем Трент).

Если российские вузы хотят интегрироваться в международное образовательное пространство, необходимо сотрудничать с западными партнерами, адаптироваться к зарубежным программам и стандартам. В свою очередь, зарубежные вузы также заинтересованы в расширении сотрудничества, в большинстве европейских вузов программами предусмотрено прохождение студентами включенного обучения длительностью от одного семестра, что стимулирует их пристальнее присматриваться к российским коллегам. Россия является участницей болонского процесса, российский рынок является динамично развивающимся и перспективным для иностранных компаний, тем более в условиях вступления России в ВТО, Западу требуются квалифицированные специалисты, готовые работать в российских условиях, при этом расходы на включенное обучение для иностранных студентов при прохождении ими стажировки в России гораздо ниже, чем в любой европейской стране. Чтобы повысить эффективность международного сотрудничества в образовательной сфере необходимо поддерживать не только традиционные для обмена программы в сфере экономики и менеджмента, но и развивать новые направления, к примеру для Университета Лобачевского этими точками роста могут стать нейробиология и информационные технологии.

Стоит обратить особое внимание на то, что наличие в высшем учебном заведении программ «двойных дипломов» может привлечь дополнительное количество абитуриентов, которые планируют в буду-

щем прохождение стажировок и обучения за рубежом. Одновременно с этим сотрудничество с зарубежными вузами в рамках программ двойных дипломов свидетельствует о высоком уровне преподавания, доверии со стороны зарубежных партнеров, так как зарубежные вузы, следя за своей репутацией, стараются заключать договора о сотрудничестве и выдаче двойного диплома с учебными заведениями одного с ними образовательного уровня. Соответственно, если российская образовательная организация высшего образования дает студентам возможность обучаться по программам двойных дипломов, это может служить гарантией высокого качества образования [11].

Хотелось бы отметить, что для дальнейшего развития программ двойных дипломов необходима активная поддержка со стороны государства, в частности:

в сфере развития инфраструктуры – поддержки программ обмена, а именно строительство комфортабельных, отвечающих европейским требованиям общежитий, необходимых для приема иностранных студентов российскими вузами;

в законодательной сфере – совершенствование процедур взаимного признания документов об образовании, так как некоторые иностранные государства скептически относятся к российскому диплому о высшем образовании, а дипломы иностранных государств, полученные студентами, чаще всего востребованы иностранными компаниями, ведущими свою деятельность на территории России;

в финансовой сфере – финансовая адресная помощь вузам при реализации программ, при этом можно использовать опыт ряда зарубежных стран, когда региональная власть частично финансирует программы мобильности студентов и преподавателей, что возможно реализовывать на конкурсной основе в виде грантов региональных правительств;

в информационной сфере – разработка централизованных порталов для поиска информации об образовательных грантах, стипендиях, образовательных программах, предоставляемых в зарубежных странах, проведение методических семинаров по обмену опытом среди вузов страны;

в организационно-образовательной сфере – усиление языковой подготовки в общеобразовательных школах и вузах, особенно важно внедрить практику изучения языка в высших учебных заведениях в течение всего периода обучения, в то время как в настоящее время в вузах иностранный язык преподается только на первом либо на первом и втором курсах, затем следует пауза в два года, и возврат к языку осуществляется только в магистратуре, но также только на один-два семестра, что подрывает возможности студентов обучаться в рамках совместных программ стажировок за рубежом.

В заключение следует сказать, что развитие программ двойных дипломов ведет к повышению конкурентоспособности и усилению интеграции образовательных учреждений в международное образовательное пространство; повышает привлекательность вузов в глазах как абитуриентов и работодателей, так и зарубежных партнеров; повышает востребованность выпускников на национальном и международном рынках труда, способствует их карьерному росту, повышению культурного и языкового уровней, ознакомлению с социальными, экономическими и политическими особенностями стран, получением новых знаний и навыков; для вуза – это возможность приобщения к международным стандартам образования и оценки его качества, усиление научно-образовательного сотрудничества, расширение спектра образовательных программ.

Список литературы

1. Гриневич Ю.А., Кемаев К.В., Кемаева М.В. Государственная политика России в сфере международного образования как механизм развития реального сектора экономики // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. № 5(2). С. 55–60.
2. Основные тенденции развития образования в современном мире. URL: https://www.unipage.net/ru/student_statistics (дата обращения 15.08.2016).
3. Грудзинский А.О., Бедный А.Б. Нижегородский университет в российской системе экспорта образования// Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Инновации в образовании. 2006. № 1. С. 217–229.
4. Бондарева В.В. Программы двойных дипломов в российских вузах: проблемы и перспективы реализации // В сборнике: Высшее гуманитарное образование XXI века: проблемы и перспективы, Материалы X международной научно-практической конференции. 2015. С. 56–60.
5. Петров А.В., Малахова Н.Л. Российско-французский университет как пример реализации идей болонской декларации // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Инновации в образовании. 2006. № 1. С. 158–166.
6. Ульянова М.Е. Развитие программ двойных дипломов как элемент повышения конкурентоспособности российских вузов в условиях глобализации // Инициативы XXI века. 2010. № 4–5. С. 77–79.
7. Титкова О.И. Международные магистерские программы как современный образовательный продукт / Вестник Московского государственного лингвистического университета. Серия: Общественные науки. 2011. № 612. С. 9–18.

8. Основные результаты ЕГЭ прошлых лет. URL: http://4ege.ru/analitika/52278-osnovnye-rezultaty-ege-proshlyh-let.html (дата обращения 15.08.2016).
9. Красильникова И.Г. Развитие программ двойных дипломов: преимущества и проблемы обучения // В сборнике: Межкультурный диалог в условиях глобализации образования: роль вузов. Материалы Международной научно-практической конференции по проблемам межнациональных отношений и международной деятельности в вузах. 2014. С. 42–46.
10. Алтунина В.В. Опыт реализации совместных образовательных программ и программ двойного диплома в Калининградской области // Высшее образование сегодня. 2011. № 2. С. 18–21.
11. Бадулин В.Д. Программы «двойного диплома»: опыт, проблемы и перспективы // Международная торговля и торговая политика. 2013. № 11–12. С. 177–185.

THE DEVELOPMENT OF DOUBLE DEGREE PROGRAMS: THE ADVANTAGES AND PROBLEMS OF IMPLEMENTATION

Y.A. Grinevich

Lobachevsky state university of Nizhni Novgorod

Article relates to the theme of integration of the Russian higher education in the world educational space. The author analyzes the challenges and perspectives of development and implementation of double degree programmes by Russian universities.

Keywords: Dual degrees; joint programs, international cooperation, the internationalization of education, globalization, higher education.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ЭФФЕКТ ОБУЧЕНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В ПРОЦЕССЕ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Т.С. Дёмина (Гребенкина)

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Дается описание теоретических аспектов человеческого капитала и исследований математических моделей экономического роста, учитывающих процесс накопления человеческого капитала по схеме learning-by-doing. Описывается общая математическая модель экономического роста, рассматривается один из ее предельных вариантов. Для этого варианта обобщенной модели приводятся постановка задачи о равновесном конкурентном развитии экономики и результаты о структуре и особенностях траекторий сбалансированного роста.

Ключевые слова: экономический рост, человеческий капитал, формирование человеческого капитала в процессе деятельности.

На сегодняшний день известно, что к числу основных стилизованных фактов современного экономического роста (то есть закономерностей и тенденций, характерных для современной экономической динамики) относится и следующий факт: в обеспечении высоких темпов экономического роста одну из главных ролей играют научно-технологический прогресс, а также образование и уровень квалификации рабочей силы [1]. Следует отметить, что роль уровня квалификации рабочей силы отмечалась ещё классиками экономической теории (А. Смит, Ж.Б. Сэй, Дж.С. Милль, Л. Вальрас, А. Пигу и др.). При этом в явном виде концепция человеческого капитала была введена в экономическую науку только в 60-х годах XX столетия в работах Дж. Минцера, Т. Шульца, Г. Беккера и М. Блауга. На начальном этапе развития теории экономического роста учитывались лишь такие экономические факторы, как физический капитал и трудовые ресурсы (а фактически – численность вовлеченных в производство работников).

В настоящее время человеческий капитал рассматривается как существенный фактор экономического роста. Человеческий капитал может быть охарактеризован как совокупность накопленных профессиональных знаний, навыков и умений, получаемых в процессе образования и повышения уровня квалификации, которые впоследствии могут приносить доход – в виде заработной платы, прибыли или процента. Передача человеческого капитала от индивида к индивиду является достаточно трудоемким процессом и может быть осуществлена только с помощью относительно длительных процедур обучения и практик, с помощью которых специфические знания транслируются индивиду, при этом демонстрируются и процедуры выработки новых навыков. Человеческий капитал носит отчетливо выраженный индивидуальный характер, и изначально он воплощен в отдельной человеческой личности, а совокупный запас человеческого капитала в том или ином сообществе равен сумме запасов всех входящих в него индивидуумов.

Также, в некоторых случаях, в состав человеческого капитала включают не только личностные свойства человека, но и социальный капитал, воплощенный в отношениях между людьми. Основоположники теории человеческого капитала, в общем и целом положительно воспринявшие и поддержавшие концепцию социального капитала, тем не менее, всегда различали эти два понятия. Социальный капитал – это совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с установлением и поддержанием взаимно обязывающих и доверительных связей с другими экономическими агентами из данного сообщества и приносящих членам этого сообщества экономическую выгоду; таким образом, социальный капитал – это ресурс, определяющийся инвестициями в социальные отношения и приносящий экономическим агентам из данного сообщества отдачу на рынке. Социальный капитал может быть охарактеризован также как совокупность неформальных социальных отношений, позволяющих развиваться отношениям кооперации среди экономических агентов, имеющих своей целью возрастающий общественный продукт, который, как ожидается, будет нарастать для той группы людей, которые включены в эти социальные отношения.

В процессе производства и трудовой деятельности роль социального капитала определяется тем, что производительный потенциал человеческого капитала опирается на опыт и знания людей и, в частности, используется для решения проблем, возникающих в ходе выполнения запланированной работы. Значительная часть времени, затрачиваемого на решение возникающих проблем, обычно тратится на взаимодействие людей друг с другом. Именно поэтому наряду с человеческим капиталом социальный капитал также является одним из важных факторов производства и, в принципе, также имеет место в математических моделях теории экономического роста.

При этом большинство математических моделей экономического роста, связанных с определением и включением в модель человеческого капитала, в действительности в значительной мере отождествляют человеческий капитал с эффективностью труда экономического агента или, даже еще более узко, с его производительностью труда. Это приводит к значительному упрощению модели, что делает возможным дальнейший анализ.

Общая математическая модель экономического роста с учетом накопления физического и человеческого капиталов [1] обобщает ряд моделей экономического роста, рассматривающих рост запаса человеческого капитала как «непреднамеренное» последствие опыта производственной деятельности, где сам механизм накопления человеческого капитала реализуется в виде обучения работников без отрыва от производства (learning-by-doing). Впервые модель такого типа была построена в классической статье К. Эрроу [2]. В модели К. Эрроу рост технического знания был «непреднамеренным» (то есть побочным, by-product) последствием опыта создания новых средств производства, а механизм накопления человеческого капитала включал в себя обучение работников без отрыва от производства. Здесь имеется в виду обучение в процессе работы, или обучение на собственном опыте (learning-by-doing). Необходимо отметить, что процесс обучения в процессе работы, вообще говоря, не следует рассматривать как индивидуальный «информационно-методический» процесс; скорее он относится к социальному или организационному процессу. Другой механизм накопления человеческого капитала описан в общетеоретическом плане Г. Беккером и связан с повышением квалификации работников путем их обучения «с отрывом от производства». Впервые эта концепция накопления человеческого капитала была включена в неоклассическую модель экономического роста в не менее известной (и тоже считающейся классической) работе Р. Лукаса [3]. Если кратко описать основные «экспериментальные факты», лежащие в основе математических моделей экономического роста с учетом накопления человеческого капитала по схеме learning-by-doing, то в их основе заложен хорошо известный и многократно подтвержденный многочисленными эмпирическими исследованиями эффект увеличения производительности труда предприятия в целом и отдельных работников в частности по мере роста выпуска «однотипной продукции» в «почти постоянных» (в технологическом и организационном смысле) условиях. Например, если обратиться к литературе по анализу динамики в тяжелой промышленности, оказывается, что производительность труда при изготовлении корпуса самолёта № N (считая их от начала производства) оказывается пропорциональной $\approx N^{1/3}$ [4, 5]. В экономической литературе такого рода явления принято обозначать термином эффект Хорндаля (Horndal effect). Графическое представление соответствующих зависимостей (например, уровня производительности труда «репрезентативного» экономического агента (или обратной ей величины) от количества произведенных фирмой единиц техники) принято называть кривыми обучения. Очень много данных на эту тему документально зафиксировано в авиационной промышленности, в особенности военной. В литературе имеются и другие многочисленные примеры подобных закономерностей (например, [6, 7]). Быть может, самый ранний пример эффекта learning-by-doing – это описанное в работах [4, 5] производство на текстильной фабрике Lawrence Mill № 2 в период 1834–1855 гг., где наблюдалось увеличение производительности труда в среднем на 2% в год в течение приблизительно двадцати лет, несмотря на отсутствие инвестиций в новую технику.

В модели К. Эрроу в первую очередь речь идет о реализации внутреннего эффекта, создающегося непосредственно в процессе производства человеческого капитала. Он заключается в прямом влиянии этого человеческого капитала на эффективность производства. В качестве характеристики человеческого капитала в данной модели выступает производительность труда работников, рост которой определяется повышением квалификации работников в результате их обучения в процессе работы. Ясно, однако, что наряду с этим может иметься также и внешний эффект процесса learning-by-doing, когда на производство на данной фирме оказывается положительный эффект роста «среднего» по экономике уровня человеческого капитала, обусловленного данным эффектом.

Далее перейдем к описанию понятия производительность труда и вводу некоторых обозначений и определений. Производственная функция (ПФ), по определению, описывает величину выпуска (вычисляемого за определенный и фиксированный период времени) как функцию используемых экономических факторов. Наряду с важнейшими «постоянными» экономическими факторами – используемым в производстве физическим капиталом K и трудовыми ресурсами L (в простейшем случае $L = N$, где N – общая численность работников; при неполном рабочем дне занятых в производстве работников обычно трудовые ресурсы исчисляют в «человеко-часах») – производственная функция в действительности зависит от множества остальных («неучтенных» явно) экономических факторов. Следовательно, в действительности многофакторную производственную функцию следует записывать в виде $Y = G(U, K, L)$, где Y – выпуск, а U – «неучтенные» переменные. Практически очень часто используются некоторая стандартная (и инвариантная относительно «остальных» экономических факторов) форма зависимости производственной функции от переменных K и L, в которой разделены «классические» экономические факторы (ЭФ),

и «все остальные» ЭФ. Часто производственную функцию $Y = G(U, K, L)$ записывают в *мультипликативном* виде

$$Y = G(U, K, L) = A(U)F(K, L), \tag{1}$$

где функция $F(K, L)$ является положительно однородной функцией в области $K, L > 0$, то есть для любого вещественного $\lambda > 0$ имеет место соотношение $F(\lambda K, \lambda L) = \lambda F(K, L)$ (это свойство обычно трактуется как отсутствие эффекта масштаба (constant return to scale, CRS), часто говорят, что положительно однородные производственные функции принадлежат классу CRS), а $A(U)$ – некоторый множитель, зависящий от всех «неучтенных» переменных и осуществляющий сдвиг изоквант выпуска ПФ при изменении переменных U. Величину $A(U)$ в формуле (1), отражающую зависимость выпуска от «остальных» экономических факторов, называют совокупной факторной производительностью (СФП) (или Total Factor Productivity, TFP).

В действительности все определяющие СФП переменные и параметры «перемешаны», и они не могут быть «классифицированы» в рамках данной концепции. Так, величина совокупной факторной производительности TFP является, в сущности, остатком, измеряющим степень невежества или степень незнания переменных U – в том смысле, что изменения выпуска, обусловленные данными переменными, не могут быть объяснены на основе данных о наблюдаемых (измеряемых) переменных K и L.

В простейшем случае $L = N$, где N – общая численность работников, производительность труда есть, по определению, величина выпуска на одного работающего, то есть

$$y = \frac{Y}{N} = \frac{A(U)F(K, N)}{N} = A(U)F(\frac{K}{N}, 1) \equiv A(U)f(k),\ k = {}^{K}\!/_{N},$$

где k – капиталовооруженность работника.

Заметим, что фактически одной из «входных переменных» в производственной функции всегда является уровень менеджмента или управления. В действительности он также воплощен в уровне производительности труда, хотя практически никогда явно не учитывается и не измеряется.

Опишем вид производственной функции (при этом подразумевается, что все фигурирующие ниже переменные относятся к некоторому моменту времени t). В рассматриваемой ниже постановке задачи трудовые ресурсы L удобно трактовать в некотором обобщенном смысле – не как общую численность работников, занятых производственной деятельностью, а как некоторые «эффективные трудовые ресурсы», определяющиеся как численностью работников, так и эффективностью («производительностью») их труда. Эта эффективность носит «индивидуальный характер» и может быть описана величиной l – эффективностью труда «репрезентативного экономического агента», так что эффективные трудовые ресурсы L представляются в виде $L = lN$, где N – численность занятых производственной деятельностью работников. Тогда, если K – физический капитал, то величина выпуска Y запишется в виде

$$Y = AF(K, L) \equiv AF(K, lN),$$

где двухфакторная ПФ $F(K, L) \in \mathbf{CRS}$, A – совокупная факторная производительность, l – эффективность труда «репрезентативного экономического агента».

В рамках рассмотрения эффекта learning-by-doing следует считать, что величины l и A изменяются из-за наличия нескольких составляющих: роста индивидуального производственно-технического опыта работников, непосредственно занятых в производстве, и накопления как опыта менеджеров, так и таких качеств коллектива работников, как слаженность, взаимозаменяемость, взаимопонимание и т.д. Если первый носит индивидуальный характер и непосредственно влияет на уровень человеческого капитала коллектива работников $H(t)$, то второй может трактоваться как организационный и социальный аспект производственной деятельности.

Подобный опыт работников и менеджеров имеет своим источником определенный тип производства – так сказать, «крупносерийного» производства, когда производственный процесс включает в себя многократное повторение некоторой совокупности определенных (и фактически почти одних и тех же) технологических действий; поэтому каждая новая произведенная единица выпускаемой продукции «добавляет» и к навыкам работника, и к навыкам менеджера. Как уже отмечалось выше, это явление принято обозначать термином эффект Хорндаля (Horndal effect) [4, 5].

Предположим далее, что эффективность труда «репрезентативного экономического агента» l и совокупная факторная производительность A (обе формируемые в рамках эффекта learning-by-doing) опре-

деляются соответственно соотношениями $l = l_0 g^{\chi_l}$ и $A = A_0 g^{\chi_A}$, где χ_l, χ_A – положительные постоянные, характеризующие процесс обучения в процессе деятельности работников и менеджеров. Приведенные зависимости являются, по существу, кривыми обучения работников и менеджеров. Здесь g – некоторый индекс (learning index), характеризующий как рост индивидуальной эффективности труда работников, так и организационных и социальных аспектов производственной деятельности.

Далее выделим в явном виде «внутренний» и «внешний» эффекты процесса learning-by-doing. Внутренний эффект процесса learning-by-doing определяет рост индивидуальной эффективности труда «репрезентативного экономического агента»; внешний эффект – связан с организационными и социальными аспектами производственной деятельности, на которые не могут повлиять индивидуальные решения «репрезентативного экономического агента» о накоплении своего человеческого капитала. Внешний эффект процесса learning-by-doing определяется средним (по экономической системе) уровнем индекса g_a.

Поскольку речь идет о поведении «репрезентативного экономического агента», то, в принципе, должно быть справедливо равенство $g = g_a$. Однако удобно сохранить «двойные обозначения» для более четкого разделения внутренних и внешних эффектов процесса learning-by-doing. В результате получаем, что величина выпуска Y запишется в виде $Y = A_0 g_a^{\chi_A} F(K, l_0 g^{\chi_l} N)$. Ограничимся рассмотрением простейшего (и вместе с тем – одного из важнейших) случая, когда $F(K,L)$ является функцией типа Кобба – Дугласа, то есть имеет вид

$$F(K,L) = K^{\beta} L^{1-\beta}, \ \beta \in (0,1).$$

Тогда величина выпуска Y запишется как

$$Y = A_0 l_0^{1-\beta} g_a^{\chi_A} g^{(1-\beta)\chi_l} K^{\beta} N^{1-\beta} \equiv A g_a^{\chi_A} g^{(1-\beta)\chi_l} K^{\beta} N^{1-\beta},$$

где $A = A_0 l_0^{1-\beta}$. Для удельного выпуска $y = Y/N$ соответственно получим

$$y = A g_a^{\chi_A} g^{(1-\beta)\chi_l} k^{\beta}, \ k = K/N, \tag{2}$$

где k – капиталовооруженность работника.

Предполагается, что выпуск Y «тратится» на инвестиции в капитал (накопление) I и потребление $C = cN$, где c – «душевое» потребление, так что $Y = I + C$. Тогда динамика накопления капитала будет задаваться следующим обыкновенным дифференциальным уравнением:

$$\frac{dK(t)}{dt} = I(t) - \mu_K K(t) = Y(t) - c(t)N(t) - \mu_K K(t), \ K(0) \equiv K(t)\big|_{t=+0} = K_0 > 0, \tag{3}$$

где μ_K – коэффициент выведения физического капитала.

Дальнейшие исследования модели экономического роста с учетом накопления человеческого капитала приводят к тому, что характеристикой опыта также может служить некоторый индекс, описывающий величину дисконтированного кумулятивного объема материальных потоков, «освоенных» за предыдущий период в производственном секторе, например величина вида $G(t) = \varphi \int_{-\infty}^{t} e^{-\mu_G (t-s)} M(s) ds$, где $M(t)$ – характеристика потока материальных объектов деятельности рабочей силы в момент времени t, а постоянная μ_G – характеризует влияние «прошлых освоенных» материальных потоков на текущее значение индекса. Очевидно, что индекс $G(t)$ будет удовлетворять следующим соотношениям:

$$\frac{dG(t)}{dt} = \varphi M(t) - \mu_G G(t), \ G(t)\big|_{t=+0} = \varphi \int_{-\infty}^{0} e^{\mu_G s} M(s) ds \equiv G_0 > 0. \tag{4}$$

В качестве величины потока материальных объектов $M(t)$ будем использовать величину потока инвестиций в физический капитал $I(t) = Y(t) - C(t)$. Не во всех научных трудах данный показатель имеет такое определение, так, иногда предпочтение отдается несколько иной характеристике – в качестве $M(t)$ используется «чистый» поток инвестиций [1] $I_{net}(t) = Y(t) - C(t) - \mu_K K(t)$.

Для того чтобы охватить все подобные трактовки объема освоенных материальных потоков, будем использовать в качестве $M(t)$ обобщенную характеристику – величину $M(t) = Y(t) - \Sigma C(t) - \gamma K(t)$.

Ясно, что перечисленные выше варианты трактовки величины $M(t)$ отвечают приведенным ниже вариантам выбора параметров Σ, γ.

Наряду с $M(t)$ и $G(t)$ целесообразно рассматривать соответствующие удельные величины $m(t) = \dfrac{M(t)}{N(t)}$ и $g(t) = \dfrac{G(t)}{N(t)}$. Ясно, что

$$g(t) = \varphi \int_{-\infty}^{t} e^{-\mu_G (t-s)} m(s) \frac{N(s)}{N(t)} ds = \varphi \int_{-\infty}^{t} e^{-\mu_g (t-s)} m(s) ds , \tag{5}$$

где $\mu_g \equiv \mu_G + n$, $m(t) = y(t) - \Sigma c(t) - \gamma k(t)$ и использовано равенство $N(t) = N_0 e^{nt}$.

Переходя в соотношениях (3), (4) к удельным величинам – капиталовооруженности $k = K/N$ и удельному уровню «индекса человеческого капитала» $g = G/N$ (см. (5)) и учитывая (2), получаем, что динамика описанной экономической системы описывается следующей системой обыкновенных дифференциальных уравнений:

$$\frac{dk(t)}{dt} = A g_a(t)^{\chi_A} g(t)^{(1-\beta)\chi_l} k(t)^{\beta} - c(t) - \mu_k k(t) , \tag{6}$$

$$\frac{dg(t)}{dt} = \varphi [A g_a(t)^{\chi_A} g(t)^{(1-\beta)\chi_l} k(t)^{\beta} - \Sigma c(t) - \gamma k(t)] - \mu_g g(t) \tag{7}$$

с начальными условиями

$$k(t)\big|_{t=+0} = k_0 > 0 , \; g(t)\big|_{t=+0} = g_0 > 0 . \tag{8}$$

Управляющим параметром в данной задаче служит выбираемый «репрезентативным экономическим агентом» уровень душевого потребления, а целью его управления является максимизация суммарной дисконтированной полезности на бесконечном горизонте планирования:

$$\int_0^{\infty} e^{-\rho t} \left(\frac{c(t)^{1-\sigma}}{1-\sigma} \right) dt \to \max , \tag{9}$$

где $c(t)$ – уровень потребления, а ρ – параметр дисконтирования.

При этом должно быть выполнено равенство $g(t) = g_a(t), \forall t \geq 0$. Традиционно, по крайней мере, со времен работы [3], рассматриваются два основных (и различных в экономическом смысле) варианта «расшифровки» этого последнего условия, которые приводят к двум различным типам оптимальных траекторий.

В первом варианте предполагается, что существует некоторый гипотетический «социальный планировщик», выбирающий (с точки зрения интересов всего общества в целом) оптимальный путь или оптимальную траекторию экономической системы и «изначально» располагающий полной информацией о её развитии и, в принципе, способный воздействовать на все её составные части. Поэтому, решая сформулированную выше оптимизационную проблему, социальный планировщик может сразу же положить всюду в математической модели (6) – (9) $g(t) = g_a(t), \forall t \geq 0$. Таким образом, оптимизационную проблему, сформулированную в таком ключе, уместно называть «задачей социального планировщика».

Во втором варианте «расшифровки» указанного условия рассматривается такая ситуация, когда «репрезентативный экономический агент», не располагающий полной информацией, ожидает, что накопление среднего по экономике уровня навыков будет следовать в каждый момент времени функции $g_a(t), \forall t \geq 0$, которую следует рассматривать как экзогенно заданную при решении сформулированной выше оптимизационной проблемы (6) – (9). Если «окажется», что $g(t) = g_a(t), \forall t \geq 0$, то есть ожидаемое и фактическое поведение совпали, то можно говорить о том, что экономическая система находится в состоянии «конкурентного равновесия».

Оптимизационную проблему, переформулированную в таком ключе, уместно называть в дальнейшем «задачей о конкурентном равновесии».

При этом, также следуя работе Р. Лукаса [3], в обоих вариантах данной оптимизационной проблемы в первую очередь рассматривается проблема существования «сбалансированных траекторий роста» («Balanced Growth Path», BGP – траектория).

При подробном исследовании общей математической модели экономического роста с учетом накопления человеческого капитала по схеме learning-by-doing оказывается, что значительный интерес

исследователя представляет изучение некоторой «укороченной» (предельной) версии общей математической модели [1], рассмотренной в одном частном случае в работе [8]. В ней экономический агент не оценивает вклад роста эффективности труда в динамику экономического роста, но, тем не менее, ожидает, что делаемый им выбор оптимального (в его понимании) уровня потребления приведет его к конкурентному равновесию. Поэтому на деле, решая свою задачу об оптимуме, он использует односекторную модель экономики, в которой запас человеческого капитала считается экзогенно заданным. Эта «упрощенная» постановка задачи в содержательном плане по-своему поучительна, а в математическом плане заметно проще общей проблемы. Подробное исследование этой модели может быть проведено в соответствии со схемой, изложенной в работе [9] с использованием ряда приемов работы [10]. В рамках этой задачи экономический агент (ЭА) для описания процесса накопления физического капитала прибегает к модели односекторной экономики, в которой процесс накопления запаса человеческого капитала считается экзогенно заданным, то есть ЭА решает следующую проблему: найти оптимальное потребление, которое максимизирует суммарную дисконтированную полезность на бесконечном горизонте планирования на траекториях динамической системы, описывающих накопление физического капитала. Решая её, ЭА предполагает достигнуть конкурентного равновесия. Для решения данной задачи целесообразно использовать принцип максимума Л.С. Понтрягина. Применяя методику, подробно описанную в [9], можно показать, что для того, чтобы в данной задаче существовали траектории сбалансированного роста (BGP) с ненулевыми темпами, необходимо должно быть выполнено условие положительной однородности производственной функции системы (т.е. было выполнено условие отсутствия эффекта масштаба, constant return to scale, CRS). Вводя «инструментальные» переменные, можно получить систему уравнений, обладающую специфической структурой – распадающуюся на две «изолированные» подсистемы. При этом динамика душевого уровня потребления описывается первой подсистемой и полностью определяется поведением инструментальной переменной, характеризующей отношение уровней физического и человеческого капиталов. Вторая подсистема является системой ОДУ второго порядка, для которой может быть проведено подробное численно-аналитическое исследование. При исследовании этой подсистемы были проведены многочисленные «численные эксперименты» для параметров, которые характерны для индустриально развитых экономик инновационного типа (речь идет об экономиках типа экономик США и Германии). Оказывается, что в ней может существовать несколько «внутренних» траекторий сбалансированного роста BGP. В общей же математической модели экономического роста с учетом накопления человеческого капитала в процессе деятельности возможно существование не более одной «внутренней» BGP. Таким образом, результаты анализа динамики экономического роста с учетом накопления человеческого капитала в процессе деятельности в рамках общей и предельной постановок имеют серьёзные отличия; они могут оказаться весьма существенными при интерпретации моделей и сопоставлении их с реальными данными.

Список литературы

1. Кузнецов Ю.А., Гребенкина Т.С., Модель экономического роста с учетом накопления человеческого капитала по схеме learning-by-doing // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, 2013. № 2 (1). С. 142–151; 2014. № 2 (1). С. 180–189; 2014. № 4 (1). С. 438–444.
2. Arrow K.J. The Economic Implications of Learning by Doing // Review of Economic Studies. 1962. Vol. 29. № 1. P. 155 – 173.
3. Lucas R.E., Jr. On the Mechanics of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 22. № 1. P. 3–42.
4. David P.A., The «Horndal effect» in Lowell, 1834–1856: A short-run learning curve for integrated cotton textile mills // Explorations in Economic History. 1973. Vol. 10. № 2. P. 131–150.
5. Lazonick W., Brush T. The «Horndal Effect» in early U.S. manufacturing // Explorations in Economic History. 1985. Vol. 22. № 1. P. 53–96.
6. Lucas R.E., Jr. Making a miracle // Econometrica. 1993. V. 61. № 2. P. 251–272.
7. Benkard C.L. Learning and Forgetting: The Dynamics of Aircraft Production // American Economic Review. 2000. Vol. 90. № 4. P. 1034–1054.
8. Greiner A. On the dynamics of an endogenous growth model with learning by doing // Economic Theory. 2003. Vol. 21. № 1. P. 205–214.
9. Кузнецов Ю.А. Оптимальное управление экономическими системами. – Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2008. 449 с.
10. Benhabib J., Perli R. Uniqueness and Indeterminacy: On the Dynamics of Endogenous Growth // Journal of Economic Theory. 1994. Vol. 63. P. 113–142.

ECONOMIC GROWTH AND THE EFFECT OF WORKFORCE LEARNING IN THE WORKPLACE

T.S. Demina (Grebenkina)

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

In this paper describes the theoretical aspects of human capital and research of mathematical models of economic growth, taking into account the accumulation of human capital under the scheme «learning-by-doing». It describes the general mathematical model of economic growth and one of its limiting options. For this variant is described the problem of the competitive development of the economy and of the structure and features of balanced growth paths.

Keywords: economic growth, human capital, the accumulation of human capital in the process of activity.

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД И АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ: ПУТЬ К ФОРМИРОВАНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДУХА

Л.В. Ерушкина, М.В. Кемаева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассмотрен вопрос использования компетентностного подхода и интерактивных методов обучения в процессе формирования предпринимательского духа. Проанализированы схемы структурного взаимодействия, возникающие в процессе предпринимательской деятельности и в рамках интерактивного обучения. Представлены примеры использования интерактивных методов в процессе подготовки предпринимателей. Выявлена и обоснована возможность системного использования технологии развития «критического мышления» как одного из механизмов реализации компетентностного подхода.

Ключевые слова: компетентностный подход, интерактивные методы обучения, формирование предпринимательского духа в процессе обучения.

Основным компонентом предпринимательской деятельности, как известно, является предпринимательский дух как обобщенная характеристика способности предпринимателя к новаторству, организации бизнес-процессов, лидерству и адаптации в условиях изменяющейся рыночной среды. Подготовка таких специалистов является одним из ключевых моментов активизации процессов модернизации национальной экономики, так как именно предприниматели формируют вектор развития социоэкономической системы страны.

Существенный вклад в развитие и внедрение идей формирования предпринимательского духа помог внести проект ЕС Tempus BUSEEG-RU-UA «Приобретение профессиональных и предпринимательских навыков посредством воспитания предпринимательского духа и консультации начинающих предпринимателей» 544202-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES, одна из задач которого состояла в разработке и внедрении соответствующих учебных курсов. В целях формирования нового подхода к развитию предпринимательских способностей участники проекта из Австрии, Германии, России и Украины апробировали компетентностно-ориентированную модель образовательного процесса и соответствующие ей современные технологии обучения.

Одной из злободневных проблем современного образования называют повышение заинтересованности студентов путем перехода от пассивного «прослушивания» информации к активной деятельности, а именно восприятию, анализу, синтезу и оценке. Отмечается, что в преподавании экономических дисциплин преобладает технологический подход в силу немалого количества недискуссионных фактов, правовых положений, формул для расчета экономических показателей.

Значимость усвоения законов, формул, фактов не вызывает сомнения, однако не менее существенным становится умение осознанно работать с информацией, выделять в ней центральные идеи, видеть связь между ними, выделять необходимую и игнорировать неверную информацию, т.е. анализировать и оценивать ее. Только такой подход может подготовить учащихся к их будущей практической предпринимательской деятельности в современном мире.

Компетентностный подход и интерактивные методы обучения. Известно, что компетентностный подход предполагает зарождение и развитие компетентности через специально организованный процесс развития умений и навыков, направлен на реализацию развивающих целей и позволяет усилить практическую составляющую образовательного процесса. Для развития умений до компетенций и компетентности в конечном счете, необходимо предусмотреть строгую последовательность этапов [1]:

- формирование знаний и умений,
- выполнение действий, в основе которых уже заложенные знания и умения,
- организация умений в действия по существующему алгоритму,
- организация умений в действия в условиях ситуации неопределенности для перевода «внешних» целей во «внутренние», что коррелируется с понятием компетенция),
- организация действий в деятельность на основе доминирующих потребностей личности обучающихся, что коррелируется с понятием компетентности.

Таким образом, компетентностный подход, ориентированный прежде всего на новое видение целей и оценку результатов образования, устанавливает свои требования и к другим составным частям образовательного процесса (содержанию, педагогическим технологиям, средствам контроля и оценки), а его реализация требует от учащихся выполнения сложных видов деятельности. Из этого следует, что использование в организации учебного и воспитательного процесса педагогических технологий содействует не просто

вовлечению обучающихся в процесс овладения определенными операциями или действиями, но и представляет возможность преобразовать эти действия в отдельный вид деятельности. Для этого в учебный процесс должны привлекаться такие методы обучения, которые бы естественно вводили учащихся в активные виды деятельности, такие как выполнение проектов, деловое общение, решение проблем, дискуссии, диспуты.

Среди методов обучения в настоящее время выделяются три группы на основе типа основного взаимодействия субъектов образовательного процесса: пассивные, активные и интерактивные. Первая группа относится к числу традиционных методов с односторонним взаимодействием «преподаватель – обучающийся». К сожалению, традиционное обучение, в основном ориентированное на передачу фактологического материала, в реализации новых образовательных целей по развитию компетентности имеет существенные ограничения. Оно вовлекает обучающихся в образовательный процесс в качестве объекта процесса обучения, а осознание потребности формирования мотива деятельности всегда требует личностной включенности субъекта в учебный процесс. В рамках второй группы – процесс двунаправлен, и третья группа – интерактивных методов – наиболее эффективна за счет сочетания разнообразных взаимосвязей между субъектами процесса (рис. 1).

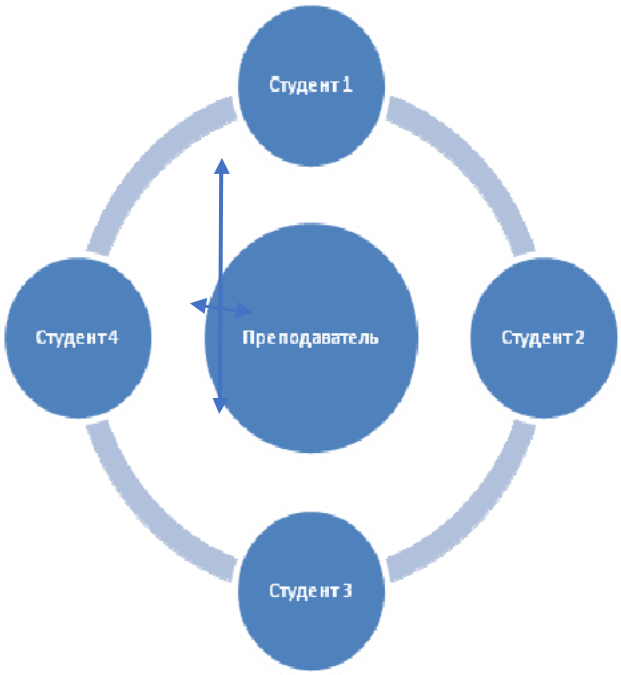


Рис. 1. Схема взаимосвязей субъектов
в интерактивных формах обучения

Роль обучающегося трансформируется именно в интерактивном обучении из объекта в субъект образовательного процесса. В рамках интерактивных методов обучения формирование реальных коммуникативных ситуаций уменьшает разрыв между учебными ситуациями и фактически возникающими в предпринимательской деятельности и предполагает активное участие каждого субъекта в процессе познания. Роль преподавателя видоизменяется от источника информации к субъекту, направляющему процесс познания в нужное русло. Помимо того, используя интерактивные методы работы с учащимися, направленные на развитие критического мышления, преподаватель формирует направление развития компетенций обучающегося. Такая активизация личностно-ориенти-рованного и личностно-деятельного обучения направлена на идентификацию личных образовательных целей, стратегии их достижения и предполагаемых результатов всеми участниками процесса. Так, например, в проектном обучении осваиваются многие практические действия по использованию знаний в реальной жизни; в технологии проведения учебных дискуссий осваиваются действия общения, отстаивания и аргументирования собственной точки зрения на то или иное событие или явление; игровые технологии обучают действиям в ситуации неопределенности.

Таким образом, достижение качественно другого результата, а не знаний и умений, которые могут оказаться невостребованными в последующей жизни, возможно лишь благодаря интерактивным способам обучения, а организация активной *деятельности* – исходя из ситуативной потребности, в которой знания и умения выступают в качестве средства по достижению целей, поставленных себе самим студентом.

Особенности подготовки предпринимателей. Анализируя ответы на вопрос «Что самое важное для хорошего менеджера?», опубликованные во французской газете «Либерасьон», обратившейся в 1990-е годы к 600 менеджерам, можно отметить, что распределение удельного веса этих параметров сегодня будет отличаться незначительно [2].

Бодо Шеффер, известный в мире как успешный предприниматель, в своей блистательной книге «Как стать миллионером» говорит, что успех возможен, если у претендента наличествуют волевые качества, позволяющие ему ставить цели, рисковать, иметь здравомыслие.

Таблица 1

Распределение ответов на вопрос «Что самое важное для хорошего менеджера?»

Характеристики	Значения
Заработная плата	0%
Диплом	0%
Внешние данные	1%
Авторитет	4%
Техническая компетентность	8%
Жизненный опыт	10%
Неординарность	36%
«Дар божий»	41%

Рассматривая вопрос о подготовке предпринимателей с позиции образовательной деятельности, необходимо обратиться к существующим определениям и понятиям. В различных словарях и текстах, касающихся сути предпринимательской деятельности, выделяется следующее: «быть предпринимателем – значит делать не так, как делают другие… Предприниматель лишен традиций». В рамках сложившегося в современном обществе представления можно выделить ряд качеств, которые характеризуют менеджера как предпринимателя: здравый смысл, знание людей, талант управления, стратегический склад ума, широта мышления, предприимчивость, способность к новаторству и многие другие.

Известно, что предприниматели относятся к числу специфических субъектов социально-экономических отношений, играющие ключевую роль в бизнес-среде. Система взаимодействий, возникающая в процессе предпринимательской деятельности в реальной жизни, на наш взгляд, соответствует по своей структуре взаимосвязи в рамках интерактивных методов обучения (см. рис. 2), что еще раз подтверждает актуальность их использования для решения задач в формировании предпринимательского духа.

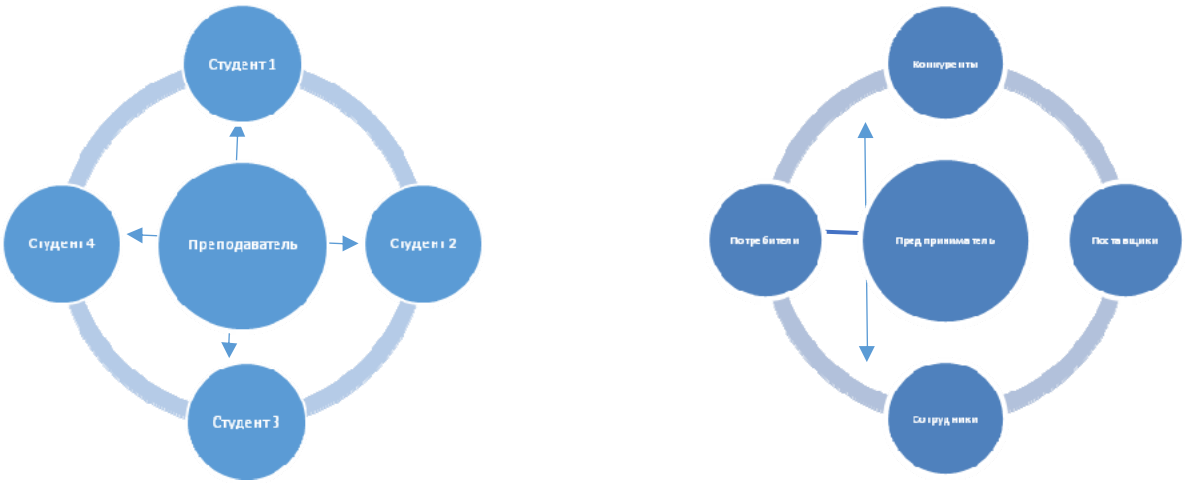


Рис. 2. Сравнение системы взаимодействий между предпринимателем и бизнес-средой со схемой интерактивного образовательного процесса

Основной процесс такой подготовки должен строиться на освоении человеком своих возможностей не только путем передачи ему «нужной» информации, а прежде всего через апробирование себя в разных практических ситуациях в состязательной, конкурентной среде. Но в качестве более важного аспекта при этом процессе должна осуществляться постановка современного мышления. Такого мышления, которое, с одной стороны, организует смыслы через конструирование значений в виде знаний, понятий, схем, с другой стороны, позволяет выделять основания человеческой жизни и способы их освоения, акцентируя при этом процесс на освоении способов волевого целеполагания.

Использование технологии «критического мышления» в подготовке предпринимателей: опыт ННГУ им. Н.И. Лобачевского

Имеющиеся на сегодняшний день исследования в сфере реализации целей компетентностно-ориентированного образования основаны на объединении разных методов и технологий для решения вышеуказанных задач, однако авторы не уделяют внимания тому, что все эти возможности должны использоваться в четкой системе или последовательности. На наш взгляд, для достижения формирующего эффекта необходима определенная последовательность их использования, система. И в этом контексте очень выделяется Технология развития критического мышления через чтение и письмо (РКМЧП).

Согласно работам современных педагогов и психологов, критическое мышление определяется как «разумное, рефлексивное» мышление [3], которое позволяет объективно рассуждать, логично поступать в соответствии со здравым смыслом, дает возможность посмотреть на вещи с разных точек зрения и отказаться от собственных предубеждений, прийти к новым возможностям решения проблем. Можно воспользоваться достаточно популярной в мире современного образования таксономией Б. Блума для определения критического мышления: критическое мышление — это развитие мышления высокого уровня, мышления на уровне анализа, синтеза, оценки [4].

Педагогическая технология РКМЧП — это набор приемов и стратегий, применение которых позволяет организовать процесс образования, в котором реализуется самостоятельная, сознательная деятельность учащихся на пути к достижению ими же поставленных учебных целей занятия. Основные принципы и стратегии технологии РКМЧП: коммуникативно-деятельный принцип обучения, предусматривающий диалоговый, интерактивный режим занятий, «партнерские» отношения между педагогом и обучающимися, совместный поиск выхода из ситуации проблем, а не присвоение «готового» знания, конструирование и моделирование своего знания, которое рождается в процессе обучения.

Рассмотрим опыт использования данной методики при разработке и преподавании в Нижегородском государственном университете им. Н.И. Лобачевского на примере курсов «Психология управления» и «Основы рыночной экономики». Целью этих курсов является не только освоение основ психологических закономерностей для эффективного управления и знаний о современных экономических отношениях, но и предоставление возможности обучаемым научиться конструктивно обсуждать проблемы и разрешать конфликты с учетом всех высказываемых в аудитории мнений, уметь по-новому увидеть проблему, попытаться определить пути ее решения. Изучаемые темы предоставляют материал для выработки умений осмысленной обработки информации, формулирования позиции, выдвижения обоснованных аргументов и их защиты в аудитории. Наряду с развитием лидерских качеств — обучением людей слушать, говорить, четко формулировать свои мысли, ставить цели, убеждать людей — все это отрабатывалось с помощью технологии РКМЧП, — необходимо, чтобы будущий предприниматель пришел к выводу о том, что главное не только в том, чтобы уметь эффективно управлять людьми и знать экономические законы, но и задуматься о таких условиях, в которых работники захотели двигаться к цели, осознаваемой ими как их собственной – личной и одновременно работающей на цели бизнеса в целом.

Известно, что технология РКМЧП предполагает определенные этапы в организации занятия, каждый из которых решает свои задачи и использует множество различных приемов. Задачей первой стадии занятия, стадии вызова, является проявление интереса к изучаемой теме, актуализация знаний и целеполагание или установление направления дальнейшего изучения. В частности, преподавателю необходимо учесть имеющийся уровень практических знаний, умений и навыков учащихся и способствовать организации процесса воссоздания имеющихся знаний и смыслов в связи с изучаемым материалом, а также создать ситуацию, способствующую проявлению познавательной активности в связи с изучаемой темой. Например, при обучении предпринимателей, обладающих первоначальными прикладными навыками в реализации бизнес-проектов, следует предварительно выяснить уровень входных характеристик, то есть определить вводные предпосылки формирования компетенций. Данный этап позволяет преподавателю сориентироваться, какой объем информации может быть доступен для осмысления, как увлечь тех учащихся, которые уже знают этот материал. Классическим примером использования приемов на этой стадии можно назвать «Мозговой штурм». Диспут на тему «Нужно ли изучать теории управления?» в курсе «Психология управления» должен привести к осознанию потребности («Что это значит для меня лично?) и формированию мотива учебной деятельности («Зачем мне это нужно?»).

В курсе «Основы рыночной экономики» на этапе «Вызова» хорошо используются задания в формате case study, позволяющие не только проанализировать конкретную ситуацию и уточнить уровень входных знаний обучающихся, а также продолжить развивать теоретические представления об исследуемой проблематике, заинтересовать слушателей изучаемой темой и сформировать общий настрой к активной работе. Так, например, вводное задание по теме «Рыночные условия для создания бизнеса» состоит в следующем (см. рис. 3).

Предприятие «Сияние» производит фарфоровые вазы и является одним из десяти производителей, использующих авторские методы росписи моделей. Дизайн, формы и основные характеристики ваз остаются неизменными уже достаточно долгий срок. Имеется достаточно широкий круг покупателей, отдающих предпочтение работам мастеров завода, но он ограничен и территориально удален. Производимая продукция характеризуется высоким качеством, однако в процессе транспортировки потребительские свойства 25% ваз теряются.

1. Назовите причины, по которым могут снижаться потребительские свойства 25% ваз?
2. Каковы способы решения проблем с транспортировкой?

Рис. 3. Кейс-стади к теме «Рыночные условия для создания бизнеса»

Работа с кейсом в группах дает возможность обсудить возможные причины и способы их разрешения, задуматься о вопросах поиска производства качественной упаковки и методах перевозки хрупких товаров, почувствовать себя в ситуации неопределённости, заставляющей искать решение практического вопроса. Преподаватель подводит учащихся к формированию таких понятий, как «рынок», «рынок упаковки и тары», к обозначению ролей поставщиков и потребителей продукции.

Вторая стадия – «Осмысление» – направлена на активизацию смыслов, полученных на первой стадии, и самостоятельное сопоставление изучаемого материала с уже известными данными или представлениями. Если задачи первой стадии были успешно реализованы и учащийся самостоятельно обозначил свою личную цель по изучению нового материала, то все его действия на второй стадии подчиняются этой цели. При этом от педагога требуется создание мотивов для активной работы учащегося с новой информацией посредством предложения специфических способов, помогающих учащемуся отслеживать свое собственное понимание, или создание для слушателя ситуации выбора способа достижения цели, адекватного поставленной цели. Уже на этом этапе у учащихся возникает естественное желание сопоставить свое собственное понимание или полученные результаты с пониманием или результатами других слушателей.

Вариантов совместной работы в разработанных курсах также немало: это и письменный текст, и речь преподавателя, и использование лекций-презентаций, просмотр видеоматериалов и др. Процесс работы с новым знанием всегда сопровождается активными действиями самого учащегося, которые и позволяют отслеживать собственное понимание. Когда учащиеся читают текст или слушают объяснение преподавателя, они пытаются услышать ответы на поставленные ими, а не столько преподавателем вопросы. Применяемые на данном этапе устные объяснения преподавателя или другого учащегося прекрасно совмещаются с параллельным выполнением письменных заданий, например с заполнением таблиц и ведением дневника. Не меньшей популярностью пользуются на этом этапе такие приемы, как маркировка текста на полях (прием INSERT), подчеркивание слов, подтверждающих высказанные во время стадии вызова версии, выделение ключевых слов, характеризующих новую для каждого учащегося информацию. В процессе знакомства с содержанием материала студенты с помощью вопросов, которые ставит преподаватель и они сами, ищут ответы либо в объяснении преподавателя, либо в тексте, оперируя цитатами. В любом случае, учащиеся не просто механически слушают или читают текст, не просто выбирают информацию для заполнения предложенной таблицы или пытаются слово в слово повторить текст или объяснение, они перерабатывают новую тему через призму своих собственных вопросов и целей. В курсе «Психология управления» активно используется прием «Зигзаг» в работе над форми-

Рис. 4. Схема работы в приеме «Зигзаг»

рованием навыков публичного выступления, умением доступно объяснять, грамотно ставить вопросы на понимание усвоенного материала (см. рис. 4).

Учащимся предлагается разделиться на домашние группы, в которых выделяются эксперты, работающие с текстами по разным подтемам общего материала. Следующий этап заключается во встрече экспертов каждой подтемы для обсуждения основных идей и подготовки вопросов. На последнем этапе каждый эксперт в своей домашней группе должен представить свою подтему, используя опыт дискуссий предыдущего этапа и графические приемы для наглядности. Еще один существенный фактор данной технологии – это использование наглядных методов демонстрации процесса мышления, что не только показывает ход мыслей и взаимоотношения между идеями, но и облегчает овладение материалом. Графическая организация материала способствует развитию процессов мышления, помогает воспроизвести логические связи, а также содействует более быстрому запоминанию материала. Процесс мышления, скрытый от глаз, отображенный в моделях, рисунках и схемах, становится более наглядным, обретает видимое воплощение.

Интерактивность лекций по дисциплине «Основы рыночной экономики» формируется за счет использования комплекса разнотипных заданий, направленных на получение обратной связи об уровне знаний слушателей. Логика построения лекционного материала предполагает предварительное самостоятельное освоение материала с помощью проблемно-ориентированных заданий с последующей краткой информационной справкой преподавателя в целях закрепления освоенного материала.

Третья стадия – «Рефлексия» – размышления. На этом этапе учащийся формирует личностное отношение к материалу и фиксирует его с помощью либо собственного текста, либо своей позиции в дискуссии. Именно здесь происходит активное переосмысление собственных представлений с учетом вновь приобретенных знаний. На данном этапе у студентов вырабатываются такие умения, навыки, как умение сформулировать собственное мнение, выразить его ясно, доказательно, уверенно, умение слушать и слышать иную точку зрения и понимать, что и она имеет право на существование.

Рефлексивный анализ, направленный на актуализацию смысла нового материала, как правило, обращен в словесную или письменную форму. Хаос мыслей студента в процессе вербализации, структурируется в наглядной форме и превращается в новое знание. В любом случае, этап рефлексии активно способствует формированию навыков критического мышления. От педагога при этом требуется создание условий для того, чтобы учащийся смог самостоятельно проанализировать и систематизировать новый материал и определить цели для дальнейшего изучения предлагаемой темы. Для этого можно предложить использовать специальные приемы: кластер, кольца Венна, концептуальную таблицу. На этой стадии опять обязательным условием является поочередное использование индивидуальной, групповой и аудиторной работы. В процессе индивидуальной работы (различные виды письма: эссе, составление схем, заполнение таблиц, разработка моделей и т. д.) учащиеся, с одной стороны, производят анализ и синтез, отбор информации, наиболее значимой для понимания сути изучаемой темы, а также наиболее значимой для реализации поставленных ранее индивидуально целей. Например, в некоторых темах курса «Основы рыночной экономики» студентам предлагается после объяснения преподавателя заполнить схему по принципу Fishbone (рис. 5).

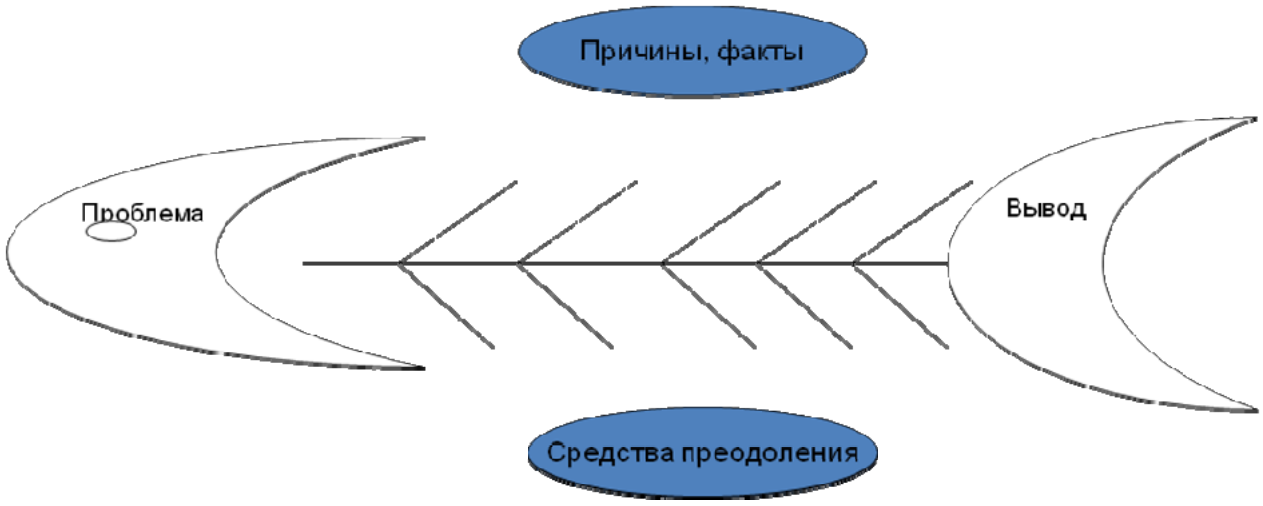


Рис. 5. Схема по принципу «Фишбоун»

Разнообразие методов и приемов данной технологии позволяет сделать процесс обучения интересным как для студента, так и для преподавателя. Использование интерактивных методов обучения, а именно изменение ролей преподавателя и учащегося в учебном процессе, внедрение «партнерских» взаимоотношений дают возможность учителю руководить процессом обучения, не навязывая свою, единственно правильную точку зрения, а учащемуся дают право на неправильный ответ. Как мы видим, необходимыми условиями успешного и эффективного педагогического процесса являются: создание у обучающихся личностной предварительной мотивации для поиска и усвоения нового знания, интегрирование информации разнообразными способами, активное использование графической организации материала, поддержка доброжелательной атмосферы участия в обсуждении.

Таким образом, системное использование технологии развития «критического мышления» может стать одним из механизмов реализации компетентностного подхода, поскольку ее базовая трехступенчатая модель обеспечивает как развитие отдельных умений, так и формирование уже имеющихся умений и навыков по преодолению состояний ситуации неопределённости, что способствует вырабатыванию компетенций и компетентности будущего предпринимателя, что соответствует целям и задачам проекта EC Tempus BUSEEG-RU-UA «Приобретение профессиональных и предпринимательских навыков посредством воспитания предпринимательского духа и консультации начинающих предпринимателей» 544202-TEMPUS-1-2013-1-AT-TEMPUS-JPHES.

Список литературы

1. Марико В.В. Возможности педагогической технологии РКМПЧ в реализации компетентностного подхода в образовании / Современные образовательные технологии: доводы в пользу активных форм обучения / Под редакцией С.В. Кашкоровой и Г.М. Мандриковой. – Новосибирск: НГТУ, 2010. 204 с.
2. Волков В.Е. К вопросу о подготовке предпринимателей. edu.tltsu.ru›sites/sites_content/site125/
3. Браус Дж.А., Вуд Д. Инвайронментальное образование в школах: Пер. с англ. NAAEE, 1994.
4. Шишов С.Е., Кальней В.А. Мониторинг качества образования в школе. – М.: Педагогическое общество России, 1999.
5. Грудзинская Е.Ю. Педагогическая технология «Развитие ритического мышления через чтение и письмо» в подготовке специалистов // Вестник ННГУ. 2005. Вып. 1 (6).
6. Драгунова Е.В. Методика и практика применения технологии РКМПЧ в преподавании экономических дисциплин / Современные образовательные технологии: доводы в пользу активных форм обучения / Под редакцией С.В. Кашкоровой и Г.М. Мандриковой. – Новосибирск: НГТУ, 2010. 204 с.
7. Резник С.Д., Глухова И.В., Назарова Н.А., Черницов А.Е. Основы предпринимательской деятельности: содержание деятельности, качества и компетенции, профессиональная карьера, личная организация предпринимателя. – Москва: ИНФРА-М, 2014. 224 с.
8. Michael E. Porter. The Five Competitive Forces that Shape Strategy // Harvard Business Review. 2008. January. P. 86–104.
9. Fortmuller R. Materials of Qualification seminar and coordinative briefing, 1–6 December 2014, Vien, Austria.

COMPETENCE-BASED APPROACH AND ACTIVE LEARNING METHODS: THE WAY TO THE FORMATION OF ENTREPRENEURIAL SPIRIT

L.V. Erushkina, M.V. Kemaeva

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

This article is devoted to the issue of using the competence-based approach and interactive teaching methods in the process of formation of entrepreneurial spirit. The authors analyzed the schematic structural interactions arising in the process of entrepreneurship and in the framework of interactive learning. The examples of using interactive methods in the process of training of entrepreneurs were discussed. It was revealed and substantiated that the systematic using "critical thinking" technology can be consider as one of the mechanisms of realization of the competence approach.

Keywords: competence approach, interactive teaching methods, the formation of the entrepreneurial spirit in education process.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КОНТРАКТ: ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ В ОТНОШЕНИЯХ РАБОТНИКА И РАБОТОДАТЕЛЯ

М.А. Жегалова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассмотрено понятие психологического контракта, его модели, а также подходы зарубежных авторов к его изучению. Представлены два вида психологического контракта: трансакционный и отношенческий. Особое внимание уделено негативным последствиям нарушения психологического контракта.

Ключевые слова: психологический контракт, трудовые отношения, работник, работодатель.

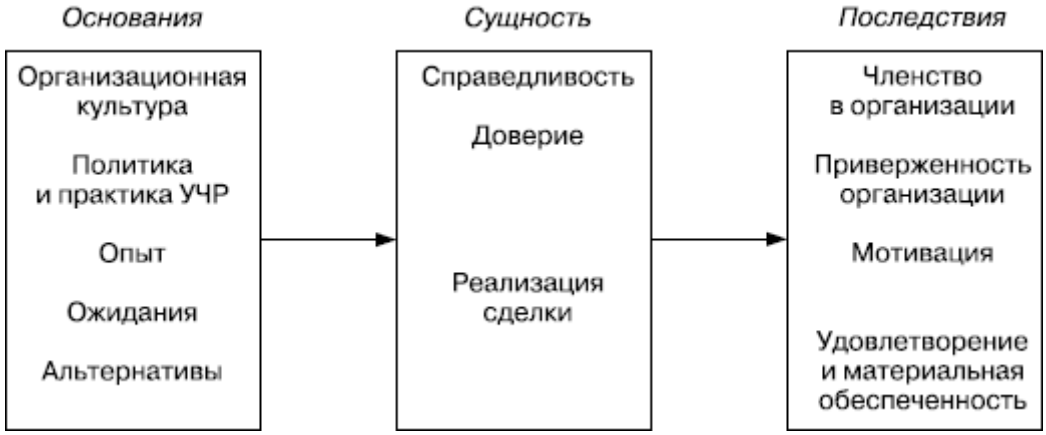
Современная организация представляет собой систему, развитие которой зависит от способности успешно адаптироваться к постоянным изменениям политических, социальных, экономических условий. Несмотря на различия сфер деятельности и специфики производственных процессов, все организации обладают схожими характеристиками, одной из которой является наличие человеческих, финансовых, материальных, информационных ресурсов. Характерной чертой развития современных организаций является признание возрастающей роли человеческого фактора в производственном процессе. В условиях современной экономической обстановки знания, квалификация, творческие и предпринимательские способности работников рассматриваются как важнейший ресурс организаций. В связи с этим перед руководством организаций стоит нелегкая задача поиска и удержания в компании на длительный срок высококвалифицированных опытных специалистов. Однако на данный момент можно наблюдать ослабление связи между работодателями и работниками. Рост текучести кадров, потеря талантливых сотрудников, высокие издержки найма и обучения новых сотрудников плохо сказываются на работе организаций. Согласно российскому законодательству отношения между работником и работодателем оформляются в виде трудового договора, в котором отражены важные стороны условий труда, такие как график работы, заработная плата, конкретные требования к выполнению работы. На данный момент трудовые отношения между работодателем и работником основываются не только на юридическом договоре, заключенном в письменном виде, но и на договорных отношениях. Одним из факторов, устанавливающих взаимоотношения между работниками и работодателями, на современном рынке труда является психологический контракт, оказывающий влияние на формирование лояльности сотрудников организации к работодателю.

Впервые термин "психологический контракт" был предложен социальным психологом Крисом Аргирисом (1960 г.), который использовал термин "психологический рабочий контракт" (psychological work contract) для обозначения взаимопонимания между мастерами и рабочими, для выражения соглашения между ними. При введении данного термина Аргирис подразумевал, что стороны взаимодействия понимают, что является их неофициальными обязательствами, и надеются на их выполнение. Понятие «психологического контракта» рассматривали в своих работах многие исследователи. Так, согласно определению Шейна (1965): «Понятие психологического контракта подразумевает, что у нового члена организации, различных менеджеров и других членов этой организации существует не сформулированный в письменном виде набор ожиданий, которые справедливы во все времена». Д. Кац и Р. Кахн (Katz and Kahn, 1964) указывали, что в пределах организации каждая роль является прежде всего набором поведенческих ожиданий. Эти ожидания часто подразумеваются – они не оговариваются в трудовом контракте. Базовые модели мотивации (Врум (1964), Скиннер (1974)) считают, что работники ведут себя таким образом, который, как они надеются, приведет к положительным результатам. Но они не всегда знают, чего следует ожидать.

Однако, несмотря на то что термин «психологический контракт» был предложен еще в 1960-х годах, активное использование данного термина началось в начале 1990-х годов, в связи с работами Д. Руссо (D. Rousseau). Д. Руссо и К. Уейд-Бензони (Rousseau and Wade-Benzoni, 1994) считали, что «психологический контракт связан с убеждениями конкретного человека касательно обещаний, его и других; но поскольку психологический контракт представляет собой то, как люди истолковывают обещания и обязательства, то две стороны одних и тех же трудовых отношений (работник и работодатель) могут придерживаться различных взглядов по поводу конкретных условий». Д. Руссо и М. Грелле (Rousseau and Greller, 1994) полагали, что идеальный трудовой контракт должен подробно оговаривать все ожидания как работника, так и работодателя. Типовые контракты неполны из-за необходимости быть рациональными, в них нельзя четко оговорить все условия. Сплиндер (1994) предполагал, что «психологический контракт порождает чувства и установки, которые формируют и контролируют поведение». Важность психологиче-

ского контракта объяснял Р. Симс (1994): «Сбалансированный психологический контракт необходим для длительных гармоничных отношений между работником и организацией. Однако нарушение психологического контракта может быть сигналом для участников, что стороны больше не разделяют (или никогда не разделяли) общие ценности или цели». Д. Гест и Н. Конвей (1998) считали, что психологическому контракту недостает многих признаков формального контракта: «Как правило, его не записывают, это нечто с размытыми границами и его нельзя привести в исполнение в судебном порядке. Психологический контракт – это способ истолковать состояние трудовых отношений и помочь составить план изменений».

Теория «психологического контракта» достаточно давно используется западными компаниями, но долгое время руководители российских организаций мало что знали о данном феномене. Однако, в связи с тем что в современной экономической обстановке главной ценностью организации являются работники, изучение и использование данной теории становится актуальным. Поскольку термин «психологический контракт» тесно связан с актуальными вопросами мотивации персонала, удовлетворенности работой, а также формированием лояльности сотрудников к компании, его игнорирование со стороны руководителей организации негативно влияет на эффективность работы организации. Под контрактом понимается двустороннее или многостороннее соглашение, где оговорены права и обязанности для его участников [3]. Таким образом, в составлении контракта участвуют две стороны, работник и работодатель, у каждого из них свои представления по поводу своих обязательств по отношению друг к другу. Современные исследования говорят о том, что для работников важными аспектами психологического контракта являются справедливая оплата труда, комфорт на рабочем месте, добрые отношения с коллегами, непредвзятость руководства, карьера и обучение. С точки зрения работодателя психологический контракт должен охватывать такие аспекты, как компетентность, усилия, уступчивость, приверженность, лояльность сотрудников.



Модель психологического контракта [1]

Ниже приведены данные инициативного всероссийского опроса ВЦИОМ, проведенного 24–25 мая 2014 года [2]. В ходе данного опроса было исследовано мнение 1600 человек в 130 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России. Согласно полученным данным, было выявлено, что 77% работающих россиян устраивает их рабочее место. 91% работников довольны взаимоотношениями с коллегами, а удовлетворенность своевременностью выплаты заработной платой выросла до 86% к 2014 году. 79% опрошенных также не жалуются на отношения с «начальством». Характер работы удовлетворяет 78% респондентов. Безопасность и санитарно-гигиенические условия труда устраивают 76% работников. 54% опрошенных считают, что имеют хорошие возможности для продвижения по карьерной лестнице. Прежде всего этого мнения придерживаются респонденты с высшим образованием (61%), а также жители городов-миллионников (68%). За последние пять лет возросло число работников, имеющих возможность повышать квалификацию и проходить переобучение: с 43% в 2009 году до 54% в 2015 году. Таким образом, можно сделать вывод, что соблюдение работодателем своих обязанностей психологического контракта положительно влияет на лояльность сотрудников к организации, на их удовлетворенность своей работой. Что, соответственно, повышает эффективность работы всей организации в целом.

Исследователи выделяют два основных типа психологического контракта – трансакционный и отношенческий [4]. Трансакционный контракт (transactional contract) содержит условия, которые носят конкретный характер, оказывают влияние на поведение сотрудника и влияют на формирование лояльности персонала. Со стороны работодателя к обязательствам в данном контракте будет относиться повышение заработной платы, вознаграждения, основанные на результатах работы, а также продвижение по карьерной лестнице. Со стороны работника данный контракт подразумевает исполнение таких требований, как отказ от поддержки конкурентов, защита коммерческой тайны, заблаговременное предупреждение об

уходе. Отношенческий контракт (relational contract) касается условий, которые затрагивают отношения между сотрудником и организацией. Характеристиками этого типа психологического контракта являются со стороны работодателя долгосрочные гарантии занятости, поддержка работника в случае личных проблем, предоставление возможности обучения и развития. От работников в данном виде контракта ждут готовности к сверхурочной занятости, лояльности к компании.

В условиях современной экономической обстановки в стране в организациях психологический контракт подвергается изменениям, которые не всегда могут быть выгодными для сотрудников. Нестабильная обстановка на экономическом рынке приводит к тому, что работодатели не могут предложить своим сотрудникам надежные рабочие места на длительный срок, они не могут гарантировать, что работа не перестанет быть непрерывной, а обязанности сотрудников не будут изменяться. Наблюдаются изменения и в продвижении по карьерной лестнице: карьера сотрудников начинает развиваться по горизонтали, а не по вертикали, руководители организаций начинают предъявлять более жесткие требования и становятся менее лояльными к своим сотрудникам, особенно к тем, которые не соответствуют требованиям организации.

Однако некоторые организации признают, что если они не могут гарантировать долгосрочную занятость своим сотрудникам, все же они несут ответственность за карьеру своих сотрудников, даже если они будут вынуждены сменить работу. Руководители организации признают, что они должны уделять внимание постоянному развитию своих сотрудников. Хилтроп (1995) предполагает, что возникает новый тип психологического контракта: он больше зависит от обстоятельств, более краткосрочный, что выживание и рост каждой из сторон в меньшей мере зависят друг от друга. Он считает, что в своей наиболее яркой форме новый контракт может быть определен следующим образом: ...не существует надежности трудовой занятости; работник будет сохранять свое рабочее место до тех пор, пока он или она добавляют стоимость в данной организации и несут личную ответственность за поиски новых способов это делать. И в обмен работник вправе требовать интересной и значительной работы, обладает свободой и ресурсами для того, чтобы выполнять ее хорошо, получает оплату, которая отражает его или ее вклад, и приобретает опыт и знания, необходимые для того, чтобы найти работу здесь или в другом месте.

Различия между старым и новым психологическим контрактами [1]

Старый тип контракта	Новый тип контракта
Отношения определены заранее и навязываются работнику	Отношения взаимны и могут регулироваться переговорами
Вы – это организация, на которую работаете, и то, что вы делаете	Множество различных ролей
Преданность определяется показателями работы	Преданность определяется результатами и качеством
Уход из организации расценивается как измена	Люди и навыки нужны, только если они требуются
	Возможности для самообучения

Каждая организация сталкивается с таким явлением, как текучесть кадров, и наиболее распространенными причинами, по которым увольняются сотрудники из организаций, являются недовольство зарплатой, графиком работы и другими условиями, которые, как правило, отражены в договоре, который сотрудники подписывали при устройстве на работу. Таким образом, подписывая трудовой контракт, сотрудник соглашается со всеми условиями организации, в которой он будет работать. Но не стоит забывать, что ожидания работника формируются еще до его прихода в организацию и определяются тем, как работник воспринимает информацию о возможной должности, перспективах карьерного роста, а также условий труда на новом рабочем месте. В трудовом договоре не может быть учтена вся информация, поэтому возникает проблема психологических контрактов, которая заключается в том, что ни работники, ни работодатели зачастую не понимают, чего они ожидают друг от друга. Сотрудники не знают, какой вклад они могут внести в свою организацию, а работодатели не понимают, чего они хотят от своих работников. Ожидания работника и работодателя переходят в форму неоговоренных предположений и пожеланий. В связи с этим может оказаться неизбежным разочарование со стороны как руководства, так и работников. Предотвратить разочарование можно, если руководство при приеме на работу будет разъяснять работнику, чего работодатель ожидает от него в плане результатов работы, умений, навыков. Поскольку в психологическом контракте не проговариваются все права и обязанности сторон и, более того, не согласовыва-

ются, сотрудники и руководители, не имеющие четкого представления о своих ожиданиях, в случае неудовлетворения невысказанных ожиданий часто испытывают разочарование. У работников, при нарушении условий психологического контракта, может происходить разрушение доверия к организации, что, в свою очередь, может привести к отказу работника от своих обязательств. В этом случае, при невыполнении своих обязательств одной из сторон психологического контракта, он признается недействительным. В данной ситуации ни работники, ни работодатели больше не считают продолжение отношений перспективным или выгодным.

Таким образом, психологический контракт является важнейшим компонентом в отношениях между работодателем и работниками. Соблюдение его условий является гарантией эффективности работы компании. По своей сути, психологический контракт является восприятием работником и работодателем того, в чем состоят их взаимные обязательства по отношению друг к другу. Он носит форму предположений и ожиданий, которые не прописаны в трудовом договоре. И, несмотря на то что формально условия психологического контракта нигде не закреплены, их нарушение может привести к негативным последствиям как для работника, так и для работодателя.

Список литературы

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / Армстронг М. – СПб.: Питер, 2012.
2. Всероссийский центр изучения общественного мнения ВЦИОМ. – Режим доступа: http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=114872 (дата обращения 30.03.2016).
3. Словарь финансово-экономических терминов и определений. 2008.
4. Эсаулова И.А. Психологический контракт: от теории к практике // Кадровик. Кадровый менеджмент: сетевой журн. 2011. URL: http://hr-portal.ru/article/psihologicheskiy-kontrakt-ot-teorii-k-praktike (дата обращения: 30.03.2016).
5. Ребрилова Е.С.Психологический контракт в организации: из истории становления понятия // Вестник ТвГУ № 21 (81), 2008. Сер. Педагогика и психология. 2008. Вып. 4. С. 86.
6. Ребрилова Е.С. Психологический контракт как характеристика субъекта труда в контексте социальных условий производственной среды: Дис. ... канд. псих. наук: 19.00.03. – Тверь, 2009.

PSYCHOLOGICAL CONTRACT: AN IMPORTANT ELEMENT IN THE RELATIONSHIP OF EMPLOYEE AND EMPLOYER

M.A. Zhegalova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article seeks to examine the concept of psychological contract, its model, and also approaches of foreign authors to study. We examine two types of psychological contract: transactional and relational. Special attention is paid to the negative consequences of the violation of the psychological contract.

Keywords: psychological contract, employment relationship, employee, employer.

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ У ОБУЧАЮЩИХСЯ ГУМАНИТАРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

Ю.В. Жильцова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Дается сравнительный анализ национальной программы финансовой грамотности населения и содержания образовательных программ для студентов гуманитарных направлений высшей школы. Делается вывод о принципиальных расхождениях в методологии реализации национальной программы и содержании профессиональных образовательных программ.

Ключевые слова: финансовая грамотность, группы населения, оценка уровня грамотности, обучение.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) приступила к реализации глобального проекта с целью повышения финансовой грамотности населения экономически развитых и развивающихся стран в 2003 году. Миссией проекта является предоставление доступа к различным способам улучшения образования в финансовой сфере, а также разработка международных стандартов образования при помощи развития общих принципов финансовой грамотности. Далее в 2008 году ОЭСР в рамках названного проекта создала Международную сеть агентств по обеспечению финансового образования, объединившую в 2015 году около 260 институтов из 110 стран мира [1].

В еще докризисном 2006 году проблему экономической неграмотности населения России поднял вице-премьер правительства А. Жуков, по его мнению: «ограниченный доступ к финансовым услугам таких значительных по численности групп населения, как малоимущие, жители отдаленных районов и маргинализованные слои населения, тормозит экономическое развитие и ограничивает возможности населения по обеспечению своего экономического благосостояния». А. Жуков ссылался на результаты исследования, проведенного Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию, Всемирным банком и другими международными организациями, которые показали, что в структуре российского населения большой удельный вес занимают граждане без базового экономического образования, что негативно сказывается на обеспечении их финансового положения в будущем.

В настоящее время национальные стратегии финансового образования и финансовой грамотности реализуются более чем в пятидесяти странах. Анализ национальных стратегий показал, что разные страны выделяют различные приоритетные группы населения: от малоимущих, живущих на государственные пособия, и мигрантов до детей младшего школьного возраста. В России приоритетными группами определены обучающиеся школ и вузов, а также средне- и малообеспеченные слои взрослого населения.

С 2011 года в России Министерство финансов РФ при поддержке Всемирного банка и при участии Роспотребнадзора реализует программу по ликвидации экономической безграмотности населения, получившую официальное название «Содействие повышению уровню финансовой грамотности населения и развитие финансового образования в России» [2]. В свою очередь Концепция развития финансового рынка России до 2020 года (совместный проект Рейтингового агентства «Эксперт РА» и Ассоциации региональных банков России, осуществляется под эгидой Общественной палаты РФ) коррелирует с основными положениями реализации программы в части повышения финансовой грамотности граждан. Но, на наш взгляд, неверно, что в состав широкого круга «проводников» программы, включающего тьютеров, методистов, педагогов, социологов, не включены преподаватели вузов как специалисты, имеющие самый высокий уровень научной и методической квалификации в области экономики, учета и статистики, финансов. Концепция и программа ориентируют банки, фонды и страховые компании не только на взрослое население, но и на потенциальных клиентов, с которыми они должны начать работать только через 5–15 и более лет, то есть на студентов и школьников.

Согласно отчетам Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), в России именно дети и подростки составляют наиболее рискованный сегмент населения, так как ни школа, ни родители не обучают их финансовой грамотности [3].

В 2013 году НАФИ, опираясь на многолетние исследования, подготовило первую Энциклопедию финансового поведения россиян. В энциклопедии рассмотрен широкий круг вопросов, проведен трендовый анализ на основании выборочных статистических опросов граждан РФ по 2013 г. включительно и оценок экспертов. Но, даже учитывая докризисную экономическую ситуацию в стране, результаты опросов можно с уверенностью назвать неудовлетворительными. Так, например, выявлено устойчивое снижение самооценки россиян в части финансовой грамотности: доля тех, кто оценил свой уровень финансовой грамотности неудовлетворительно, в 2013 г. выросла по сравнению с предыдущими 2-мя годами и соста-

вила без малого треть опрошенных (32%) [3] .Сохранилась и тенденция к увеличению числа россиян, признающихся в отсутствии знаний и навыков в сфере личных финансов (7% в 2010 г., 15% в 2011 г., 18% в 2013 г.) [3]. Эксперты НАФИ справедливо отмечают, что субъективная финансовая грамотность является не менее важным критерием, чем объективная оценка знаний населения.

Также, по данным НАФИ, только менее трети россиян в 2013 году вели учет доходов и расходов для рационального формирования семейного бюджета [3] . Семейный бюджет позволяет контролировать расходы с целью отказа от излишних и необдуманных трат и формировать накопления, в том числе целевые. Россияне, ведущие семейный бюджет, его главной целью указали именно формирование накоплений «на черный день», а не на дорогостоящую покупку и никак не связали ведение бюджета со способностью вовремя отдавать долги. По мнению эксперта НАФИ, это ошибочная целевая мотивация. На наш взгляд, с отрицательной оценкой эксперта следует категорически не согласиться: во-первых, эксперт, являясь топ-менеджером коммерческого банка, пропагандирует постоянное расширение личного и семейного потребления, опираясь на западные ценности, а, во-вторых, следует принимать в расчет существенный разрыв в уровне доходов населения России и США, а также стран – лидеров Европейского союза, который к тому же имеет тенденцию к увеличению. В настоящее время причинами отказа от непрерывного ведения семейного и личного бюджета сами россияне и эксперты называют снижение уровня доходов и финансовую неграмотность.

Экономическая ситуация в России ухудшается в условиях глобального кризиса. В январе 2016 г., по данным официальной статистики, выросла задолженность по заработной плате по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (прирост составил 760 млн руб.). Реальные денежные доходы граждан в 2015 г. снизились во всех субъектах федерации по сравнению с 2014 г. При этом остается высокой норма сбережений, в январе 2016 г. она составила 13,2% (с исключением сезонного фактора), что говорит о сохранении сберегательной модели поведения населения. Но суммарный объем рублевых вкладов населения в январе 2016 года возрос на 19,4% по отношению к 01.01.2015. При этом объем вкладов до востребования увеличился на 18,4%, а объем срочных вкладов – на 19,7% (в 2014 г. вклады до востребования сократились на 8,4%, срочные вклады – на 1,5 процента) [4].

По данным, опубликованным партией «Справедливая Россия», в 2016 году в рамках предвыборной кампании, около 40 млн россиян имели задолженности перед банками и еще почти 20 млн имеют долги перед микрофинансовыми компаниями. Сумма задолженности физических лиц составляет более 10 трлн руб. [5]. Нельзя не отметить, что социологи и психологи имеют особый взгляд на финансовую безграмотность, отличный от специалистов в области экономики и финансов. По мнению первых, финансовая неграмотность граждан проявляется двояко: как в полном отказе от финансовых услуг, так и в неумеренном потреблении кредитных продуктов без учета реальных возможностей их возврата.

В 2015 году 15-летние российские школьники впервые приняли участие в международной программе изучения финансовой грамотности, которая проводилась в 18-ти экономически развитых странах, суммарная доля которых в мировом ВВП составляет 40%. Участники из России заняли десятое место, а первое – дети из Шанхая. Результаты исследования были учтены при создании Министерством финансов серии учебников по финансовой грамотности для средней школы (с 1 по 11-й класс). Впервые, начиная с 2016/2017 учебного года, школы могут проводить уроки финансовой грамотности на основе единых учебных пособий [6]. Специалисты Минфина отмечают, что по разработанным учебным пособиям могут заниматься не только дети, но и родители.

Образовательные стандарты высшего профессионального образования последнего поколения внесли значительные изменения в учебные планы бакалавров и магистров. С одной стороны, стандарты изменяются в связи с новыми требованиями институциональной среды к выпускникам вузов, а, с другой стороны, изъятие ряда дисциплин из обязательной части не соответствует состоянию современной экономики и уровню финансовой грамотности населения. Так, например, дисциплина «Бухгалтерский учет» традиционно присутствовала в учебных планах ряда гуманитарных специальностей: филологов, правоведов, международников, социологов и т.д. В настоящее время образовательные стандарты не предусматривают дисциплину «Бухгалтерский учет» ни в базовой, ни в вариативной части для бакалавров и магистров перечисленных направлений, что не соответствует целям национальной стратегии финансового образования и финансовой грамотности. По нашему мнению, исключение из целого ряда образовательных программ экономических дисциплин, формирующих финансовые знания, навыки и умения у обучающихся (студентов), противоречит целям и задачам национальной концепции финансового образования и финансовой грамотности.

Список литературы

1. Концепция развития финансового рынка России до 2020 года. Совместный проект Рейтингового агентства «Эксперт РА» и Ассоциации региональных банков России. Осуществляется под эгидой Общественной Палаты РФ. Москва. 2008. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.asros.ru/files/27-08-08_01.pdf
2. Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развития финансового образования в Российской Федерации. Министерство финансов РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/om/fingram/news.
3. Энциклопедия финансового поведения россиян. Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ). [Электронный ресурс]. 15 октября 2014 года. 195 с. – Режим доступа: http://www.ludiipoteki.ru/ shop/ researches/ entry/71/
4. О текущей ситуации в экономике Российской Федерации в январе-феврале 2016 года. Министерство экономического развития России. [Электронный ресурс]. 29 марта 2016 года. 100 с. – Режим доступа: http://www.ludiipoteki.ru/shop/researches/ entry/192/
5. Справедливая Россия – информационный портал. – Режим доступа: http://www.spravedlivie.ru/
6. Дети и финансы. Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ). [Электронный ресурс]. – 1 ноября 2015 года. 63 с. Режим доступа: http://www.ludiipoteki.ru/shop/researches/entry/80/

FORMATION OF FINANCIAL LITERACY OF STUDENTS OF HIGHER SCHOOL HUMANITIES

Yuliya V. Zhiltsova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The aim of this study is a comparative analysis of the national program of financial literacy and content of educational programs for students of higher school humanities. The study findings were obtained on the fundamental differences in the methodology of the national program and the content of vocational education programs.

Keywords: financial literacy, population groups, literacy level, training.

О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ФОРМ ВНЕУЧЕБНОЙ РАБОТЫ И СТУДЕНЧЕСКОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В УНИВЕРСИТЕТЕ ЛОБАЧЕВСКОГО НА ПРИМЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА «МЕЖДУНАРОДНЫЙ СТУДЕНЧЕСКИЙ ЦЕНТР УНИВЕРСИТЕТА ЛОБАЧЕВСКОГО»

К.В. Кемаев, М.В. Кемаева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Увеличение числа иностранных студентов, рост их активности и усиление репутационных рисков для ННГУ ставят задачу соответствующих инфраструктурных изменений в сфере организации внеучебной работы с иностранными студентами для максимально полного использования потенциала студенческого самоуправления и университетских возможностей. Практическим решением такой задачи могло бы стать создание информационно-ресурсного студенческого центра на базе факультета иностранных студентов. При создании центра рекомендуется использовать существующий опыт факультета иностранных студентов ННГУ, а также наработки, ориентированные на организацию эффективной системы социокультурной адаптации иностранных студентов, формирование лидерских и творческих качеств, построение карьеры.

Ключевые слова: иностранные студенты, социокультурная адаптация, волонтёрство, лидерство, ресурсный центр, развитие инфраструктуры, организация внеучебной работы.

В 2014 году Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского стал участником правительственной программы повышения конкурентоспособности российских вузов среди ведущих мировых научно-образовательных центров (программа «5-100»). Одним из условий реализации «дорожной карты» Университета Лобачевского стало повышение интернационализации вуза, роста его международной привлекательности – в том числе путем разработки новых образовательных программ, привлечения большего числа иностранных студентов и расширения географии приёма. К 2020 году доля иностранных студентов ННГУ должна составлять не менее 17% от общего количества студентов. За счёт интенсификации работы по набору иностранцев на обучение в 2014–2016 годах численность студентов-иностранцев ежегодно растёт более чем в полтора раза. Бренд Университета Лобачевского становится узнаваемым даже в небольших странах (таких как, например, Коморские Острова, Сан-Томе и Принсипи), что облегчает приём, но одновременно с этим увеличивает репутационные риски. На первый план теперь выходят вопросы не столько студенческого рекрутинга, сколько адаптации иностранных студентов, их интеграции в учебный процесс и студенческую жизнь университета, т.е. главным становится не привлечь студентов, а удержать их в вузе путем создания комфортных условий для обучения, проживания и самореализации.

Долгое время с этой задачей успешно справлялся факультет иностранных студентов ННГУ при содействии студентов-активистов (преимущественно из стран СНГ) Студенческого совета ФИС, но увеличение числа студентов, усиление интернациональной и многоязычной составляющей, рост творческой, спортивной и социальной активности иностранных студентов, а также совершенствование методов воспитательной работы потребовали выстраивания новой, уникальной системы организации и постановки новых задач во внеучебной работе.

Логическим развитием существующей системы видится создание *Международного студенческого центра Университета Лобачевского* (далее – МСЦ), который не только поможет иностранным студентам в полноценной адаптации в новой социокультурной среде, но также будет способствовать их карьерной самореализации – позволит приобрести навыки волонтёрства, выявить таланты, развить лидерские и личные качества в сфере науки, спорта и творчества.

Развитие МСЦ предполагается по пяти основным направлениям – индивидуальной поддержке студентов (система «волонтёр – ментор – наставник»), языковой и культурной адаптации, творческой самореализации, спортивной активности, а также реализации различных студенческих проектов и инициатив.

В рамках первого направления предполагается выстраивание *системы индивидуальной и групповой поддержки* вновь приезжающих студентов, а также использование опыта студентов-старшекурсников и преподавателей для облегчения жизни первокурсников и слушателей подготовительного отделения. На начальном этапе за приехавшими студентами закрепляются русскоязычные *волонтёры-«бади»* (как правило, россияне или студенты из стран СНГ), которые помогают вновь прибывшим в самом необходимом: встретить в общежитии, заполнить документы в деканате, обменять деньги, сделать фотографии, пройти медицинский осмотр, купить SIM-карту и проездной билет, подключиться к Интернету, зарегистрироваться в библиотеке. Они знакомят иностранных друзей с инфраструктурой студенческого кампуса (в том

числе, в форме групповой игры-квеста) и города (магазины, банки, больницы, музеи, спортивные объекты и т.п.). Благодаря такой системе у студентов нет ощущения потерянности, и они очень быстро начинают ориентироваться в новом для себя пространстве. Наработанный в этом направлении опыт трансформировался за пять лет из скромного культурно-дискуссионного клуба «РКИ+ФИС» в волонтёрский клуб «Интегра», мероприятия которого собирают десятки студентов и позволяют полностью охватить иностранных студентов, обучающихся на англоязычных программах ННГУ. Однако в отношении слушателей подготовительного отделения такая система не совсем эффективна, так как многие из них не владеют ни английским, ни русским языком, вследствие чего затруднено их общение с российскими волонтёрами.

В этих условиях наиболее эффективной представляется система менторства. Для каждой микрогруппы студентов назначается ментор из числа опытных студентов старших курсов, говорящий на том же языке. Он делится своим опытом, к нему можно обратиться за разъяснением и помощью по учебным или бытовым вопросам. Тем самым ускоряется и облегчается процесс адаптации студентов-иностранцев к новым условиям, формируется система студенческих землячеств, клубов и ассоциаций.

И, наконец, логичным дополнением этой системы выступает третий уровень поддержки – наставники из числа преподавателей. Как правило, они помогают студентам организовать выполнение различных масштабных проектов в области творчества, науки, спорта и культуры (празднование Нового года и масленицы, подготовка отдельных выступлений для студенческих фестивалей, организация мастер-классов, например, по айкидо). Наставникам помогает Комитет по социокультурной поддержке Студенческого совета ФИС. Он же курирует бытовые вопросы, связанные с проживанием в студенческих общежитиях, деятельностью студенческих советов общежитий, и взаимодействует со студенческими землячествами ННГУ. Самым верхним уровнем системы является отдел по воспитательной работе деканата факультета иностранных студентов, который осуществляет планирование и контроль этого направления.

В рамках *лингвокультурной адаптации* МСЦ (условное название направления – «Язык без границ») осуществляется совершенствование языковой практики иностранных студентов, устанавливаются новые знакомства с носителями разных языков, поощряется межкультурный диалог. Во-первых, для самых мотивированных студентов проводится факультатив по русскому языку как иностранному «Посиделки после уроков», где в доступной форме изучаются темы и вопросы, не входящие в обычную программу. Во-вторых, каждый месяц на базе Университета Лобачевского проходит разговорный клуб «Полиглот». В нём принимают участие российские студенты, а также студенты из самых разных стран мира. Многим он дает возможность не только общаться на русском или других языках с их носителями, но и найти новых друзей. Ещё один способ улучшить уровень языка – игровой клуб «Русский язык в играх». Каждую вторую субботу преподаватели ФИС организуют игровые площадки для всех желающих. Это могут быть конкурсы, настольные и активные игры, твистор, монополия и многое другое. Четвёртая возможность – проявить навыки в качестве журналиста, фотографа, дизайнера или издателя в университетской газете или факультетской стенгазете, социальных сетях ФИС ННГУ, а также принимать участие в работе Медиа-центра Университета Лобачевского. Последнее из интересных направлений – оформление студенческой газеты в виде комиксов. Помимо этого, в университете реализуется ряд мероприятий, направленных на улучшение языковых компетенций и ораторского искусства. Например, при Институте международных отношений и мировой истории существует дебат-клуб, в котором обсуждаются самые актуальные темы международных отношений с участием иностранных студентов. Престиж данного направления МСЦ могла бы также обеспечить студенческая олимпиада по РКИ, дающая призерам и победителям бонусы при обучении.

Однако наиболее популярным и востребованным направлением деятельности МСЦ традиционно будут являться творчество и культура. Это связано с тем, что на начальном этапе обучения многим иностранным студентам легче всего проявить себя именно в области творчества, которое зачастую воспринимается россиянами как оригинальное и самобытное. Учебный год начинается с фестиваля «Осенние дебюты». Там происходит первый отбор молодых талантов. Затем идет череда межвузовских фестивалей на базе нижегородских вузов («Международный день студента», «ННГАСУ приглашает друзей», «Все флаги в гости к нам!», «В этом мире большом…»), сочетающих творческий, языковой и культурно-страноведческий элементы. Вовлечение МСЦ в процесс информирования студентов о проводимых фестивалях, проведение репетиций и кастинга участников позволят сделать процесс увлекательным и выработать у иностранных студентов необходимые организационные качества в арт-сфере. По результатам творческой активности МСЦ рекомендует направить наиболее отличившихся иностранных студентов на профессиональные творческие выезды и мастер-классы (проект CTart), организуемые Центром творчества студентов ННГУ. Годовые успехи в творчестве демонстрируется на отчетном концерте ФИС в рамках фестиваля «Студенческая весна». МСЦ также поддерживает проведение «домашних» концертов ФИС – новогоднего концерта (ежегодно празднуется в конце декабря) и масленицы, включающей традиционную ярмарку и разного рода конкурсы на территории студгородка с последующим сжиганием чучела Зимы. Подобного рода мероприятия не только вызывают интерес у иностранных студентов, но и способствуют их сближению с русской культурой. Не меньший интерес вызывают праздники, на которых работают га-

строномические стенды – «Иннофест», «Ресторанный день» и культурный проект «Брусничный Джем». С 2016 года в планах МСЦ – регулярное празднование дней национальных культур. Учитывая широкую географию студентов ФИС (свыше 90 стран), предполагается организовывать национальные информационно-культурные стенды (включающие страноведческую информацию, национальный костюм, герб и флаг; аудиовизуальную информацию, национальные блюда и сувениры, мастер-классы) в рамках проекта Univers. В рамках МСЦ также активно развивается неформатное творчество. Студенты образуют собственные творческие коллективы или работают в уже существующих (например, театр танца Gocce d`amore), играют в КВН, ставят пьесы в студенческом театре «Лифт» или театре политической миниатюры. По инициативе самих студентов проводится ежегодный конкурс «Мистер & Миссис ФИС». Основной задачей МСЦ в культурно-творческом направлении станет сбор информации о возможностях творческой и культурной самореализации иностранных студентов и взаимодействие с наставниками, менторами и арт-комитетом Студенческого совета ФИС. Активисты МСЦ будут организовывать экскурсии, походы на выставки, в музеи, театры, недели кино и творческие фестивали.

Поскольку *спортивное направление* является самым популярным среди иностранных студентов, в рамках деятельности МСЦ предполагается создать ресурсный центр информационной поддержки спортивной деятельности иностранных студентов. Наряду с внутрифакультетскими состязаниями (между странами, курсами, академическими группами, общежитиями и другими студенческими сообществами), предполагается ввести в практику спортивные «уроки дружбы» (в формате «весёлых стартов») и межфакультетские товарищеские соревнования по различным видам спорта. Координацию этого направления деятельности надо возложить на спортивный комитет Студенческого совета ФИС. Уже в 2016 году он проводит соревнования по футболу, баскетбол/стритболу, настольному теннису, шахматам, шашкам, легкой атлетике, дартсу, стрельбе, бадминтону и волейболу. В следующем году к этому списку планируется добавить боулинг и бильярд. Таким образом формируются факультетские команды по различным видам спорта. Тренировки на факультете проводятся не менее интенсивно, но организуют их уже сами студенты. О хорошей подготовке и азарте наших студентов говорят их успехи на международных спортивных фестивалях, проводимых на базе нижегородских вузов, а также в большом факультетском проекте, получившем международную известность, – в футбольном турнире ISOFT-NN. Во взаимодействии с Центром студенческих спортивных инициатив ННГУ идёт привлечение спортивно одарённых иностранных студентов в сборные команды ННГУ по различным видам спорта – от бадминтона, хоккея и баскетбола до радиоспорта и черлидинга. В 2016 году предполагается создать университетскую команду по баскетболу UNN International, полностью состоящую из иностранных студентов. Этим летом в Нижегородской первой лиге по мини-футболу также дебютировала команда UNN FIS (капитан – алжирский аспирант Я. Махмуди). Параллельно для всех желающих заниматься спортом в режиме «лайт» Университет предлагает разнообразие платных спортивных секций – от картинга и метания ножей до художественной гимнастики и парашютизма. Но основная проблема состоит в том, что из-за отсутствия информации о спортивной инфраструктуре и возможностях университета иностранные студенты занимаются спортом крайне неэффективно и нерегулярно. Информационная поддержка МСЦ призвана исправить этот недостаток.

Наконец, в рамках пятого направления деятельности («Студенческие инициативы») МСЦ будет информировать студентов о существующих инициативах в сфере научной работы студентов, социального волонтёрства, в гуманитарных и социальных проектах. При необходимости МСЦ окажет помощь в заполнении и регистрации заявок, а также реализации следующих инициатив:

- *инициатива «Ассоциация иностранных выпускников Университета Лобачевского»* (создание полноценной Ассоциации иностранных выпускников, а также организация праздничных мероприятий, связанных с церемонией вручения дипломов иностранным выпускникам);
- *инициатива «Клуб выпускников подфака Университета Лобачевского»* (создание закрытого сообщества успешных выпускников подготовительного отделения ФИС, включение их в специальную группу в социальных сетях);
- *инициатива «Карьера»* (участие иностранных студентов в Днях карьеры ННГУ, взаимодействие с Центром карьеры);
- *инициатива «Волонтёр»* (социальные студенческие проекты, участие в крупных волонтерских акциях, включая областные, городские и университетские международные мероприятия);
- *инициатива «Лидер»* (участие в международных молодежных форумах, патриотических проектах, выездах студенческого актива «ДНК-основа жизни», «веревочных курсах», школах лидерства);
- *инициатива «Летний университет»* (участие в международных сменах летних лагерей «Лазурный» и «Заря», ежегодной международной летней школе ННГУ «Лето по-русски»; стройотрядах ННГУ);
- *инициатива «НИРС»* (участие в научных студенческих конференциях, Сессии молодых ученых, Научном слаломе, фестивале «Иннофест», работе бизнес-инкубатора ННГУ, Нижегородской модели ООН);

• *инициатива «Креатив»* (фото- и видеоконкурсы, конкурсы студенческих PR-проектов, рисунков, логотипов и групп в социальных сетях);

• *инициатива «Уроки дружбы»* (целевая аудитория – ученики партнерских школ Университета Лобачевского и подшефных детских домов);

• *инициатива «Веселые старты»* (межфакультетские турниры дружбы);

• *инициатива «Лобачевский-кампус»* (мероприятия по улучшению университетского кампуса и условий проживания в студенческих общежитиях; активизация жизни студенческого городка).

Международный студенческий центр – это инфраструктурный проект, сочетающий функции информационного и координационного центра для реализации студенческих инициатив силами иностранных студентов, волонтеров и преподавателей. Он позволяет сделать студенческую жизнь насыщеннее и веселее, обеспечить подавляющему числу иностранных студентов самозанятость после учебы. Таким образом, МСЦ выполняет не только социокультурную миссию адаптации вновь приехавших студентов, но и позволяет им самосовершенствоваться в интересующей их сфере, а также получать необходимый опыт организации и проведения различных мероприятий, делать первые шаги к профессиональной карьере после окончания Университета Лобачевского.

ON IMPROVING THE FORMS OF EXTRACURRICULAR WORK AND STUDENT GOVERNMENT FOREIGN STUDENTS AT THE UNIVERSITY OF LOBACHEVSKY, FOR EXAMPLE, THE PROJECT "INTERNATIONAL STUDENT CENTER UNIVERSITY LOBACHEVSKY"

K.V. Kemaev, M.V. Kemaeva

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The growing number of international students, rise of their activities and increased reputational risks for the UNN lead to infrastructural changes in the area of organisation of extracurricular work with foreign students for the purpose of the maximal realisation of joint potential of student self-government and University capabilities. A practical solution to this challenge would be the creation of information & resource student center at the faculty of foreign students. When creating such center, it is recommended to implement an acting experience of the UNN Faculty for International Students, as well as practices focused on the organisation of effective system of foreign students` adaptation, leadership, creativity and grounds of career building.

Keywords: international students, sociocultural adaptation, volunteering, leadership, resource center, infrastructural development, organisation of extracurricular work.

МЕЖДИСЦИПЛИНАРНАЯ МАГИСТЕРСКАЯ ПРОГРАММА КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОРИЕНТИР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В.В. Колосова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассмотрены проблемы организации и специфика содержания междисциплинарной магистерской программы на примере специализации «Теория и практика медиации и переговорной деятельности». Междисциплинарная магистерская программа рассматривается как модель, отражающая своеобразие современной системы обучения, ориентированной на международный и российский рынок труда. Разработка и реализация данной программы и специализации востребована обществом и полезна для повышения уровня психологической культуры и психологической компетентности граждан.

Ключевые слова: междисциплинарная магистерская программа, современный образовательный процесс, интеграция дисциплин, переговоры, медиация, социальная технология.

Современной моделью образовательного процесса, ориентированной на международный рынок труда, на потребности региона и на всех участников системы образования, являются междисциплинарные магистерские программы (ММП). Актуальность ММП обусловлена новым явлением системы образования, которое отражает происходящие в ней стратегические изменения. Российское высшее образование переходит на двухступенчатую систему обучения, когда студент может выбрать обучение в течение четырёх лет и освоение широкого набора знаний и умений без узкой специализации, или в течение шести лет, чтобы стать специалистом в узкой области.

В этих условиях, по данным ВЦИОМ, 49% респондентов в возрасте от 18 до 24 лет предпочли второй вариант ответа, т.е. они готовы продолжить образование, что можно рассматривать как значимый ресурс для создания и реализации интегральных междисциплинарных программ подготовки специалистов [1]. По данным экспертов, это социально зрелые респонденты, обладающие мотивационной готовностью к постдипломному образованию и овладению новыми компетенциями в самых разных областях социальной практики на основе базового, преимущественно академического характера подготовки.

Таким образом, интеграция содержания образовательных программ в различных направлениях подготовки опирается как на институциональные изменения системы российского образования и передовой мировой опыт, так и на динамику образовательных потребностей общества. Цель междисциплинарных магистерских программ подготовки — эффективное использование в практике образования потенциала научных, кадровых, финансовых и материальных ресурсов кафедр и факультетов вуза. Поэтому задачей менеджмента образования является проектирование учебных программ, охватывающих межпредметные связи и междисциплинарные модули, с учетом потребностей граждан в социальном и личностном росте, в мобильности и в желании успешно трудоустроиться в будущем.

В последние годы специалистами отмечается взросление и численное увеличение образовательной аудитории, т.е. тех, кто принял решение получить новую специальность, повысить квалификацию, пройти переподготовку. Речь идёт о процессе, получившем название «обучение в течение всей жизни» – Life-Long-Learning (LLL). Как показывает опыт, в этом случае обучающиеся становятся активными, творческими участниками образовательной деятельности, заинтересованными в овладении методологией и инструментальным аппаратом новой для них сферы деятельности [2].

По данным наших опросов, междисциплинарной образовательной программой, пользующейся устойчивым вниманием обучающихся, является программа, включающая теорию и практику переговорной деятельности и/или психологию переговоров.

Интерес к переговорному процессу как особому виду социальной коммуникации и совместной деятельности связан с их ролью на разных уровнях управления обществом и организацией, в различных сферах (бизнес, политика, межличностное общение) и ситуациях (экстремальных, затруднённых, повседневных). Очевидны положительные последствия умения вести переговоры в целом ряде сфер общества, причём нередко переговорная деятельность рассматривается как самостоятельная профессиональная деятельность, как самостоятельный бизнес-процесс в деятельности организации. Поэтому сферами работы специалистов в области переговорной деятельности являются социальная, профессиональная и частная жизнь.

Нестабильный этап развития современного общества вызывает на практике активизацию переговорных процессов и научные исследования в смежных социальных и гуманитарных областях знания (философии, политологии, социологии, экономике, педагогике, филологии, юриспруденции), в которых идёт

поиск взаимоприемлемых решений для оптимизации технологий взаимодействия и взаимопонимания в процессе социально-трудовых, политических, коммерческих, межличностных, двусторонних, коллективных, международных переговоров.

При этом формирование коммуникативной компетентности в практике переговорной деятельности основано на знании психологии личности, группы, организации, знании особенностей уверенного и агрессивного поведения, умении различать экспрессивное и манипулятивное поведение собеседников.

Анализ научных исследований в области психологии переговоров отражает проблемы, перспективы и значение психологического компонента как важного условия эффективной деятельности консультантов, советников, экспертов организаций и учреждений (Белоусова Н.Ю., Возженикова О.С., Евдокименко А.С., Иванов Е.А., Иванова Е.Н., Кимпеляйнен Е.И., Лабунская В.А., Мартынова А.В., Танасов Г.Г.).

По мнению А.В. Юревича, одной из основных тенденций в развитии современной психологии является расширение её объекта – обращение к социальным проблемам и явлениям, которые традиционно относились к другим наукам. Это порождает формирование новых междисциплинарных исследовательских областей и новых разделов психологии. Эта тенденция выражает как логику развития психологии, так и то обстоятельство, что в современном обществе трудно найти социальную, экономическую или политическую проблему, которая не имела бы ярко выраженный психологический компонент. Одновременно, подчёркивает автор, наблюдается встречная тенденция – обращение этих наук к психологической проблематике, которая естественным образом дополняет их традиционные объекты [3].

Различные сферы жизнедеятельности общества требуют знаний смежных наук, изучающих человека, для разрешения возникающих конфликтных ситуаций и умений конструктивного поведения, в том числе умений вести переговоры для понимания и анализа экономических, социальных, культурных процессов. Межличностные проблемы в бизнесе и трудовые конфликты, споры в налоговых отношениях и в международных конфликтах, правовые споры – это конкретные ситуации, требующие интеграции разнообразных подходов для урегулирования взаимоотношений.

Подготовка специалистов по профилю переговоров – это подготовка специалистов, обладающих знаниями теории переговорной деятельности, особенностей современного делового этикета, спецификой общения с зарубежными деловыми партнёрами, а также владеющих практическими навыками разрешения проблемных ситуаций.

В современной России, по мнению Ю.М. Забродина, с появлением социальной потребности граждан государства различных возрастных и социальных групп, предприятий и учреждений различных форм собственности, федеральной и региональной администраций появляется новая сфера профессиональной деятельности.

«Это, в свою очередь, предполагает появление новых рыночных профессий в сфере персональных услуг: практического психолога, специалиста по оценке персонала, личностного и профессионального консультанта, социального аудитора, тренера личностного и профессионального развития, социального менеджера, директора по персоналу, «заводского» преподавателя и ряда других специалистов в области управления человеческими ресурсами. Одновременно это означает появление множества новых социальных технологий…» [4, с. 284–285].

Примером подобного рода технологий является медиация – новое теоретико-методологическое и практико-ориентированное научное направление.

Медиация, вызывая интерес представителей гуманитарных и социальных специальностей, является динамично развивающейся междисциплинарной областью знаний, всё более востребованной обществом.

Всё более необходимой является и подготовка медиатора – специалиста по альтернативному способу разрешения спора с участием третьей стороны. Как отмечается Т.Ю. Базаровым и А.С. Чинновой, происходит «революция» в методах урегулирования конфликтных ситуаций, и лидирующие позиции в разрешении конфликтов в различных сферах жизнедеятельности занимает медиация.

Инструменты медиации широко применяются во многих европейских странах в области гражданского права, в семейных конфликтах, в трудовых спорах, в образовательно-воспитательной сфере.

Начинается становление российской модели службы примирения, обсуждаются применяемые в медиации методы разрешения споров, рассматриваются различные стратегии поведения посредника.

Иллюстрацией рассматриваемых новых тенденций в системе высшего образования является периодическое электронное научно-практическом издание «Психология и право», первый номер которого вышел в свет в 2011 г. В журнале публикуются работы, выполненные на стыке психологии, правовых наук, судебной психиатрии. Подобная направленность и форма издания журнала помогает удовлетворить потребности в открытом обмене опытом, трансляции новых идей и концепций [5].

В то же время медиация, как новая форма коммуникации, в настоящее время рассматривается исключительно в юридическом контексте и не всегда бывает достаточно профессионального психологического ресурса медиатора для успешного завершения конфликтной ситуации. Поэтому определение возможностей применимости медиации требует её серьёзного осмысления в социально-культурном контексте

[6]. Имеющийся у нас опыт и практика внедрения медиации показывает, что успешность разрешения конфликтной ситуации зависит от ряда факторов: профессионализма и личностных качеств медиатора, специфики конфликта и особенностей противоборствующих сторон.

Для того чтобы обеспечить реализацию медиативной деятельности, создать атмосферу делового обсуждения спорных проблем и сделать переговоры конструктивными, важно последовательное соблюдение всех стадий медиации, что также зависит от профессионализма медиатора.

Это означает (и подтверждает), что существенным компонентом подготовки специалистов данного направления является формирование у них знаний и представлений о роли социальной перцепции в условиях ведения переговоров, формирование навыков преодоления психологических барьеров, оценки эмоционального состояния и отношений участников взаимодействия.

Вместе с тем возрастающий интерес к процедурным аспектам ведения переговоров, к их психологической составляющей формирует запрос на подготовку высококвалифицированных специалистов, получивших не только формальную квалификацию по урегулированию споров, но способных применить освоенные знания и умения в новой социальной и профессиональной ситуации, в том числе в социальных технологиях нового типа.

Ю.М. Забродин подчёркивает необходимость разработки легальной, научно обоснованной и этически безопасной системы нового типа социальных технологий – психологических технологий работы практического психолога. Поэтому, на наш взгляд, важным компонентом профессиональной компетентности выпускников ММП должны стать этические вопросы, конкретные аспекты морально-нравственных проблем профессиональной деятельности.

Исследователи (Журавлев А.Л., Ушаков Д.В., Юревич А.В.), обсуждая возможности психологии решать в системе социогуманитарных наук стратегические задачи развития российского общества, особое внимание обращают на формирование и развитие этической стороны этой проблемы.

Л.Г. Дикая и Е.П. Ермолаева считают: «…чем выше социальная, общегражданская значимость должности, которую занимает профессионал, тем важнее изучение роли нравственной позиции профессионала как психологического регулятора, непосредственно влияющего на качество профессиональных решений» [7 , с. 365]. Получая всё большее признание, ММП подготовки медиаторов и специалистов по переговорной деятельности позволяет повысить гибкость учебных планов и программ за счёт включения в них углублённого изучения фундаментальных учебных дисциплин и специализированной подготовки, отражающей специфику данной области обучения.

Сложная, многоаспектная деятельность по интеграции дисциплин, взаимной согласованности методов освоения знаний, школ, традиций обогащает учебный процесс и содействует подготовке специалистов, способных обеспечить модернизацию российского общества.

Эффективным инструментом передачи информации и обеспечения продуктивного взаимодействия преподавателя и обучаемого в процессе подготовки являются информационные и коммуникационные технологии, которые позволяют включить в учебную деятельность статическую визуальную информацию и динамическую информацию разных типов (речь, музыку, видеофрагменты, анимацию).

Проведённый нами анализ исследуемой проблемы, с одной стороны, позволил выявить готовность и заинтересованность обучающихся к профессионально-личностному развитию, росту самоэффективности с целью повышения квалификации и профессиональной переподготовки, с другой стороны, позволил выявить область, которая требует дальнейшего изучения, обмена мнениями и сотрудничества представителей различных отраслей психологической науки и социогуманитарного знания. Актуальность психологического компонента ММП подготовки профессионала объясняется глобализацией современного мира, где взаимодействуют представители различных профессиональных, возрастных, этнических, гендерных групп.

Среди направлений дальнейших исследований целесообразно изучение проблем, касающихся подготовки и переподготовки педагогических кадров высшей школы.

Переориентация современного образовательного процесса на разработку новых подходов к преподаванию, новых учебных программ, профилей подготовки и модулей обучения находится на этапе становления.

Мировой опыт доказывает продуктивность междисциплинарных магистерских программ для формирования инновационного поведения личности, массово востребованного обществом, для повышения конкурентоспособности выпускников российских вузов и их ускоренной интеграции в международное пространство.

Список литературы

1. ВЦИОМ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://wciom.ru/index.php?id=270&uid=112202
2. Колосова В.В. Парадигма профессионально-личностного развития и задачи модернизации образовательных программ // Интернет-журнал «Науковедение». 2013. № 4 (17) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://naukovedenie.ru/PDF/84pvn413.pdf (дата обращения: 20.04.2016).
3. Психология социальных явлений. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2014. 349 с.
4. Забродин Ю.М. Психология личности и управление человеческими ресурсами. – М., 2002. 360 с.
5. Забродин Ю.М., Дворянчиков Н.В. О журнале «Психология и право» [Электронный ресурс] // Психология и право. 2011. № 1. URL: http://psyjournals.ru/psyandlaw/2011/n1/39323.shtml (дата обращения: 04.05.2016).
6. Аллахвердова О.В. Психологические феномены и парадоксы медиации // Научное издание Материалы V съезда Общероссийской общественной организации «Российское психологическое общество», Москва 14 –18 февраля 2012 г. С. 211–212.
7. Дикая Л.Г., Ермолаева Е.П. Нравственные проблемы профессиональной деятельности // Психология нравственности / Отв. ред А.Л. Журавлёв, А.В. Юревич. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2010. С. 361–380.
8. Базаров Т.Ю., Чиннова А.С. Социально-психологические детерминанты эффективности медиации // Психологические исследования. 2012. Т. 5. № 23. С. 11. URL: http://psystudy.ru (20.042016).
9. Журавлев А.Л., Ушаков Д.В., Юревич А.В. Перспективы психологии в решении задач российского общества. Часть I. Постановка проблемы, теоретико-методологические задачи // Психологический журнал. 2013. № 1. С. 3–14.
10. Журавлев А.Л., Ушаков Д.В., Юревич А.В. Перспективы психологии в решении задач российского общества. Часть II. Концептуальные основания // Психологический журнал. 2013. № 2. С. 70–86.
11. Иванова Е.Н. Когнитивные аспекты работы с конфликтом / Е.Н. Иванова; С.-Петерб. гос. ун-т. – Санкт-Петербург: Издательский дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2012. 260 с.
12. Танасов Г.Г. Личность в ситуации переговоров: Монография. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2009. 128 с.

INTERDISCIPLINARY MASTER'S PROGRAM AS A STRATEGIC REFERENCE POINT OF DEVELOPMENT OF MODERN SYSTEM OF HIGHER EDUCATION

V.V. Kolosova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article considers the problems of organization and specific content of the interdisciplinary master's program in the example of "theory and practice of mediation and negotiation activities. Interdisciplinary master's program is seen as a model that reflects the originality of modern education systems focused on international and national labour market. Development and implementation of this program and specialization demanded by society and is useful for increasing the level of psychological culture and psychological competence of citizens.

Keywords: interdisciplinary Masters program, modern educational process, integration of disciplines, negotiation, mediation, social technology.

ПРОБЛЕМЫ МАНИПУЛИРОВАНИЯ В ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.В. Корнилова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Проведен критико-теоретический анализ работ, направленных на изучение манипуляции в педагогической деятельности. Рассмотрены возможные причины манипулятивных действий педагога, а также их положительные и отрицательные стороны.

Ключевые слова: манипуляция, педагогическая деятельность, воздействие, педагогика авторитета, межличностное общение.

В последнее время сфера образования претерпевает значительные изменения. Делается акцент на индивидуализацию и гуманизацию процесса образования. Гуманистический и индивидуалистический подход к образовательному процессу непосредственно реализуется педагогом. При этом стоит отметить, что педагогические ориентиры, которыми он должен руководствоваться, на практике далеки от реальной жизни. Ведь педагог должен прежде всего учитывать своеобразие личности учащегося, выявлять основное направление его интересов и анализировать его возможности и способности, что требует высокого профессионализма. При несоблюдении этих условий возникают барьеры в общении между педагогом и учащимся.

Все многообразие педагогического общения можно определить двумя типами:

- реальное общение, в котором и педагог, и учащийся выступают субъектами действия. Взаимодействие строится таким образом, что преподаватель обосновывает свои требования, держится демократично, учащийся выступает равноправным собеседником;
- педагогическое манипулирование, в котором педагог выступает как субъект, а учащийся как объект действия. В этом случае педагог не учитывает возрастные особенности и индивидуальность учащихся [1].

Доценко определяет манипуляцию как психологическое воздействие, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями [2].

Цель манипулятивных приемов одна – достижение выполнения педагогических требований, но их мотивы могут быть разными. Обобщая их, можно выделить две группы: к первой относятся желание укрепить свой престиж и подчеркнуть свою значимость; ко второй – желание убедить учащихся в объективности педагогических требований [3].

Педагог прибегает к манипулятивным действиям по ряду причин, и прежде всего из страха (страх равнодушия аудитории, негативного её отношения, боязнь осуждения и оценки).

Развитие СМИ, а также компьютерных технологий, как считают некоторые аналитики, уменьшает роль педагога в образовательном процессе, снижает воздействие учителя на учащихся, подрывает его авторитет. Манипулирование в таком случае применяется обучающими как способ избегания подобных проблем.

Э.А. Щеглова делает вывод, что молодые педагоги, наблюдая за более опытными коллегами-манипуляторами, приходят к неверному выводу: что гораздо проще и быстрее достичь желаемого результата с помощью манипуляций. Помимо этого, во многих случаях уловки и скрытое принуждение считаются более приемлемыми, чем открытое, грубое принуждение. С годами настоящий педагог накапливает опыт, зарабатывает авторитет. Он получает определенный имидж, который позволяет ему желаемого результата достигать личным влиянием, а не манипуляциями [4].

Проблема манипуляции в педагогической сфере усложняется еще и тем, что педагог напрямую участвует в формировании личности учащегося, который воспринимает модель поведения педагога как правильную. Человек-манипулятор – это результат взаимодействия со средой.

Манипулятивные приемы, вызванные второй группой мотивов, выражают профессиональное мастерство педагога [1]. Я.С. Турбовским подчеркивается значимость подобных манипулятивных действий. Он говорит о том, что воспитательная цель при этом скрыта. Ребенок встречается не с волей другого человека, а с требованиями жизни. Он отмечает, что к подобному методу опытный воспитатель прибегает не от беспомощности, а от осознания возможностей косвенного влияния [5].

М.В. Богуславский также считает, что манипулятивная педагогика может быть конструктивным способом ведения учебно-воспитательного процесса. Оп полагает, что педагогика манипуляции не

подразумевает, что ребенком манипулируют вопреки его интересам, а, наоборот, рассматривается как действенное средство развития ребенка, которое помогает ему глубже осознавать свое «Я». При подобного рода манипуляции педагог должен максимально учитывать потребности и возможности ребенка, помимо этого он должен сделать все для реализации его активности и научить его пользоваться свободой [6].

Таким образом, некоторые ученые на сегодняшний момент рассматривают манипулятивную педагогику как альтернативу педагогике авторитета (Я.С. Турбовский, Н.Н. Михайлова, С.М. Юсфин).

Н.Н. Михайлова и С.М. Юсфин так говрят о манипулятивной педагогике: «Конструктивная манипуляция в образовании становится позитивным средством развития, причем развития значительно более продуктивного и интенсивного, позволяющего ребенку с большей глубиной осознавать свое «Я», чем обеспечивает педагогика авторитета» [7, с. 57]. При этом ими рассматривается более сложная модель манипуляции, при которой учащийся рассматривается и как объект педагогического воздействия, т.к. цель и средства его обучения разрабатываются педагогом, и как субъект, т.к. действует учащийся самостоятельно. Н.Н. Михайлова и С.М. Юсфин отмечают, что такая манипуляция возможна, только если воспитатель обладает реальным авторитетом [7].

В своей статье А.И. Тарелкин рассматривает возможность приравнивания манипуляции ко лжи и задается моральным вопросом о ее допустимости [8]. И если все-таки такую возможность допустить, то остро встает морально-нравственная проблема использования манипулятивных приемов в процессе обучения, т.к. учащийся воспринимает модель поведения своего педагога как истинную, а незрелая личность еще не способна определить релевантность манипуляций в конкретных ситуациях.

Таким образом, к проблеме манипулирования в педагогической сфере нельзя относиться однозначно, т.к. помимо бытующего негативного отношения к манипуляциям, некоторые авторы выделяют и положительное ее воздействие (М. Битянова, А.Б. Добрович, Е.Л. Доценко, Я.С. Турбовский), эту точку зрения также нельзя игнорировать. Причины манипулятивного поведения педагога могут быть разными. В связи с этим круг проблем, связанных с манипуляциями в педагогической сфере, достаточно широкий. И главная проблема в нем – это морально-нравственная допустимость использования манипуляции в педагогической практике, которая еще требует изучения.

Список литературы

1. Самаль Е.В. От манипуляций к самоактуализации – путь к психологическому здоровью педагога // Здоровье педагога: проблемы и пути решения: Сб. науч. статей заочной Всерос. научно-практ. интернет-конф. Омск, июнь-сентябрь 2010 г. – Омск: Полиграфический центр «КАН». С. 37–43.
2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997.
3. Щеглова Э.А. Склонность к манипулированию и формы ее проявления в профессионально-педагогической деятельности: Автореф. дис. – Томск: Том. гос. ун-т, 2009.
4. Щеглова Э.А. Влияние стажа профессиональной деятельности на уровень макиавеллизма педагогов // Сибирский психологический журнал. 2009. № 33. С. 42–43.
5. Турбовский Я.С. Средства и методы педагогического воздействия / Я.С Турбовский. – М.: Знание, 1986.
6. Богуславский М.В. Лабиринты манипулятивной педагогики // Директор школы. 2002. № 9. С. 35–38.
7. Михайлова Н.Н., Юсфин С.М. Педагогика поддержки: Учебно-методическое пособие. – М.: МИРОС, 2001.
8. Тарелкин А.И. Морально-нравственные аспекты проблемы межличностного манипулирования в педагогическом общении // Психология обучения. 2013. № 3. С. 97–109.

THE PROBLEM OF MANIPULATION IN TEACHING

A.V. Kornilova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

In the article it was made a critical and theoretical overview of works that are addressed to the problem of manipulation in educational work. It was considered potential reasons of manipulations during teaching work and its benefits and drawbacks as well.

Keywords: manipulation, educational work, influence, authority pedagogic, interpersonal communication.

ДОВЕРИЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ИНДИКАТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В.В. Марико, Т.О. Подольская

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматривается доверие как индикатор эффективности образовательной организации. Приводятся результаты исследования, в основе которого лежит методика определения уровня доверия в организации. Предлагаются идеи для коррекции самого низкого из показателей.

Ключевые слова: приверженность, доверие, забота, порядочность, результативность, конкурентоспособность.

Актуальность. Успех любой современной организации, в том числе и образовательной, определяется не столько состоянием рынка и экономическими отношениями, сколько действиями ее сотрудников. Доверие к организации является индикатором деятельности организации: если доверительные взаимоотношения снижаются, то снижается и производительность труда, и показатели деятельности, и, как следствие, климат внутри коллектива. Если люди уверены друг в друге и в тех, кто ими управляет, вероятность того, что их общая эффективность и конечный результат будут максимальными, достаточно высока.

До последнего времени доверие как социально-психологическое явление в жизнедеятельности человека рассматривали в основном психологи и социологи. Интерес к доверию в менеджменте возрос в связи с возникновением новых направлений исследований, таких как: исследование корпоративной культуры, поддерживающей стратегию компании; социального капитала и социального и эмоционального интеллекта; создание самообучающихся организаций и высокоэффективных команд; развитие конкурентоспособности на основе управления потенциалом организации.

Анализ литературы показывает, что единого общепринятого определения понятия «доверие» на настоящий момент не существует [1]. Однако же большинство исследователей отмечает, что доверие – это фундаментальное условие взаимодействия человека с миром [2, с. 4], которое может пониматься как персональное доверие («надежность в других людях») и как системное доверие («мир таков, как он нам представляется»). Основой доверия, как системного, так и персонального, является уверенность в том, что «человек или организация будут действовать в наших интересах или не в ущерб нам даже тогда, когда мы уязвимы и не можем их проконтролировать» [3, с. 30].

Доверие в организации, по словам Сафиной Д.М., «неотделимо от понятия личного доверия, то есть того доверия, которое изучают психологи, и доверия социального, которое складывается в обществе и влияет на групповые процессы в организации» [4]. Чем выше доверие человека к организации, тем сильнее его приверженность к организации, отражающая такое «отношение к организации, при котором человек отождествляет себя с организацией, ощущает свою причастность к ней и хочет в ней работать» [5, с. 65].

Гуманитарное понимание управления в образовании также выдвигает проблему доверия на передний план. В современных условиях доверие является необъемлемой составляющей конструктивных диалогических отношений на всех уровнях управления в образовательном учреждении. Доверие помогает справляться со сложными управленческими ситуациями, поощряет сотрудников к самостоятельным и творческим действиям, способствует сотрудничеству и стимулирует стремление к профессиональному и личностному совершенствованию [6, с. 7].

Проблема обеспечения доверия в современной педагогической практике также чрезвычайно актуальна. Взаимоотношения всех участников образовательного процесса, основанные на уважении и терпимости к иной точке зрения, индивидуальному опыту, ценностной системе, сегодня как никогда необходимы в педагогической деятельности. Поскольку именно такие взаимоотношения могут обеспечить формирование среды, где человек способен научиться доверять как самому себе, так и окружающим людям с тем, чтобы доверять жизни в целом (три аспекта доверия, которые традиционно выделяются как в отечественной, так и в зарубежной литературе).

Существуют исследования, рассматривающие доверие как средство формирования положительного отношения и положительной социальной установки на приятие учащимся (студентом) своего образовательного учреждения, на уровень которого влияет качество организации предметно-пространственной среды этого образовательного учреждения [7].

Следовательно, индикатором эффективности действий сотрудников образовательного учреждения может быть доверие студентов, как один из факторов их приверженности к организации в целом, тесно

связанное с мотивацией обучения и корпоративной культурой, дающее синергетический эффект, заключающийся в повышении конкурентоспособности вуза за счет роста его положительного имиджа наряду с другими образовательными учреждениями.

Методы исследования. Как справедливо замечает Е.С. Яхонтова, «регулярное изучение уровня и проблем доверия, детальный анализ результатов таких исследований могут способствовать глубокой диагностике организационных проблем и выявлению потенциальных направлений совершенствования управления» [8, с. 121], что особенно актуально в период организационных изменений и внедрения инноваций.

В данной статье мы предлагаем ознакомиться с небольшим исследованием, в основе которого лежит методика определения уровня доверия в организации, разработанная Робертом Шо, сочетающая глубокое и всестороннее рассмотрение проблемы доверия в целом и, в частности, тех его ключевых составляющих (уровня контроля, результативности, порядочности и проявления заботы о людях), разумный баланс которых способствует достижению организацией желаемого успеха [9].

Методика состоит из четырех отдельных анкет-опросников, каждая из которых касается отдельных ключевых составляющих доверия: контроль (8 критериев), забота (7 критериев), порядочность (8 критериев) и результативность (8 критериев). Часть утверждений, отражающих необходимые критерии, в рамках этой методики были адаптированы авторами статьи для организаций сферы образования.

Результаты исследования. Исследование было проведено в ННГУ им. Н.И. Лобачевского и направлено на выяснение уровня доверия студентов к ИЭП ННГУ. В исследовании приняли участие 50 человек, студенты 1, 2, 3-го курса ННГУ им. Н.И. Лобачевского, обучающиеся в рамках бакалавриата по направлению «Управление персоналом» и «Экономика». Разница в результатах по 1, 2 и 3-го курсам статистически не достоверна, поэтому приводятся обобщенные результаты по всем трем курсам.

В результате исследования были получены следующие данные (рис. 1).

Исследование показало, что показатели по каждому блоку в отдельности (результативность – 28 баллов из 40 максимально возможных; порядочность – 29 баллов из 40 максимально возможных; проявление заботы – 23 балла из 35 максимально возможных; контроль – 27 из 40 максимально возможных) и общая оценка доверия (107 баллов из 155 возможных) находятся на среднем (умеренном) уровне. Это означает, что имеется *«зона роста»*, то есть сотрудникам ИЭП есть на что обратить пристальное внимание в своей работе.

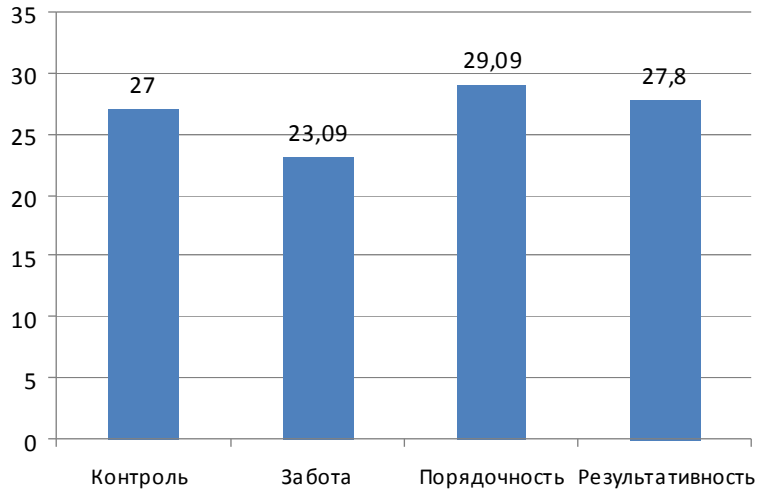


Рис. 1. Средний балл по отдельным ключевым составляющим (блокам) доверия

Самый неэффективным блок – *«проявление заботы»* – составил в среднем 23 балла из 35 возможных по группе, что составляет 22% из 100% по отношению к суммарной оценке всех блоков. Это означает, что ИЭП ННГУ, по мнению опрошенных студентов, не очень эффективно о них заботится.

Причем самым низким по показателям в данном блоке оказался критерий «недостаток общения студентов с руководством ННГУ (ректор, кафедра, деканат) по интересующим студентов вопросам». Удовлетворенность критерием составила 56%.

Приятно, тем не менее, что самый высокий показатель по критерию данного блока – «отношение к людям по поводу их компетентности» – удовлетворенность критерием составила 75%. Следовательно, студенты верят в способность сотрудников ИЭП ННГУ на всех уровнях достигнуть многого и научить этому обучающихся в университете.

Наиболее эффективным с точки зрения вклада в общий показатель доверия оказался блок *«порядочность»* со средним показателем – 29 из 40 возможных по группе, что составляет 27% из 100% по отношению к суммарной оценке всех блоков.

Наивысшим по показателям в данном блоке является критерий «слухи или доверие руководству» – 82% удовлетворенности критерием. То есть все то, что говорят, к примеру, преподаватели, студенты воспринимают всерьез и им верят. Это говорит о хорошем отношении и взаимопонимании опрошенных студентов с их преподавателями.

Наихудший в этом блоке по показателям оказался критерий «личная выгода сотрудников» – 56% удовлетворенности критерием. Это свидетельствует о том, что студенты полагают, что сотрудники ИЭП в своих действиях в первую очередь руководствуются личностными целями, игнорируя цели организации в целом.

Блок *«контроль»* составляет в среднем 27 баллов из 40 по группе, что составляет 25% из 100% по отношению к суммарной оценке всех блоков.

Лучший по показателям в этом блоке критерий «против или за изменения» – 85% удовлетворенности критерием. Это означает, что студентам нравится, что в ИЭП ННГУ постоянно меняются и внедряются новые методы работы. Студенты восприимчивы к изменениям.

Худший по показателям в этом блоке критерий «власть и контроль в руках одного» – уровень удовлетворенности 56%. По мнению студентов, вся власть и контроль в ННГУ находится в руках лишь нескольких групп людей. Это означает, что управляющий отдел не учитывает мнения сотрудников ННГУ и студентов в каких-либо вопросах (в каких именно – задача отдельного исследования).

Блок *«результативность»* составляет в среднем 28 баллов из 40, что составляет 26% из 100% по отношению к суммарной оценке всех блоков.

Лучший показатель в этом блоке по критерию «планирование или сегодняшний день» – 80% удовлетворенности. Это свидетельствует о том, что студенты чувствуют, что идет постоянная работа над улучшением общих возможностей в работе. Студенты приветствуют тот факт, что в ННГУ существуют четкие планы развития организации и его будущего.

Худший показатель в этом блоке по критерию «победа конкурентов или личная выгода» – 55% удовлетворенности критерием. Это означает, что студенты склонны полагать, что люди в ННГУ сосредоточены на внутренних корпоративных проблемах и личных планах.

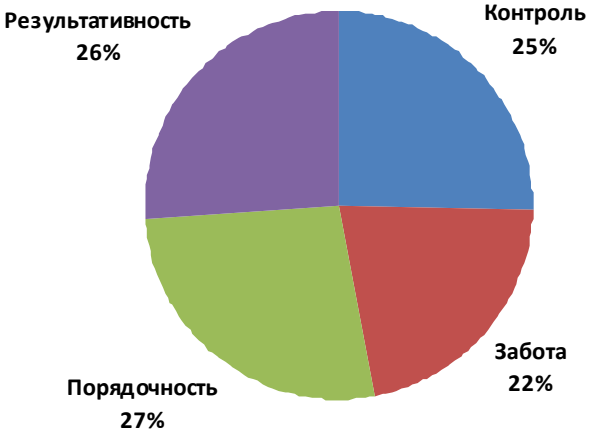


Рис. 2. Диаграмма вклада отдельных блоков в суммарную оценку уровня доверия к ННГУ

Рисунок 2 отражает «вклад» каждого блока в суммарную оценку уровня доверия студентов к ИЭП ННГУ. Помним, что, по мнению автора методики исследования, необходимо добиваться гармонизации вклада каждого блока, следовательно, необходимо приложить усилия для увеличения блока *«проявление заботы»*.

Следуя методу совершенствования системы управления в организации, который активно используется в японском подходе кайдзен (непрерывные улучшения и поддержка инициативы «снизу») [10], для решения этой задачи мы предложили студентам самостоятельно конкретизировать проблемы и предложить варианты решений, уместные с их точки зрения.

В результате было предложено несколько идей (проектов) для коррекции самого низкого показателя («недостаток общения» студентов с руководством ННГУ (ректорат, деканат, и др.):

1. Возможность личных встреч студентов с руководством ННГУ по поводу интересующих студентов вопросов.
2. Внедрение прямой линии связи студентов с руководством ННГУ (в определенные дни). Распределение определенных часов связи по разным вопросам (жалобы, вопросы по учебе и т.д.). Одно окно для всех вопросов.
3. Форум руководства ННГУ со студентами.

А также для повышения уровня доверия в целом:

4. Учитывать достижения студентов, учащихся на внебюджетной основе, поощряя их, в том числе и денежными вознаграждениями (балльно-рейтинговый учет для всех).

5. Ввести форумы «помощи», на которых отзывчивые студенты будут помогать в любом вопросе и в любой проблеме другим студентам «Мир не без добрых людей». Назначать там встречи на определенную тему. Например, проект «Доброе сердце» и т.д. В этом случае ННГУ помогает студентам развивать положительные моральные качества, найти друзей и больше общаться.

В заключение хотелось бы отметить, что в современных условиях управления любой организацией важна не столько сама по себе дилемма «доверие/недоверие», сколько определение оптимальной степени доверия, способствующей снижению рисков для эффективной деятельности организации в конкретных условиях. Как отмечают многие исследователи, на работы которых мы опирались в данной статье, в период подготовки и проведения организационных изменений этот аспект приобретает особую актуальность, поскольку именно доверие между руководством и подчиненными, между обучающими и обучаемыми во многом определяет конечную цену и результативность производимых изменений [1, 4, 5, 7, 8, 11].

Список литературы

1. Доверие и недоверие в условиях развития гражданского общества / Отв. ред. А.Б. Купрейченко, И.В. Мерсиянова. – М.: Изд-во НИУ ВШЭ, 2013. 379 с.
2. Скрипкина Т.П. Психология доверия: Учеб. пособие для студентов высш. пед. учеб. заведений. – М.: Изд. центр «Академия», 2000. 264 с.
3. Нестик, Т.А. Доверие в команде: преимущества, риски, методы развития // Справочник по управлению персоналом. 2005. № 6. С. 29–36.
4. Сафина Д.М. Доверие в организации // Ученые записки Казанского государственного университета. 2005. Т. 147. Кн. 3. Гуманитарные науки. Научная библиотека КиберЛенинка: http://cyberleninka.ru/ article/n/doverie-v-organizatsii#ixzz49BTalpJ8.
5. Организационное поведение: Учебное пособие / Г.А. Мкртычян, О.В. Петрова. – Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2014. 201 с.
6. Борытко Н.М. Управление образовательными системами: Учебник для студентов педагогических вузов / Н.М. Борытко, И.А. Соловцова; Под ред. Н.М. Борытко. – Волгоград: Изд-во ВГИПК РО, 2006. 48 с. (Сер. «Гуманитарная педагогика». Вып. 4).
7. Аметов И.Ф. Педагогическое обеспечение доверительных отношений педагога и учащегося в образовательном процессе: Дис. ... канд. пед. наук: 13.00.01: Шуя, 2004. 202 с.
8. Яхонтова Е.С. Доверие в управлении персоналом. Зарубежные подходы и отечественный опыт оценки // Социологические исследования. 2004. № 9. С. 117–121. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/data/018/597/1231/021.YAKHONTOVA.pdf.
9. Шо Роберт Б. Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы. – М.: Дело, 2000. 272 с.
10. Маурер Роберт. Шаг за шагом к достижению цели: Метод кайдзен = One Small Step Can Change Your Life. – М.: Альпина Паблишер, 2014. 192 с.
11. Заблицев А.А. Диагностика уровня доверия к организации и к ее лидерам // Материалы международной заочной научной конференции «Проблемы современной аграрной науки», КГАУ, г. Красноярск, 15 октября 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kgau.ru/new/all/konferenc/02/

TRUST IN AN EDUCATIONAL INSTITUTION AS AN INDICATOR OF ITS EFFECTIVENESS OPERATION

V.V. Mariko, T.O. Podolskaya

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The confidence as the indicator of efficiency of educational organization is esteemed. The finding of investigation, founded on a technique of definition of a level of confidence in organization, is resulted. The ideas for correction of lowest parameters are tendered.

Keywords: adherence, confidence, care, decency, productivity, competitiveness.

ВНУТРИФИРМЕННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА

К.Н. Маслова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Эффективным способом ликвидировать такую проблему, как несоответствие квалификации дипломированных и обладающих опытом специалистов требованиям на производстве, является система корпоративного обучения. В статье рассматриваются виды, методы и этапы внутрифирменного обучения, а также представлены достоинства и недостатки корпоративного обучения персонала в организации.

Ключевые слова: внутрифирменное обучение, повышение квалификации, персонал, образование, эффективность обучения, методы обучения.

В настоящее время экономика в России интегрируется в современную мировую экономическую систему и переходит на уровень инновационной экономики. Российским компаниям открылись новые возможности, потому что они преодолели искусственно созданные экономические барьеры.

Изменения внешних и внутренних условий – в области законодательства и экономической политики; в системе налогообложения; новые тенденции в формировании корпоративной культуры; возникновение новых рабочих мест – поставили перед руководством различных организаций задачи по подготовке персонала к работе в совершенно новых условиях. В настоящее время руководитель сам заинтересован в том, чтобы иметь высококвалифицированный персонал, который будет способен самостоятельно создавать и продавать товары и услуги, которые, в свою, очередь смогли бы конкурировать с товарами и услугами других организаций [1].

Стоит подчеркнуть, что организации часто сталкиваются с несоответствием квалификации дипломированных и даже обладающих опытом специалистов требованиям, предъявляемым производственными процессами (старение знаний и сокращение сроков перехода на новые технологии). Эффективным способом ликвидировать эту проблему является система корпоративного обучения. Распространенными синонимами корпоративного обучения являются бизнес-обучение или внутрифирменное обучение.

Термин «корпоративное образование» исторически сочетает в себе два определения: «корпорация» и «образование». *Корпорация* (лат. corporatio – сообщество) – это экономическое понятие, которое означает объединение, общество, юридическое лицо – совокупность физических лиц и компаний, объединившихся для достижения какой-либо цели. *Образование* – это педагогическое понятие, которое означает процесс и результат усвоения определенных знаний, навыков, умений [2].

В Списке терминов Департамента занятости Великобритании (1981 г.) «Внутрифирменное обучение» – это систематическое развитие знаний, навыков и умений, необходимых работнику организации для обеспечения должного уровня выполнения его служебных обязанностей и решения проблем, которые могут возникнуть в процессе его профессиональной деятельности [3].

Внутрифирменное обучение, по Д. Хинричсу, – это процесс, организованный компанией, направленный на стимулирование повышения профессионального уровня ее работников, с целью увеличения их вклада в достижение максимальной эффективности деятельности организации.

По мнению Ю.Г. Одегова и П.В. Журавлева, внутрифирменное обучение – это целевое обучение, обеспечивающее организацию достаточным количеством работников, у которых профессиональные качества соответствуют целям организации [4].

Е.И. Макринова отмечает, что внутрифирменное профессиональное обучение персонала представляет собой процесс *постоянного* совершенствования знаний и компетентности, навыков и умений работников, их созидательной деятельности [5].

Из вышеперечисленных определений можно сделать общий вывод о том, что внутрифирменное обучение – это процесс усовершенствования умений и знаний, навыков и способностей сотрудника организации под руководством более опытного работника.

В настоящее время выделяют три вида внутрифирменного обучения:

Обучение только прибывших в организацию сотрудников. Оно включает в себя профессиональную и социально-психологическую адаптацию работника к новым условиям, а также формирование своего организационного поведения. Выполняется планомерное и организационное обучение и выпуск квалифицированных кадров, которые владеют специальными знаниями, умениями, навыками и способами общения в данной организации.

Обучение с целью повышения уровня компетентности. Оно необходимо в двух случаях: когда компетентность работника не позволяет ему эффективно и полностью реализовывать свои компетенции; когда сами компетенции часто меняются в связи с развитием карьеры, переходом на новую ступень иерархической лестницы.

Переподготовка кадров – обучение сотрудников в целях усвоения новых знаний, умений, навыков в связи с появлением новой профессии или изменившимися требованиями к содержанию и результатам его труда.

Существует несколько классификаций форм обучения персонала в организации. Рассмотрим одну из классификаций, которая принадлежит британским ученым Д. Кенни и М. Рэйд. Формы (стратегии) предоставляют возможность развития и подразумевают тщательно спланированное и систематическое обучение [6]. На рис. изображен кластер возможных методов обучения, которые используются в соответствующих формах обучения.

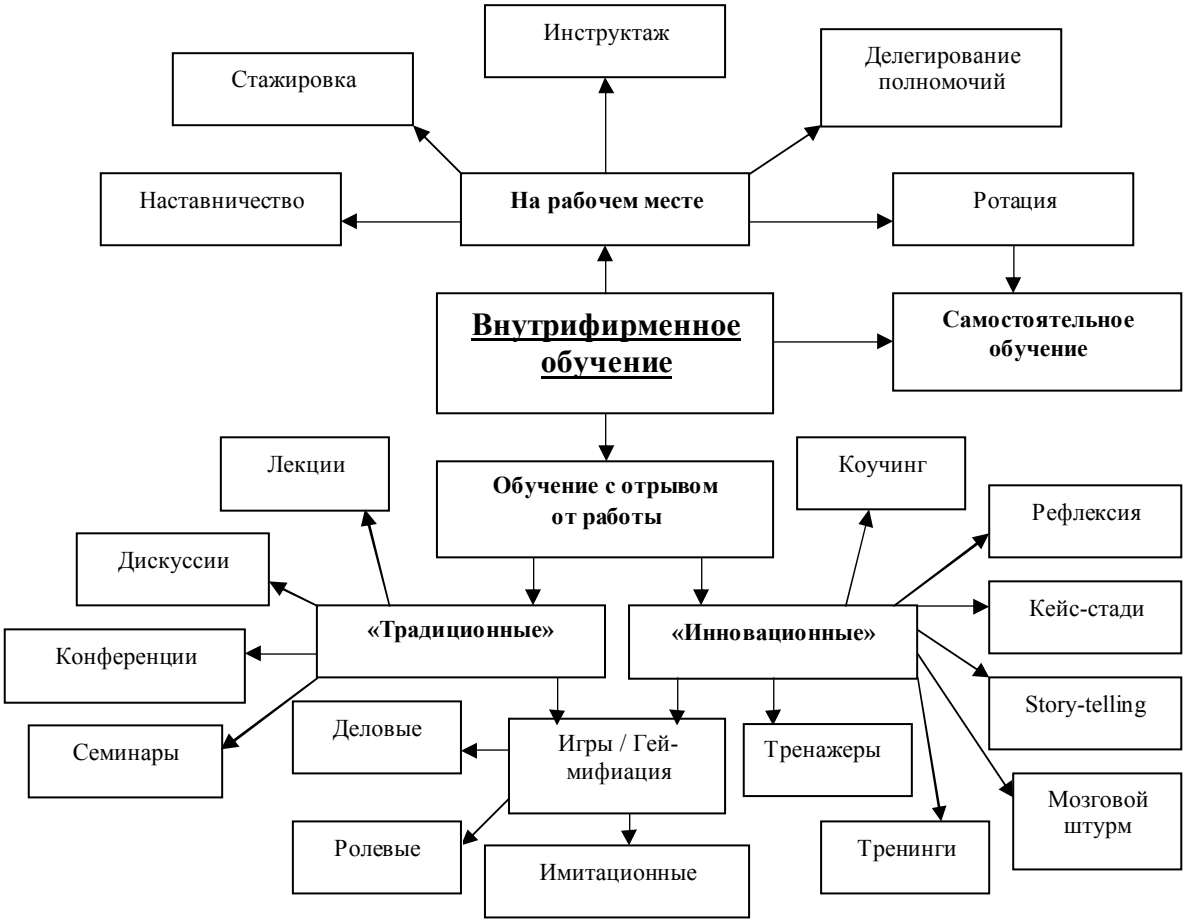


Рис. Формы и методы внутрифирменного обучения

1. *Обучение на рабочем месте в процессе работы*. Эта форма обеспечивает тесную связь непосредственно с процессом деятельности работника. И предполагает использование следующих методов обучения.

Инструктаж. Этот метод представляет собой разъяснение и применение различных приемов работы непосредственно на рабочем месте и может проводиться как сотрудником, давно выполняющим данную работу, так и специально подготовленным инструктором. Инструктаж, в основном, ограничен во времени [7]. В организациях существует несколько видов инструктажей: вводный (проводится с вновь прибывшими на работу сотрудниками); первичный (проводится с сотрудником до начала работы); внеплановый (проводится по решению руководителя или при изменении условий труда); целевой (проводится при выполнении разовых или массовых работ в организации). При проведении всех видов инструктажей необходимо вести регистрацию в соответствующих журналах, в которых будут зафиксированы подписи инструктируемого и подписи инструктирующего, а также даты проведения инструктажа.

Наставничество. Это традиционный метод профессионального обучения: работа рядом с мастером, молодые рабочие изучают профессию. Такой метод особенно распространен там, где практический опыт

играет важную и даже исключительную роль в подготовке специалистов. В настоящее время выделяют индивидуальную форму наставничества (один наставник – один ученик) и групповую форму (один наставник – много учеников).

Стажировка. Это организованная в пространстве и времени деятельность по приобретению опыта работы или повышение квалификации по специальности, а также работа по специальности в течение некоторого времени, необходимого для определения возможности зачисления на штатную должность [8]. Стажировка не является ни ученичеством, ни прохождением практики студентов, ни испытательным сроком. Правила оформления и сроки проведения стажировки на рабочем месте регулируются Трудовым кодексом Российской Федерации.

Ротация. Это один из методов самостоятельного обучения. Сотрудник временно переводится на другую должность с целью приобретения новых, дополнительных профессиональных навыков. В этом случае возможен карьерный рост и повышение универсальности работника в организации. При применении данного метода необходимо учитывать индивидуальные способности сотрудника.

Делегирование полномочий. Это передача четко поставленных задач с полномочиями принятия решения по заранее оговоренному кругу вопросов от руководителя конкретному кругу сотрудников или от более квалифицированных и опытных сотрудников менее опытным [7]. Основными целями делегирования являются: повышение работоспособности сотрудника путем увеличения его вовлеченности в работу; освобождение руководителя от рутинной работы для решения более существенных и важных проблем организации.

2. *Обучение с отрывом от работы*. Эта форма дает учащемуся возможность абстрагироваться от сегодняшней ситуации на рабочем месте и выйти за рамки традиционного поведения. При этом используются самые разнообразные методы.

Лекция – традиционный метод профессионального обучения и наиболее эффективное средство изложения большого объема учебного материала в короткий срок. При этом отсутствует обратная связь, т.к. лектор не контролирует степень усвояемости материала и не может внести коррективы в ход обучения [9].

Дискуссия – средство для развития профессиональных знаний. Происходит общение – диалог участников, упорядоченный обмен точками зрения, высказывания и выслушивания. Она позволяет лучше объяснить то, что не является в полной мере ясным и не нашло еще убедительного обоснования. Если даже сотрудники не приходят в итоге к согласию, они определенно достигают в ходе дискуссии лучшего взаимопонимания, обеспечивая при этом общую поддержку убеждениям отдельного человека или группы людей.

Деловые игры – метод, направленный на выработку профессиональных, коммуникативных, управленческих навыков, а также развитие отношений. Данный метод дает возможность значительно сократить операционный цикл реальной профессиональной деятельности и продемонстрировать участникам, к каким конечным результатам приведут их решения и действия.

Конференции и семинары. В рамках этих методов сотрудники приобретают и обмениваются знаниями и технологиями, что способствует развитию отношений между аналогичными организациями. Конференция – собрание, на котором присутствуют представители различных организаций одного вида деятельности для обсуждения важных вопросов и решения различных проблем. Семинаром можно назвать групповое занятие, на котором разбираются практические задания.

3. *Самостоятельное обучение* является наименее затратным методом, т.к. обучающийся учится сам, когда и как ему удобно. Для него не требуется ни инструктор, ни специальное помещение, ни определенное время [10]. Однако требуются высокоразвитые навыки самоорганизации и целеполагания на достижение конкретного результата обучения и планирования самостоятельной деятельности по достижению этого результата.

Ниже приведена краткая характеристика методов внутрифирменного обучения, которые на сегодняшний день еще можно называть инновационными, поскольку применяются они не повсеместно, и интегрированными в том смысле, что они не являются узконаправленными на развитие определенной компетенции, а позволяют работать с целой группой компетенций, что в настоящее время более востребовано.

Кейс-стади (обучение методом разбора конкретных случаев).

Предполагает всесторонний анализ реальных практических ситуаций, сложившихся в той области деятельности, в которой обучаемый повышает свою компетентность. Позволяет обеспечить высокую мотивацию участников и сопряженность решаемых проблем с профессиональным опытом участников. Однако для реализации данного метода требуется, чтобы участники обладали достаточно высоким уровнем знаний и умений в данной области, иначе на анализ случая потребуется слишком много времени, кроме того, для достижения поставленной учебной цели должна быть достаточно высокой и квалификация ведущего эти занятия.

Тренинги. В этом методе теоретические вопросы выполняют вспомогательную функцию, а основное внимание направлено на практическую сторону дела. В рамках этого метода происходит всесторонняя подготовка к эффективным действиям в реальных ситуациях, обеспечивается высокая мотивация сотрудников в процессе обучения и эмоциональный подъем, что также немало способствует усвоению новых знаний и умений. Однако необходимо помнить, что приобретенные в ходе тренинга навыки могут быть быстро утрачены из-за резкого снижения мотивации к их применению, поскольку на практике что-то не сразу будет получаться достаточно хорошо, поэтому важно посттренинговое сопровождение...

Метод мифологем (метафоризация ситуаций). Часто данный метод называют еще story-telling. В основе этого метода лежит поиск оригинального способа решения проблем, возникающих в реальной ситуации на основе метафоры, т.е. разработка вымышленного сценария, в котором описывается ситуация, сходная с реальными профессиональными ситуациям. Способствует развитию креативности персонала, снижает уровень тревожности при столкновении с новыми профессиональными задачами. Побочным эффектом может явиться уменьшение внимания к четкой организации, рациональному и всесторонне просчитанному решению в условиях реального действия.

Геймификация (обучение посредством участия в ролевых и имитационных играх).

В рамках данного метода обучаемый выполняет закрепленную за ним роль в жестких, определенных сюжетом игры, ситуациях. При этом проигрывание ролей усиливает рефлексивную составляющую профессиональной деятельности, способствует пониманию мотивов действия членов коллектива, выполняющих другие функции; способствует снижению числа типичных ошибок, допускаемых на производстве.

Рефлексивное обучение (обучение посредством рефлексии выполняемых действий). Этот метод позволяет создавать условия для самообучения, поскольку все обучение идет в рамках регулярных «разборов полетов» персоналом выполняемых им функций (эффективность применяемых средств и методов, анализ ошибок, уровень продуктивности решения и т.д.). В ходе таких «рефлексивных» встреч сотрудники намечают мероприятия по совершенствованию собственных и совместных действий. В результате систематической рефлексивной деятельности у персонала формируются установки на самостоятельное принятие решений, навыки планирования и достижения целей, повышается личная ответственность за совершаемые действия. К сожалению, этот метод позволяет организовать совершенствование в основном за счет обобщения эмпирического опыта, т.е. методом проб и ошибок.

Мозговой штурм (обучение в креативных группах). Работа осуществляется в малых группах. Главная цель – формулировка обоснованного решения имеющейся проблемы. Предлагаемые идеи вначале собираются, причем на этом этапе предложения участников не повергаются критике. На последующих этапах в ходе дискуссии осуществляется их разбор и выработка окончательного варианта решения. Эффективен, даже если не все участники обсуждения обладают необходимыми знаниями и умениями; не требует специальной подготовки участников; имеет место развивающий эффект, обусловленный включением отдельной персоны в продуктивную работу группы участников штурма; снижает уровень стресса, возникающего в коллективе в реальных условиях возникновения проблем; развиваются коммуникативные навыки участников и формируется дискуссионная культура. Недостаточно эффективен в решении сложных задач; затруднительно установить критерии оценки наилучшего решения; затруднительно зафиксировать авторство выдвигаемых идей; возникают закономерные трудности по преодолению спонтанности обсуждения, которая может увести далеко от существа обсуждаемой проблемы.

Среди современных сложных технически методов можно назвать «*Тренажеры*».

При создании тренажеров моделируют профессиональные задачи и ситуации с помощью специального оборудования, размещенного в учебных помещениях. Обучающиеся осваивают сложные профессиональные задачи, алгоритмы их решения, психомоторные действия, требующие особой координации, мыслительные акты по принятию решения в ответственных, рискованных условиях профессиональной деятельности. И это не обязательно тренажеры по отработке навыков вождения или пилотирования. Так, например, на базе Сколково созданы тренажеры по принятию управленческих решений, выводящих организации на новый уровень развития.

Коучинг. Занимает одно из первых мест среди «модных» в настоящее время методов работы с персоналом. Внешне представляет собой индивидуальное или коллективное шефство опытных работников над начинающими молодыми сотрудниками, содействие их адаптации и профессиональному совершенствованию, приобщение к корпоративным ценностям. При этом адаптация новых сотрудников осуществляется более эффективно, повышается их мотивация к освоению профессиональной деятельности, совершенствуется квалификация самих наставников. Однако не всякий профессиональный опытный работник может выполнять функции коуча в связи с высокими требованиями, в том числе к личностным и коммуникативным качествам. И хотя этот метод часто идентифицируют с наставничеством, у этих методов имеются значительные особенности и отличия в подходах к обучению и развитию персонала. Так, наставничество чаще всего ориентировано на взаимообмен жизненным опытом, поддержку, обучение или руко-

водство в целях личного, духовного, карьерного или жизненного роста, иногда используется для достижения стратегических бизнес-целей. Коучинг обычно направлен на достижение результата, успеха, цели, на овладение производственными навыками, причем акцент делается на осуществление действий и поддержание изменений во времени, часто используется для улучшения навыков, необходимых для успешной деятельности в конкретной области, более наполнен практикой, чем теорией, в значительной степени опирается на навыки межличностного взаимодействия. Его основная цель – развитие самосознания и чувства ответственности у человека, занятого профессиональной деятельностью. А вот задачи могут быть разными, и в зависимости от этого коучинг в организациях может быть применен на разных уровнях: *индивидуальный* (проводимый сторонним консультантом, как правило, для менеджеров и руководящих лиц); *управленческий* (как управление сотрудниками, ориентированное на развитие организации, повышение эффективности исполнителей); *групповой* (направленный на группу лиц без строгих функциональных взаимосвязей); *проектный* (для отдельно взятого проекта, например формирование группы исполнителей этого проекта); *системный* (проводится с лицами, между которыми существуют прочные системные связи, с целью упорядочить взаимодействие, вовремя прояснить острые моменты, учесть интересы организации в целом и иметь свою специфику на каждой иерархической ступеньке) [11].

Конечно, выбор методов и форм обучения зависит от того, какой тип обучения мы собираемся реализовать. Так, наставничество больше уместно при обучении только что прибывших работников, а кейс-стади – при организации профессиональной переподготовки...

Кроме того, какие бы методы мы ни избрали для осуществления внутрифирменного обучения, по мнению Каганова В.Ш., все корпоративное обучение должно состоять из пяти основных этапов [12]. Если пропустить хотя бы один этап, то качество обучения сотрудников будет совершенно другим. Если не провести анализ потребностей в обучении, то смысл всего мероприятия будет отсутствовать или не до конца понятен всем его участникам. Если плохо спланировать сам процесс получения знаний, умений и навыков, то сотрудники не смогут усвоить информацию в нужном объеме. Важной является оценка эффективности обучения, так как предприятие может напрасно тратить свои деньги, а персонал будет получать знания и навыки, абсолютно не отвечающие действительным требованиям организации.

1. Анализ потребностей в обучении можно отнести к постановке задачи. От того насколько корректно руководителем будут заданы параметры, будет зависеть эффективность всего обучения персонала и его конечный результат.
2. Планирование обучения включает в себя: 1) определение целей и задач обучения; 2) отбор сотрудников; 3) выбор ресурсов; 4) выбор формы обучения; 5) оплата обучения сотрудников.
3. Следующим этапом корпоративного обучения является разработка программы данного обучения. Здесь происходит адаптация программы под конкретные задачи предприятия. В этап разработки содержания программы входит определение ее продолжительности и формата, а также структуры.
4. Проведение обучения готовится специалистом по управлению персоналом с тем, чтобы условия проведения соответствовали всем необходимым параметрам.
5. Последний этап – оценка эффективности обучения. Она дает возможность: 1) выявить сильные и слабые стороны программы; 2) оценить качество организации обучения персонала; 3) понять, чему в большей степени научились сотрудники; 4) разработать формальную систему анализа результатов обучения, которая послужит для закрепления новых методов работы; 5) выбрать лучшую программу.

Справедливости ради, следует заметить, что внутрифирменное обучение имеет как достоинства, так и недостатки, которые в большинстве своем являются прямым или косвенным следствием из достоинств [13].

В качестве достоинств внутрифирменного обучения чаще всего называют следующие:

1. Специфика деятельности и полное соответствие потребностям организации;
2. Выполнение сотрудниками практических занятий, которые будут направлены на анализ конкретных проблем, стоящих перед организацией, а также на выработку эффективных мероприятий по их решению;
3. Возможность приспособить сроки обучения в связи с производственной необходимостью и отзывать работника;
4. Использование собственного оборудования и технологий, которые присутствуют в организации;
5. Возможность обучения большого числа сотрудников в организации;
6. Однородный состав участников;
7. Сотрудники не покидают на длительное время свое рабочее место в организации;
8. Много времени занимает индивидуальная подготовка, что способствует изучению способностей персонала к обучению;
9. Возможность контролировать процесс и результаты обучения каждого сотрудника;

10.Активизация внутрифирменной кооперации за счет обмена опытом между коллегами в организации;

11.Развитие корпоративного духа;

12.Отсутствие при обучении психологического дискомфорта;

13.Экономичный способ обучения персонала.

Недостатков значительно меньше, но ими также нельзя пренебрегать. Это такие факторы, как:

1. Несоответствие развитию широкого профессионального кругозора, поскольку производится обучение узкопрофессиональным вопросам;

2. Необходимость создания собственной учебно-материальной базы, требующей ее постоянного обновления;

3. Отсутствие обмена опытом и информацией с работниками других предприятий;

4. Участники обучения вынуждены обсуждать некоторые вопросы в среде коллег или в присутствии руководителя;

5. Дополнительная нагрузка на руководителей и специалистов, участвующих в процессе обучения в качестве преподавателей;

6. Отвлечение от обучения для выполнения текущих дел, и наоборот.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод о том, что внутрифирменное обучение является основной частью дополнительного профессионального обучения сотрудника в организации, которая способствует созданию сильной самостоятельной индивидуальности работника, укреплению согласованности обучения, благодаря общности задач на уровне всей организации, а также обеспечению обучения, которое соответствует вновь возникающим потребностям.

Список литературы

1. Магура М.И., Курбатова М.Б. Организация обучения персонала компании / М.И. Магура, М.Б. Курбатова // Бизнес-школа «Интел-Синтез». – М., 2003. С. 68–91.
2. Кузнецов В.В. Корпоративное образование: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В.В. Кузнецов.– Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та. 2010. С. 227.
3. Bramley P. Evaluating training effectiveness (2-d edition)/ P. Bramley – London. The MeGraw-Hill Companies, 1997.
4. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом / Ю.Г. Одегов, П.В. Журавлев. – М.: Финстатинформ, 1996. С. 388.
5. Макринова Е.И. Формирование и регулирование рынка труда специалистов потребительской кооперации / Е.И. Макринова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2007. № 2. С. 155–264.
6. Kenney J., Reid M. Training intervantions/ J.Kenney, M. Reid. – London, IPM, 1998.
7. Рулевский В.И. Выявление сущности, форм, методов и средств внутрифирменного обучения персонала / В.И. Рулевский // Транспортное дело России. 2010. № 7.
8. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: Учеб. пособие для студентов сред. проф. учеб. завед. 3-е изд., стереотип / Т.Ю. Базаров. – М.: Академия, 2005. С. 224.
9. Кларин М.В. Корпоративный тренинг от А до Я/ М.В. Кларин // Транспортное дело. – М., 2000.
10. Татулов Б.Э. Анализ сущности и содержания внутрифирменного обучения / Б.Э. Татулов // Транспортное дело России. 2008. № 2.
11. Уитмор Дж. Внутренняя сила лидера: Коучинг как метод управления персоналом / Джон Уитмор; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2015. 309 с.
12. Каганов В.Ш. Теоретические и методологические аспекты обеспечения конкурентоспособности фирмы в процессах корпоративного обучения / В.Ш. Каганов // Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 3–4.
13. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2003. 304 с.

CORPORATE TRAINING AS A TOOL FOR STAFF DEVELOPMENT

K.N. Maslova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

Effective way to eliminate such a problem as lack of qualification of certified and experienced professional's requirements for the enterprise is the corporate training system. The article describes the types, methods and stages corporate training, as well as the advantages and disadvantages of corporate personnel training in the organization.

Keywords: corporate training, training, personnel, education, effectiveness of training, teaching methods.

ЭВОЛЮЦИОННО-ДЕЯТЕЛЬНОСТНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ – СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Н.М. Мельник

Самарский государственный технический университет

Представлена концепция эволюционно-деятельностного образования, позволяющего многократно повысить производительность интеллектуальной деятельности человека в процессе решения актуальных профессиональных задач. Показано, что реализация концепции эволюционно-деятельностного образования обеспечит подготовку специалистов, способных с минимальными временными и энергетическими затратами вырабатывать конкурентоспособные решения в нужное время в нужном месте профессионального пространства.

Ключевые слова: эволюционно-деятельностное образование, пространство представлений профессиональной деятельности субъекта, генерация конкурентоспособных решений.

Каждый этап развития экономики, отличающийся стратегическими целями и задачами, учреждает определённые показатели качественной профессиональной деятельности и, соответственно, требования к знаниям, умениям, компетенциям субъекта профессиональной деятельности.

Экономическая реальность нашего времени такова, что все конкурируют со всеми. Отдельные люди, компании, страны – все участники глобальной конкуренции [1].

В условиях развития инновационной экономики, конкурентные преимущества достигаются за счёт увеличения скорости изменений, разработки и внедрения новаций. Новация, рассматриваемая нами как продукт труда, содержащий новое решение, является результатом интеллектуальной деятельности и характеризуется заложенными в ней новыми знаниями.

Создание новшеств, воплощенных в какие-либо объекты (материальные или духовные продукты), и их практическое применение становится неотъемлемой частью профессиональной деятельности специалиста любого профиля.

Создание, трансферт, практическое применение новаций во всех сферах человеческой деятельности качественно изменяют экономическую и социальную реальность, создают принципиально новую быстро меняющуюся профессиональную среду. Во-первых, появляются профессиональнее задачи качественно нового уровня, содержащие большое число компонентов с заранее неизвестными и неочевидными множественными связями, которые невозможно решить, применяя готовые типовые модели и стандартные алгоритмы. Для их продуктивного решения необходима консолидация знания разных наук. Во-вторых, инновационные процессы создают режим «хронического» дефицита времени, актуальным требованием является нахождение решения «здесь и сейчас». Правильное само по себе решение может быть ошибочным в случае его несвоевременности – когда ситуация уже изменилась.

Интенсивно развивающаяся экономика порождает объективную потребность в специалистах качественно нового уровня, способных с минимальными временными и энергетическими затратами вырабатывать конкурентоспособные решения (с новыми свойствами и функциональными возможностями) и продуктивно реализовывать их на практике [2].

Проводимые нами научные исследования и апробация полученных результатов позволили сделать вывод, что подготовка таких специалистов возможна на основе качественно новой концепции эволюционно-деятельностного образования [3], обеспечивающего многократное повышение производительности интеллектуальной деятельности человека в процессе решения актуальной профессиональной задачи [4].

Принципиальное отличие эволюционно-деятельностного образования – аксиоматическое построение содержания, базирующееся на постулатах, исходным ситемообразующим понятием которых является деятельность, понимаемая как единая исходная общность для всего многообразия объектов и явлений любой профессиональной деятельности. Все понятия эволюционно-деятельностного образования представляются через деятельность. Введение новых понятий происходит в определённой последовательности с переходом от абстрактных к всё более конкретным понятиям.

Эволюционно-деятельностное образование меняет вектор направленности профессиональной подготовки с формирования компетенций, знаний, умений, запоминания готовых алгоритмов и правил, которые, как предполагается, выпускник вуза будет применять в реальной профессиональной деятельности на создание информационной среды, условий, во-первых, обеспечивающих поддержку деятельности, субъекта по идентификации проблемы, постановке задачи, поиску, сбору, обработке, преобразованию информа-

ции и оценки результатов её использования при решении актуальной профессиональной задачи; во-вторых, побуждающих и поддерживающих потребность генерировать всё новые и новые знания.

Эволюционно-деятельностный подход к профессиональной подготовке не отрицает знаниецентрический, личностно-ориентированный, компетентностный подходы, преемственно опирается на них, консолидирует, создавая условия интегрированного эффективного использования основополагающих идей в рамках целостного формального образа профессиональной деятельности.

Принципиальное отличие организации процесса подготовки к профессиональной деятельности при эволюционно-деятельностном подходе представлено семантическими формулами (рис. 1).

Рис. 1. Отличительные особенности традиционного и эволюционно-деятельностного подходов

Таким образом, принципиальное отличие процесса подготовки специалиста в рамках подходов, реализуемых в настоящее время, от эволюционно-деятельностного состоит в том, что основой традиционных подходов являются редуцированные знания разных наук, интеграция которых, необходимая при решении профессиональных задач, возлагается на субъекта профессиональной деятельности. Основой эволюционно-деятельностного подхода является формирование целостного системного образа профессиональной деятельности, изначально обеспечивающего консолидацию знания разных наук, необходимую для решении актуальных многомерных, многокритериальных комплексных профессиональных задач,

Сущность эволюционно-деятельностного образования раскрывается сформированными нами принципами, определяющими систему требований к содержанию, форме, методике, средствам.

Гуманистический принцип. Гуманистический принцип предполагает раскрытие качеств личности как субъекта деятельности. Ориентирован на формирование и развитие всеобщих деятельностных способностей (активности, интеллекта, интуиции, воли, самоорганизации, общения), благодаря которым человек становится самодеятельным, саморазвивающимся субъектом профессиональной деятельности.

Принцип развития. Согласно принципу развития все объекты и явления мира, в том числе профессиональная среда, находятся в процессе непрерывного изменения, движения, развития, и дабы не быть «отбракованным», субъекту деятельности необходимо развиваться в течение всей трудовой жизни. Следовательно, у обучающегося должна быть сформирована потребность и готовность самоизменяться соразмерно изменениям профессиональной среды и собственных потребностей.

Принцип дополнительности. В соответствии с принципом дополнительности элементы многообразия рассматриваются как дополнительные определения одного начала. Характерным для принципа дополнительности является целостное системное восприятие объекта деятельности и его частей. При этом исключаются представления, основанные на дихотомическом делении, утверждается, что множество процессов связаны друг с другом отношениями дополнительности.

Принцип профессиональной направленности. Эволюционно-деятельностное образование ориентировано на развитие способности и формирование умения обучающегося реализовывать знания разных наук в реальной практической деятельности в процессе решения актуальных профессиональных задач.

Принцип персонализации. Принцип персонализации реализуется в создании условий, обеспечивающих обучающемуся возможность вырабатывать, в результате самоопределения, продуктивные решения актуальной профессиональной задачи, обусловленные субъективными целями, ценностями, личностным потенциалом, уровнем его соответствия требованиям, которые предъявляет актуальная деятельность.

Принцип интеллектуально-информационной поддержки. В соответствии с принципом интеллектуально-информационной поддержки формируется целостное системное пространство представлений профессиональной деятельности субъекта (фрактальная информационная среда), корреляция которого позволяет обучающемуся «просматривать» вероятные образы пути решения актуальной профессиональной задачи.

Принцип осознанности. Знания приобретаются не в готовом виде, а на основе осознанного процесса восприятия, обработки, переработки, генерации информации за счёт включения субъекта в среду: жизнь, общество, деятельность, формы культуры, обстоятельства. Чем выше уровень решаемых задач, тем более значимыми становятся операции анализа, обобщения, агрегации, самооценки как средств осознания предпринимаемых действий. Без осознанности невозможна эволюция системы знаний, а следовательно, и решение многофакторных, многомерных задач инновационной экономики.

Принцип генерации актуального ценного знания. Знание, на основе которого формируется решение задачи, целенаправленно генерируется непосредственно в ходе реальной практической деятельности, в нужное время в нужном месте в процессе эволюционно-деятельностного познания профессиональной среды [5].

Принцип новизны. Принцип новизны реализуется через целевую установку обучающегося на новизну вырабатываемых решений, соразмерную поставленным целям. Целостный системный образ профессиональной деятельности субъекта, во-первых, даёт осознание ограниченности имеющихся знаний, что мы многого не учитываем при принятии решения, во-вторых, «показывает» возможные пути, в зависимости от желаемой широты и глубины решения актуальной профессиональной задачи, побуждая и поддерживая потребность субъекта деятельности вырабатывать решения с новыми свойствами и функциональными возможностями, вплоть до создания новаций, не имеющих мировых аналогов.

Принцип педагогической поддержки. Принцип педагогической поддержки предполагает ориентацию на стимулирование у обучающегося процессов самости, оказание помощи и поддержки в самоопределении, формировании Я-концепции, создание условий для развития способности оценивать собственную деятельность. С позиций принципа педагогической поддержки необходимо обеспечить взаимодействие преподавателя и обучающегося в форме сотрудничества, сотворчества, партнерства, совместного поиска конструктивных решений.

Суть эволюционно-деятельностного образования заключается в том, что с самого начала обучения в сознании обучающегося формируется единая конвергентная модель профессиональной деятельности субъекта – пространство представлений профессиональной деятельности субъекта (ПППДС), в которой изначально заложены исходные условия и механизм эволюционного поиска принципиально новых решений актуальной профессиональной задачи [6, 7].

Пространство представления профессиональной деятельности субъекта отображается двумя целостными системами параметров порядка: пространством представления профессиональной деятельности (ПППД) и пространством представления субъекта деятельности (ППСД).

ПППД структурируется через восемь фрактальных параметров порядка (базовые рода (направления) деятельности: производственная, экологическая, научная, художественная, педагогическая, управленческая, медицинская, физкультурная, являющиеся инвариантными для человеческого общества в пространстве и во времени (эпохи).

ППСД структурируется через девять фрактальных параметров порядка (базовые рода (направления) субъекта: потребность в деятельности, самоопределение, цель, нормы, критерии, содержание, методы, способы деятельности, способности к деятельности).

Параметры порядка каждого пространства представлений самоподобны, т.е. каждый параметр порядка может быть представлен теми же параметрами порядка.

Это наделяет параметры порядка огромной семантической мощностью, ими легко оперировать, так как они могут много раз масштабироваться и создавать различные инварианты сочетания.

Таким образом, единая конвергентная фрактальная модель профессиональной деятельности в неявной форме определяет решение практически любой потенциально возможной профессиональной задачи.

Самоподобное масштабирование является идеальным средством нахождения решения профессиональной задачи с управляемой точностью, глубиной, научностью.

Замена совокупности множества элементов реальной профессиональной деятельности и их частных связей семнадцатью фрактальными параметрами порядка, с потенциально неограниченным количеством формальных связей, которые вследствие фрактальности среды себе подобны и легко коррелируются в частные связи в результате умозаключений, позволяет с минимальными временными и энергетическими затратами, легко вырабатывать решения актуальных нестандартных, многофакторных, многокритериальных задач. Для решения актуальной профессиональной задачи надо масштабировать пространства представлений под частный случай с учётом характеристик конкретной актуальной среды, ситуации, потребности субъекта деятельности.

Самоподобное масштабирование позволяет рассмотреть профессиональную задачу с разных плоскостей проекции (причём таких плоскостей проекций может быть множество в зависимости от потребностей, целей, норм, критериев, состояния среды, направленности деятельности и др.).

Каждый из семнадцати родов (направлений) имеет свой набор мер, по которым в рамках этого рода (направления) информация отбирается, коррелируется или консолидируется.

Решение актуальной профессиональной задачи происходит по следующей схеме. Субъект деятельности генерирует образы возможных путей решения задачи (описываются в понятиях параметров порядка), актуализируя в пространстве представлений профессиональной деятельности субъекта (ПППДС) корреляционные связи выбранных параметров порядка. В соответствии с желаемым уровнем глубины, широты, частности решения, с позиций социального и личного опыта субъект деятельности выбирает наиболее приемлемый с его точки зрения образ пути решения задачи (актуальное представление целостного образа решения задачи) и оценивает его рациональность и новизну. Каждый шаг процесса формирования образа пути решения задачи (1, 2, 3…n) определяется субъектом через модель пространства представлений субъекта [8].

Реальное актуальное решение профессиональной задачи формируется в результате преобразования параметрической модели решения посредством контекстного замещения параметров порядка (рис. 2).

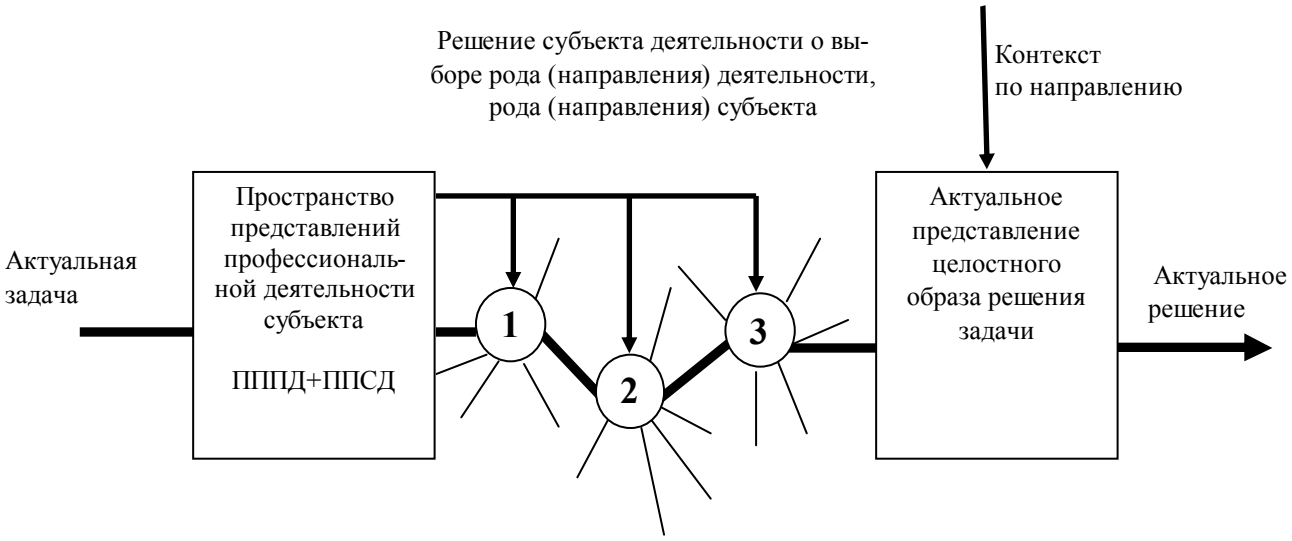


Рис. 2. Модель выработки решения нестандартной актуальной профессиональной задачи (1, 2, 3 – шаги, определяющие траекторию пути решения задачи)

Таким образом, за счёт уникальных свойств пространств представлений профессиональной деятельности (ППППД) и субъекта деятельности (ППДС):

- формируется целостный системный образ профессиональной деятельности, ценный в течение всей активной трудовой жизни человека, обеспечивающий консолидацию знания разных наук, необходимую при решении актуальных многокритериальных комплексных профессиональных задач;
- практически без сложных трудоёмких операций обеспечивается генерация ценного знания в нужное время в нужном месте профессионального пространства, что, во-первых, позволяет при одних и тех же ресурсах резко увеличить темпы роста качества и количества интеллектуального продукта, во-вторых, повышает вероятность получения менее затратного решения задачи, в-третьих, минимизирует риски;
- реализуется параметрическое управление генерацией знания [9], что позволяет с минимальными энергетическими затратами (изменение даже одного параметра порядка изменяет всю систему знаний) вырабатывать принципиально новые решения (вплоть до не имеющих аналогов), соразмерные изменяющимся потребностям общества и личности;
- создаются условия для непрерывного процесса саморазвития субъекта деятельности в процессе обучения в университете и далее в процессе профессиональной деятельности на основе самоорганизации;
- формируется среда, побуждающая и поддерживающая потребность генерировать всё новые и новые знания, реализуемые в продуктивных решениях.

Формирование в сознании обучающегося единой конвергентной модели профессиональной деятельности субъекта и выработка умений её использования для генерации новых ценных знаний, реализуемых в актуальных конкурентоспособных решениях, осуществляется в процессе изучения дисциплины «Теоретические основы профессиональной деятельности».

На лекционных занятиях:

- формируется единая многоуровневая система ключевых понятий (представлений) целостного универсального образа профессиональной деятельности;
- вырабатывается понимание «генетической» целостности направлений деятельности и субъекта;
- осмысливаются противоречия и связи, присущие любой профессиональной деятельности вне зависимости от направления, области, сферы деятельности;
- вырабатывается осознанный подход к постановке актуальной задачи, формулировке цели, определению критериев, выбору, принятию и оценке решения;
- воспитывается чувство ответственности за конечный результат профессиональной деятельности.

На практических занятиях формируются умения:

- осмысливать профессиональную задачу;
- генерировать инварианты решения и определять их новизну.

Курс «Теоретические основы профессиональной деятельности» читается в первом семестре всем студентам, независимо от выбранного направления и профиля подготовки.

Освоение курса «Теоретические основы профессиональной деятельности» создаёт оптимальные педагогические условия для академической и профессиональной мобильности обучающегося, заставляя осмысливать профессиональную деятельность в единстве её многообразия, а каждый вид профессиональной деятельности – как часть целого.

Вывод.

Эволюционно-деятельностное образование обеспечивает:

1. Генерацию востребованных в нужное время решений реальных задач на основе системообразующего фактора – деятельности человека.

2. Эволюцию знания: возможность получения на любом шаге решения задачи новых элементов знаний, отличных от полученных ранее, причём новизна определяется с помощью средств самой технологии.

3. Личностную осознанность восприятия информации в контексте профессиональной деятельности.

4. Непрерывное саморазвитие субъекта деятельности непосредственно в процессе профессиональной деятельности на основе самоорганизации личного знания.

5. Изменение статуса обучающегося: из пассивного приобретателя знаний он превращается в созидателя конкурентоспособных решений.

Список литературы

1. Нордстрем К., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. – СПб., 2001. 410 с.
2. Мельник Н.М. Интенсивное высшее образование как главный фактор реализации потребностей потребителей образовательных услуг в условиях инновационной экономики / Н.М. Мельник // Вестник Самарского государственного технического университета. Сер. Психолого-педагогические науки. 2014. № 3 (23). С. 120–129.
3. Мельник Н.М., Нестеренко В.М. Концепция эволюционно-деятельностного профессионального образования. – М.: ООО «Гуманитарный издательский центр ВЛАДОС», 2007. 334 с.
4. Нестеренко В.М. Проектирование учебно-технической среды профессионально-личностного саморазвития студентов технических вузов: Дис. д-ра пед. наук: 13.00.08 / Нестеренко Владимир Михайлович. – Тольятти, 2000. 569 с.
5. Мельник Н.М. Эволюционно-деятельностная технология познания профессиональной среды – основа надёжной деятельности специалиста / Н.М. Мельник // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия «Психолого-педагогические науки», 2012. № 1 (17). С. 121–131.
6. Мельник Н.М. Интеллектуально-информационная поддержка генерации актуального знания в процессе решения профессиональных задач / Н.М. Мельник // Вектор науки ТГУ, 2012. № 2 (20). С. 220–224.
7. Мельник Н.М. Консолидированная интеллектуально-информационная поддержка безотходной генерации актуального знания в процессе профессиональной деятельности / Н.М. Мельник, В.М. Нестеренко // Вестник Самарского государственного технического университета. Сер. Психолого-педагогические науки. 2013. № 1 (19). С. 93–100.
8. Нестеренко В.М. Концептуальные положения системной генерации решения актуальных профессиональных задач / В.М. Нестеренко // Вестник СамГТУ. Сер. Психолого-педагогические науки. 2015. № 3 (27). С 161–169.
9. Нестеренко В.М. Параметрическое управление знанием в процессе решения профессиональных задач / В.М. Нестеренко // Вестник Самарского государственного технического университета. Сер. Психолого-педагогические науки», 2011. № 1 (15). С. 89–98.

EVOLUTIONARY-ACTION EDUCATION IS A STRATEGIC FACTOR OF COMPETITIVENESS

N.M. Melnik

Samara State Technical University, Samara

The article considers the concept of education based on evolution-action approach, which greatly increases the productivity of human intellectual activity in the process of solving actual professional tasks. Implementation of the concept of education based on the approach of the evolution steps will provide training professionals able to reliably generate the in right time in the right place professional space a new and valuable knowledge and on this basis to create competitive solutions with minimal time and energy.

Keywords: education based on evolution-action approach, space representations of the professional activity of the subject, generation of competitive solutions.

НОВАЯ МОДЕЛЬ РОССИЙСКОЙ АСПИРАНТУРЫ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОПЕЙСКИХ ПРИНЦИПОВ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОГРАММ ТРЕТЬЕГО УРОВНЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ[1]

А.А. Миронос, Б.И. Бедный

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Проведено сопоставление федеральных государственных образовательных стандартов аспирантуры и дескрипторов, характеризующих компетенции выпускника образовательных программ третьего уровня высшего образования, выработанных в рамках Болонского процесса. В статье обосновывается вывод о том, что институциональная разобщенность систем подготовки и аттестации научных кадров снижает их эффективность и затрудняет выработку мер по их совершенствованию.

Ключевые слова: научные кадры, третий уровень высшего образования, государственная итоговая аттестация, квалификация, диссертация, присуждение ученых степеней.

Новые подходы к организации аспирантских программ, в рамках которых аспирантура приобрела статус третьего уровня, имели целью «гармонизировать отечественную систему образования с трехцикловой системой высшего образования, действующей в общеевропейском образовательном пространстве» [1]. Они изменили не только статус, но и содержание этих программ: новые федеральные государственные образовательные стандарты в существенной мере расширили образовательную составляющую аспирантской подготовки, что характерно для структурированных докторских программ зарубежных университетов [2]. Кроме того, образовательные и научные организации получили значительную свободу в выборе содержания аспирантского образования. Все это создает возможности для интеграции лучшего зарубежного опыта подготовки исследователей в российскую систему образования.

Вместе с тем нормативная база, обеспечивающая функционирование новой модели российской аспирантуры, имеет существенные лакуны, неясности и разночтения, касающиеся ряда фундаментальных вопросов, определяющих подготовку и итоговую аттестацию аспирантов [3].

В настоящей работе предпринята попытка анализа существующих подходов к организации аттестационных испытаний выпускников программ третьего уровня и определения перспективных направлений развития аспирантуры в пространстве российского высшего образования.

Констатируя существенное сближение ряда черт, характеризующих российскую аспирантуру и европейские PhD-программы, следует отметить также и черты, определяющие существенные особенности современной российской модели. Парадоксально, но двигаясь в направлении сближения российской высшей школы с общеевропейской системой высшего образования, эти же реформационные усилия превращают российскую аспирантуру в некую сложную конструкцию, не имеющую аналогов ни в европейской, ни в отечественной традиции подготовки научных кадров. Такой вывод позволяют сделать два обстоятельства, закрепленные действующей нормативной базой. Во-первых, это присвоение по итогам освоения программы образовательной квалификации «Исследователь. Преподаватель-исследователь», подтверждаемой дипломом об окончании аспирантуры, но не тождественной ученой степени. Во-вторых, это сохранение существующей в отрыве от аспирантуры государственной системы аттестации научных кадров (диссертационные советы, ВАК).

Общим правилом, опирающимся на многовековую традицию университетского образования, является подтверждение профессиональной квалификации в сфере научной деятельности посредством присуждения ученой степени. В большинстве университетов мира освоение программ, соразмерных по своему квалификационному уровню, целям и задачам российской аспирантуре, завершается защитой диссертационной работы с присуждением докторской степени (степени PhD или ее аналогов) [4]. Все аттестационные процедуры, связанные с защитой диссертации и легитимизацией присужденной ученой степени проводятся самостоятельно университетами, осуществляющими подготовку по докторским программам. Вплоть до 2013 года российская аспирантура (а еще ранее – советская) также предполагала в качестве результата успешного завершения аспирантуры защиту диссертации и присуждение степени кандидата наук. Таким образом, с точки зрения этой базовой характеристики, дореформенная аспирантура была даже в

[1] Работа выполнена при поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации (госзадание 2015 г., проект № 2259).

большей степени гармонизирована с системой научных квалификаций, существующих в общеевропейском образовательном пространстве.

Конечно, сам по себе факт «непохожести» и «исключительности» формируемой модели российской аспирантуры не может оцениваться отрицательно или положительно в отрыве от оценки успешности выполнения задач, которые она (аспирантура) выполнять призвана. Обсуждение всего спектра проблем, связанных с осуществляемой модернизацией аспирантуры, представляется задачей чрезвычайно обширной. Сосредоточим дальнейшее обсуждение на проблемах итоговой аттестации аспирантов, поскольку именно эти проблемы наиболее важны для построения модели аспирантуры нового типа.

Введенные в 2014 году федеральные государственные образовательные стандарты аспирантуры [5] предполагают, что успешное прохождение итоговой аттестации завершается присвоением выпускнику квалификации «Исследователь. Преподаватель-исследователь». Таким образом, квалификация специалиста, прошедшего обучение по программе наивысшего уровня профессионального образования – уровня подготовки кадров высшей квалификации, подтверждается дипломом об окончании аспирантуры, а не дипломом о присуждении ученой степени кандидата наук по результатам защиты диссертации.

В качестве обоснования целесообразности данного решения неоднократно приводились аргументы о низкой эффективности аспирантуры и, следовательно, непродуктивном расходовании государственных средств, направляемых на подготовку научных кадров. Действительно, взрывной рост аспирантуры на протяжении 1995–2012 гг. на фоне падения численности исследователей в отечественной науке не был обеспечен необходимым ресурсным потенциалом и, что еще важнее, соответствующими условиями для последующей профессиональной самореализации выпускников аспирантуры в науке и высшей школе [3]. Снижение уровня подготовки в аспирантуре по ряду научных направлений, сокращение числа выпускников, успевающих подготовить качественную диссертационную работу в отведенные сроки, создает непростую дилемму при определении путей ее дальнейшего развития: либо определить в качестве основной задачи повышение научного уровня диссертационных работ (при сохраняющихся ограничениях в сроках их подготовки и ресурсах, выделяемых на обеспечение аспирантского образования), либо «переформатировать» требования к выпускнику аспирантуры. При всех «преимуществах», которые сулит выбор второго варианта, следует учитывать, что нормативно закрепленные уровни квалификации призваны отражать реальные особенности разделения труда, в данном случае, в исследовательских и научно-педагогических коллективах. До настоящего времени не было предложено обоснования необходимости выделения квалификационной группы, объединяемой наличием диплома «Исследователь. Преподаватель-исследователь». Не ясно, с какими должностями в научных организациях и вузах будет соотноситься получаемый в результате освоения аспирантской программы диплом с квалификацией «Исследователь. Преподаватель-исследователь». И, самое главное, нужна ли данная квалификационная градация?

В итоге мы будем иметь не двухступенчатую систему научных квалификаций как ныне (кандидат и доктор наук), а трехступенчатую градацию квалификаций специалистов, занятых в сфере науки и высшего образования. Данную эволюцию скорее можно рассматривать не как движение к современным общеевропейским стандартам, а как «возвращение к корням». Напомним, что в Российской империи на протяжении XIX в. существовали многоуровневые (четырех- и трехуровневые) системы «ученых квалификаций», включавшие наряду со степенями магистра и доктора также степени «действительного студента» и «кандидата» [8].

В странах, объединенных Болонским процессом, используются так называемые «Дублинские дескрипторы», благодаря которым осуществлено обобщенное описание квалификационных градаций, соответствующих степеням бакалавра, магистра и доктора [9]. Позже в рамках «копенгагенского процесса» была разработана и сама Европейская квалификационная рамка, соотнесенная с образовательными уровнями. Ценность Дублинских дескрипторов заключается в том, что они «предлагают общие утверждения типичных ожиданий в достижениях и способностях, связанных с квалификациями», которые присваиваются по итогам освоения образовательного уровня («болонского цикла»). Следует отметить, что эти описания не определяют пороговых (минимальных) требований, а также не связаны с конкретными академическими или профессиональными областями, но «стремятся идентифицировать целостную природу квалификации» [9].

Как характеризуются квалификации выпускника третьего уровня высшего образования? Они присваиваются студентам, которые:

- продемонстрировали систематическое понимание области образования и мастерство навыков и методов исследования, связанного с этой областью;
- продемонстрировали способность думать, проектировать, осуществлять и приспосабливать текущий процесс исследования с академической целостностью;

• сделали вклад через оригинальное исследование, которое расширяет границу знания, существенно развивает уже полученные результаты исследований, часть из которого заслуживает рецензируемой на национальном или международном уровне публикации;

• способны к критическому анализу, оценке и синтезу новых и сложных идей;

• могут общаться с экспертами, большим академическим сообществом и с обществом вообще в областях полученного знания;

• как ожидается, способны будут продвинуть, в пределах академических и профессиональных контекстов, технологическое, социальное или культурное знание, на котором базируется общество.

Анализ совокупности компетенций выпускников аспирантуры, определяемых ФГОС, показывает, что требования, предъявляемые к выпускникам российской аспирантуры, как и выпускникам PhD-программ (последние приняты большинством европейских стран в соответствии с квалификационной рамкой европейского пространства высшего образования), весьма схожи. Однако в этом наборе отсутствует существенное требование, отражающее ключевую особенность данного образовательного уровня, а именно: способность выпускника внести «вклад через оригинальное исследование, которое расширяет границу знания, существенно развивает уже полученные результаты исследований, часть из которого заслуживает рецензируемой на национальном или международном уровне публикации». Подтверждение этой способности выпускника аспирантуры, как и выпускника PhD-программы в европейских университетах, должно осуществляться в рамках публичной защиты диссертации. Однако, как мы уже отмечали выше, главной проблемой, не преодоленной в рамках новой модели аспирантуры, является институциональная разобщенность систем подготовки и аттестации научных кадров.

Существенной проблемой является отсутствие сбалансированности между базовыми параметрами системы подготовки и аттестации научных кадров в аспирантуре. На рис. 1 и 2 приведены данные о динамике показателей, характеризующих основные тенденции в сфере аспирантского образования и аттестации научных кадров в 2010–2014 годах (построено по данным, приведенным в [10, 11]). Отметим, что из четырех показателей, характеризующих состояние системы подготовки и аттестации научных кадров, показатели численности аспирантов, числа организаций, осуществляющих подготовку по программам аспирантуры, и числа диссертационных советов, – отражают процессы, поддающиеся регулированию в рамках существующей системы образования. При этом показатель «доля аспирантов, завершающих обучение с защитой диссертации в срок» выступает в качестве интегрального, характеризующего результативность системы в целом.

Из рис. 1 и 2 видно, что существенное количественное «сжатие» аспирантуры за последние годы не привело к повышению ее результативности: количество аспирантов за указанный период сократилась на 24%, число диссертационных советов уменьшилось приблизительно на 50%, доля выпускников, защитивших диссертации в срок, снизилась более чем на треть. Отмеченные тенденции позволяют прогнозировать ряд проблемных явлений, с которыми будет связано развитие аспирантуры в среднесрочной перспективе.

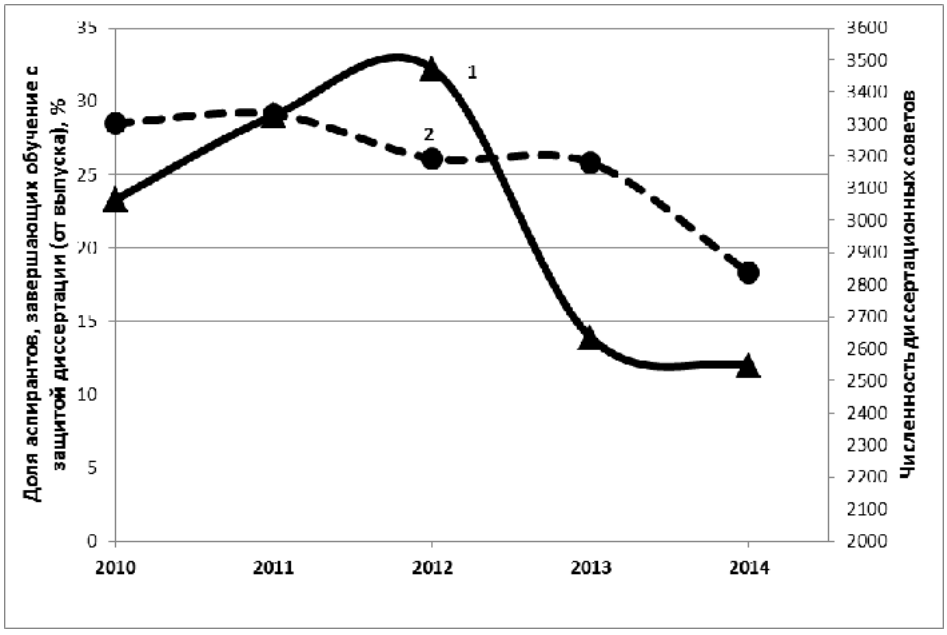


Рис. 1. Изменение числа диссертационных советов (1) и доли аспирантов, завершивших обучение с защитой диссертации в срок (от выпуска) (2)

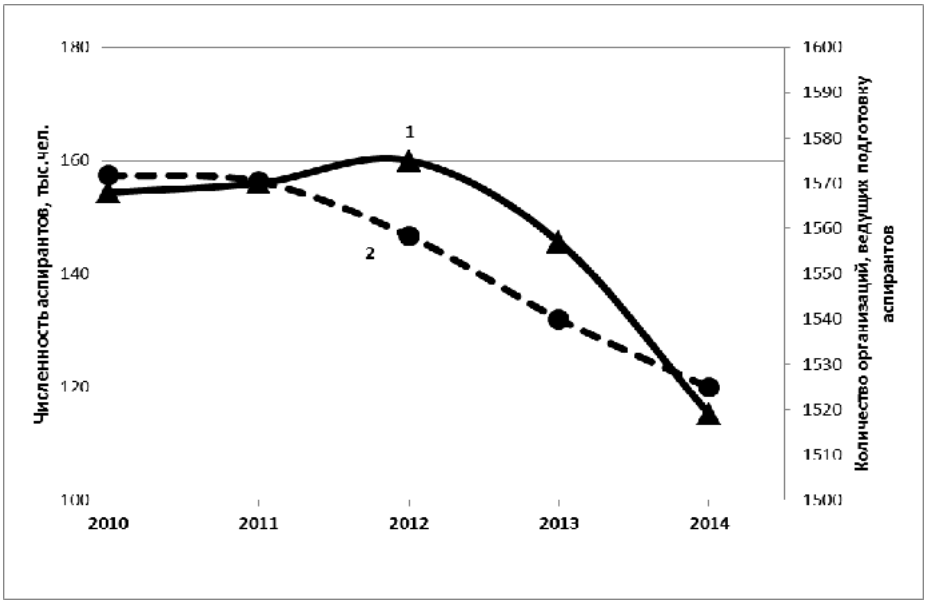


Рис 2. Изменение количества организаций, осуществляющих подготовку научно-педагогических кадров по программам аспирантуры (1) и численности аспирантов (2)

Даже в том случае, если доля аспирантов, защищающих диссертации в срок, не продолжит сокращаться, лишь каждый пятый выпускник аспирантуры будет выходить на рынок труда с ученой степенью кандидата наук, а 80% из них – в лучшем случае с дипломом «Исследователь. Преподаватель-исследователь». Таким образом, де-факто будет формироваться новая для отечественной научно-образовательной сферы квалификационная градация выпускников аспирантуры с дипломами об освоении образовательного уровня, но без ученой степени. Эта квалификационная группа «расположится» между квалификациями магистра и кандидата наук, причем соотнести ее с имеющимися квалификационными уровнями, принятыми в странах, объединенных Болонским процессом, будет крайне затруднительно.

Представленные данные свидетельствуют о необходимости корректировки модели организации аспирантской подготовки и, в первую очередь, принципов осуществления итоговой аттестации выпускников. Успешное освоение программы аспирантуры в полном объеме должно завершаться защитой кандидатской диссертации. Именно на такую траекторию должны быть ориентированы образовательные программы аспирантуры. Однако реализация данного подхода, безусловно, потребует объединения систем подготовки (аспирантура) и аттестации (присуждение ученых степеней).

Сохранение диссертационных советов в структуре ВАК в ее неизменном с середины прошлого столетия виде представляется примером явной «институциональной инерции». С момента создания (1930-е годы) главной задачей ВАК как системы государственной аттестации научных кадров было обеспечение единого стандарта профессиональной квалификации лиц, занимающихся научной деятельностью. Требования к научным кадрам включали, не в последнюю очередь, и требования политической лояльности[1]. Система диссертационных советов, призванных осуществлять экспертизу диссертаций в соответствии с нормативно закрепленным регламентом, заменила существовавшую с дореволюционных времен практику защит диссертации в ученых советах вузов. Эти новые организационные формы отвечали потребностям «советской модели» организации науки, основной потенциал которой был сконцентрирован в системе академических и ведомственных научных учреждений, а подготовка кадров в аспирантуре велась как в вузах, так и в научных учреждениях, т.е. носила рассредоточенный характер.

В новейший период легитимация существования ВАК в качестве самостоятельной структуры, обеспечивающей аттестацию научных кадров, зачастую связывается с необходимостью борьбы за повышение качества диссертационных работ. Действительно, существенное снижение их качества по ряду дисциплинарных направлений – факт давно установленный и очевидный. Однако потенциал мер, осуществляемых в данном случае исключительно административными средствами, но при этом не затрагивающих глубинных причин существующих проблем, весьма ограничен по своим возможностям и, как следствие, результатам. Сокращение числа диссертационных советов, т.е. числа «объектов управления» для аппарата ВАК, повышение качественного уровня состава этих экспертных сообществ – вот набор мер, который был реа-

[1] Этой цели отвечал предварявший защиту диссертации кандидатский экзамен по философии марксизма-ленинизма.

лизован в 2012–2014 годах для повышения качества экспертизы. Вместе с тем, безусловно, полезные шаги по повышению уровня диссертаций имеют и оборотную сторону: нагрузка на диссертационные советы, действующие в соответствии с п. 5 «Положения о совете по защите диссертаций…» на общественных началах, заметно возрастает, а экспертная работа требует все увеличивающихся затрат времени и сил для их членов.

Как представляется, главный источник проблем в сфере аттестации научных кадров сегодня – это проблема ее тотальной зарегулированности. Гипертрофированные функции регламентации и контроля, занимающие все большее место в деятельности ВАК, превращают его в символ административного недоверия к научному сообществу, науке как социальному институту и потенциалу его саморегуляции. Нельзя не согласиться с М.М. Соколовым, что утверждение всех ученых степеней ВАК нивелирует роль университетов, усредняет, причем по «нижней планке» качественный уровень требований к диссертации. «Молчаливо предполагается, что… все люди, которые защитили диссертацию, достигли одного уровня и являются носителями одинаковой квалификации» [12]. Можно отметить и «обратную зависимость»: сохранение унифицированного диплома кандидата наук, ассоциируемого с ВАК, а не с конкретным вузом, сдерживает формирование университетских брендов, без укрепления которых невозможны крепкие позиции российских высших учебных заведений в международном образовательном пространстве.

В этих условиях задача соединения функций подготовки и аттестации научных кадров, т.е. возврат к общеевропейской (а ранее – и российской) практике представляется и верным, и назревшим. Постановка вопроса о предоставлении ведущим вузам права самостоятельно осуществлять аттестацию научных кадров не нова. В 2013 году Министерство образования и науки объявило о намерении сформировать перечнь ведущих российских вузов и научных организаций, которым в рамках эксперимента будет предоставлено право присуждать ученые степени самостоятельно, без участия ВАК. С сентября 2016 г. это право предоставлено Московскому и Санкт-Петербургскому университетам. Вслед за этими лидерами российского высшего образования такое право планируется распространить и на другие ведущие университеты. Таким образом, логичным завершением концепции «новой аспирантуры» было бы возвращение к идее присуждения ученых степеней конкретного университета (вуза).

Функциональная взаимосвязь подготовки и аттестации научных и научно-педагогических кадров наряду с приведением системы в ее органическое, естественное состояние, обеспечит ряд дополнительных позитивных эффектов. Во-первых, будет повышена репутационная ответственность вузов и научных организаций, реализующих программы аспирантуры и присуждающих ученые степени выпускникам этих программ. В настоящий момент наличие серьезных нарушений в экспертизе диссертационных работ влечет за собой закрытие диссертационного совета, но не лишает организацию права осуществлять подготовку аспирантов. В предлагаемой схеме существенные нарушения будут приводить к приостановке либо отзыву лицензии на осуществление соответствующих программ и, одновременно, права проводить аттестацию научных кадров.

Во-вторых, экспертные советы ВАК могут сконцентрировать свои усилия на методическом обеспечении экспертно-аттестационной деятельности организаций, реализующих программы аспирантуры, и экспертизе докторских диссертаций.

В числе мер, способных позитивно повлиять на обеспечение качества диссертационных работ при передаче соответствующих функций организациям, реализующим образовательные программы третьего уровня, были бы дальнейшие шаги по повышению качества экспертизы кандидатских диссертаций и увеличению прозрачности аттестационных процедур. Так, следовало бы отказаться от сохраняющегося до настоящего времени в качестве рудимента «доцифровой эпохи» статуса диссертации как текста, существующего «на правах рукописи». Признание диссертации публикацией обеспечит ее постоянную доступность, включенность в информационное поле соответствующей отрасли знаний, невозможность изъять по истечении одного года после защиты текст сомнительного качества из электронной базы диссертаций. Опыт последних лет наглядно показал, что открытость информации, в первую очередь текстов диссертационных работ, в сочетании с возможностями цифровых технологий обеспечивает эффективный контроль со стороны научной общественности некорректных заимствований и иных нарушений научной этики в диссертационных работах.

В заключение отметим, что в качестве альтернативного варианта завершения программы для аспирантов, не сумевших по тем или иным причинам подготовить в срок текст научно-квалификационной работы, который бы соответствовал всем требованиям, предъявляемым к кандидатским диссертациям, целесообразно нормативно закрепить возможность защиты выпускной квалификационной работы в форме научного доклада об основных результатах выполненных исследований. Это позволит снять объективно существующую проблему выдачи документа об образовании выпускнику аспирантуры, выполнившему индивидуальный план обучения и сдавшему все предусмотренные учебным планом экзамены. Как известно, в ряде стран Европы существуют подобного рода квалификационные градации для выпускников докторских программ, не сумевших по каким-либо причинам завершить работу над диссертацией и проходя-

щих аттестацию по «облегченной» схеме. Такова, например, степень лиценциата в Швеции. Однако получение данного квалификационного уровня является в определенном смысле второстепенной и несоизмеримой по масштабам выпуска формой аттестации по сравнению с защитой диссертаций и присуждением докторской степени [4].

Подводя итоги, следует подчеркнуть, что проблемы стратегического развития института аспирантуры, в том числе затронутыне в этой статье вопросы организации итоговой аттестации аспирантов, заслуживают пристального внимания и обсуждения научно-педагогическим сообществом безотносительно к тому, возможно ли в ближайшей перспективе их практическое воплощение. Это необходимо и для совершенствования внедряемой в систему образования новой модели подготовки и аттестации научно-педагогических кадров, и для проработки оптимальных управленческих решений, направленных на повышение эффективности аспирантуры.

Список литературы

1. Мосичева И.А., Караваева Е.В., Петров В.Л. Реализация программ аспирантуры в условиях действия ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" // Высшее образование в России. 2013. № 8–9. С. 3–10.
2. Бедный Б.И. Роль и структура образовательной подготовки в аспирантуре нового типа // Высшее образование в России. 2013. № 12. С. 78–89.
3. Караваева Е.В., Маландин В.В., Пилипенко С.А., Телешова И.Г. Первый опыт разработки и реализации программ подготовки научно-педагогических кадров как программ третьего уровня высшего образования: выявленные проблемы и возможные решения // Высшее образование в России. 2015. № 8–9. С. 5–15.
4. Савина А.К. Ученые степени и звания в зарубежных странах: общее и особенное // Проблемы современного образования. 2015. № 3. С. 10–23.
5. Федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования по направлениям аспирантуры. Электронный документ. Режим доступа: URL: http://fgosvo.ru/fgosvo/95/91/7.
6. Бедный Б.И., Гурбатов С.Н., Миронос А.А. Индикаторы эффективности аспирантских программ в области точных и естественных наук // Высшее образование в России. 2010. № 7. С. 11–23.
7. Бедный Б.И., Гурбатов С.Н., Миронос А.А., Чупрунов Е.В. Инновационные подходы к подготовке научных кадров в высшей школе // Университетское управление: практика и анализ. 2011. № 3. С. 50–54.
8. Иванов А.Е. Ученые степени в Российской империи. XVIII в. 1917 г. – М.: ИРИ РАН, 1994.
9. Квалификационные рамки европейского пространства высшего образования. Болонская рабочая группа по Квалификационным рамкам. Министерство науки, технологии и инновации. Февраль 2005. Электронный документ. Режим доступа: URL: http://www.socio.msu.ru/documents/umo/bologne/ A%20Framework% 20for%20 Qualifications%20of%20the%20European%20Higher%20Educat.doc.
10. О результатах сдачи электронной формы отчетов о работе советов за 2010–2014 гг. Электронные документы. Режим доступа: URL: http://vak.ed.gov.ru/187.
11. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. С. 512.
12. Институтская наука: Михаил Соколов о том, как становятся профессорами в Америке, Европе и России. Электронный документ. Режим доступа: URL: http://theoryandpractice.ru/posts/8761-sokolov-euspb.

NEW MODEL RUSSIAN POSTGRADUATE EDUCATION IN THE CONTEXT OF THE EUROPEAN PRINCIPLES OF ORGANIZATION PROGRAMS OF THE THIRD LEVEL OF HIGHER EDUCATION

A.A. Mirinos*, *B.I. Bedny

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article compares the federal state educational standards of postgraduate education and descriptors characterizing the competence of graduates from educational programs of the third level of higher education, which were developed in the framework of the Bologna process. The article substantiates the conclusion that the institutional fragmentation of training systems and certification of scientific personnel reduces their effectiveness and makes it difficult to develop their improvement.

Keywords: scientific personnel, the third level of higher education, the state final examination, qualification, thesis, awarding academic degrees.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ПОСРЕДСТВОМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ РАБОТЫ В ВУЗЕ

Е.В. Новикова, С.В. Краснодубская

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматривается применение инновационных технологий в профессиональном самоопределении молодежи. Проанализированы основные функции, теоретические принципы и подходы психолого-педагогического содействия профессиональному самоопределению молодежи.

Ключевые слова: профессиональное самоопределение молодежи, профориентация, инновационные технологии, инновационные технологии в профессиональном самоопределении.

Профессиональное самоопределение молодежи является одним из приоритетов государственной молодежной политики в Российской Федерации. В связи с быстро изменяющимся рынком труда, выпускники школ не всегда имеют четкие представления о профессиях, поэтому большинство из них поступают в вуз на направления подготовки, не соответствующие их индивидуальным запросам и потребностям общества. В настоящее время в России перед молодыми людьми ставятся новые задачи в плане поддержания своей конкурентоспособности и мобильности в трудоустройстве на протяжении всей жизни. Суть их заключается в том, что для реализации своих профессиональных планов выпускникам школы, средних и высших учебных заведений необходимо обладать определенными профессиональными компетенциями, которые помогли бы им быстро переориентироваться в случае изменения ситуации на рынке труда или потери работы.

В постиндустриальном обществе знаний готовность людей к переменам, инициативность и способность к профессиональному самообновлению стали определяющим конкурентным преимуществом экономик развитых стран. Новые требования к профессиональному развитию подрастающего поколения привели к переосмыслению деятельности вузов. Пересмотру подверглись все стороны университетской деятельности, включая профориентацию. Она должна не просто помочь молодым людям выбрать профессию, а научить самостоятельно «выстраивать» профессиональную карьеру, принимать ответственные решения в течение всей жизни [1].

Сегодня в вузе об эффективности профориентационной работы нередко судят по количеству абитуриентов, поступивших на рекомендуемое направление. Этот критерий значимый, но недостаточный. Он не должен становиться единственной целью профориентации для ведущего вуза. Наиболее важным критерием успешного выбора профессии и места работы является удовлетворенность человека сделанным выбором. Задача профориентации не просто помочь молодым людям выбрать профессию, а научить их самостоятельно выстраивать образовательную траекторию в соответствии с многоуровневой системой современного образования и запросом рынка труда. Хорошо известно, что основная цель деятельности высших учебных заведений – способствовать формированию личности, обладающей общекультурными и профессиональными компетенциями, а также практическими умениями и навыками. Кроме того, важнейшей стратегической задачей образовательных учреждений всех видов и уровней является формирование личности, способной самостоятельно принимать решения в области профессионального становления и нести ответственность за последствия сделанных в этом направлении шагов. Для решения этой задачи возникает необходимость в разработке и использовании интерактивных методов профориентационной работы. Такие методы предполагают моделирование реальных жизненных ситуаций, совместное решение поставленных проблем, способствуют формированию умений и навыков, выработке ценностей, создают атмосферу сотрудничества. Старшеклассник становится субъектом своего профессионального самоопределения. Использование интерактивных методик в профориентационной работе позволяет молодым людям более полно узнать о различных сферах профессиональной деятельности и в игровой форме познать особенности отдельных профессий.

В теории и практике профессиональной ориентации существует разнообразный банк методов и форм работы со школьниками. Так, например, авторы [2, 3] определяют четыре основных метода профориентации:

1. Информационно-справочные: профессиограмма, справочная литература, информационно-поисковые системы, профессиональная реклама, экскурсии, встречи с представителями работодателей,

профориентационные лекции и уроки, учебные фильмы, использование СМИ, различные «ярмарки и фестивали» профессий.

2. Методы профессиональной психодиагностики: беседы-интервью, опросники профессиональной мотивации, опросники профессиональных способностей, личностные опросники, личностные тесты, сбор информации, использование различных игровых ситуаций, тренинги, тренажеры для прогнозирования готовности осваивать новые профессии.

3. Методы морально-эмоциональной поддержки: группы общения («клубы» для старшеклассников и их родителей), тематические тренинги, различные методы индивидуальной и групповой работы, различные успешные примеры самоопределения, «праздники профессий».

4. Методы оказания помощи в конкретном выборе и принятии решения: построение последовательности основных шагов и анализ различных вариантов будущей профессиональной деятельности.

Несомненно, что для повышения эффективности профессионального самопознания и самоопределения школьников необходимо сочетание всех указанных методов. Возможны различные варианты соотношений профессионального самоопределения и конкретного профессионального выбора. Так, например, выбрав профессию или профиль обучения, учащийся может находиться, как личность, на начальном этапе зарождения профессиональных интересов и склонностей. Более того, формирование его профессиональных интересов может оказаться довольно далеким от выбранной им профессии или профиля обучения. При таком выборе, осуществленном без внутреннего самоопределения, неизбежны личностные конфликты. Чтобы помочь будущим абитуриентам избежать подобных конфликтов и повысить эффективность профориентационной работы в Институте экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского наряду с традиционными методами (встречи со школьниками, экскурсии, НОУ, подготовительные курсы) применяются инновационные технологии в работе с будущими студентами. К ним можно отнести деловые игры, тренинги, проектные методы работы, бизнес-игры. Другими словами – это совокупность способов, приемов и методов, ориентированных на формирование системного творческого мышления обучающихся, их способность генерировать нестандартные идеи при решении любых задач. Использование таких технологий способствует решению многих задач, а именно:

- привлечение в университет мотивированных и талантливых абитуриентов;
- пропаганда популяризации предпринимательской деятельности среди учащихся;
- формирование положительного имиджа предпринимателя;
- оказание помощи школьникам в их осознанном профессиональном самоопределении;
- развитие новых форм интеллектуального содержательного досуга молодежи;
- с помощью интерактивных методов способствовать развитию у старшеклассников коммуникативных навыков.

С 2014 года в Институте экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского реализуется несколько проектов для школьников, направленных на осознанное самоопределение будущих студентов.

В современной психологической науке для описания процесса формирования личности в профессиональной деятельности используется термин «карьера». Под карьерой понимают и род занятий человека, и путь к успеху, и достижение высокого положения. При этом надо отметить, что планирование профессионального будущего отражает специфику процессов самоопределения. Поэтому на предварительном этапе всех реализуемых проектов участникам был предложен опросник. Школьников попросили ответить на вопрос «Что для вас значит карьера?».

Опросник
«Что для вас значит карьера?»

- высокий уровень профессионализма,
- высокий должностной статус,
- властные полномочия,
- высокий материальный уровень,
- авторитет в обществе,
- высокое общественное положение
- _____свой вариант.

Результаты показали, что большинство респондентов выбрали вариант «высокий уровень профессионализма» – 33% и «высокий материальный уровень» – 33%. У 10,7% респондентов карьера связывается с высоким общественным положением. Для 7,8% молодых людей карьера это высокий должностной статус. 5,8% респондентов рассматривают карьеру как достижение авторитета в обществе. 4,9% опрошенных подразумевают под карьерой совокупность всех предложенных вариантов ответов (высокий уровень профессионализма, высокий должностной статус, властные полномочия, высокий материальный уровень,

авторитет в обществе, высокое общественное положение). Вариант «властные полномочия» как отдельный ответ избрало для себя незначительное число респондентов, всего 1,9%. Благополучие – 1%, рост как личности – 1%, творческая самореализация личности – 1% (рис.).

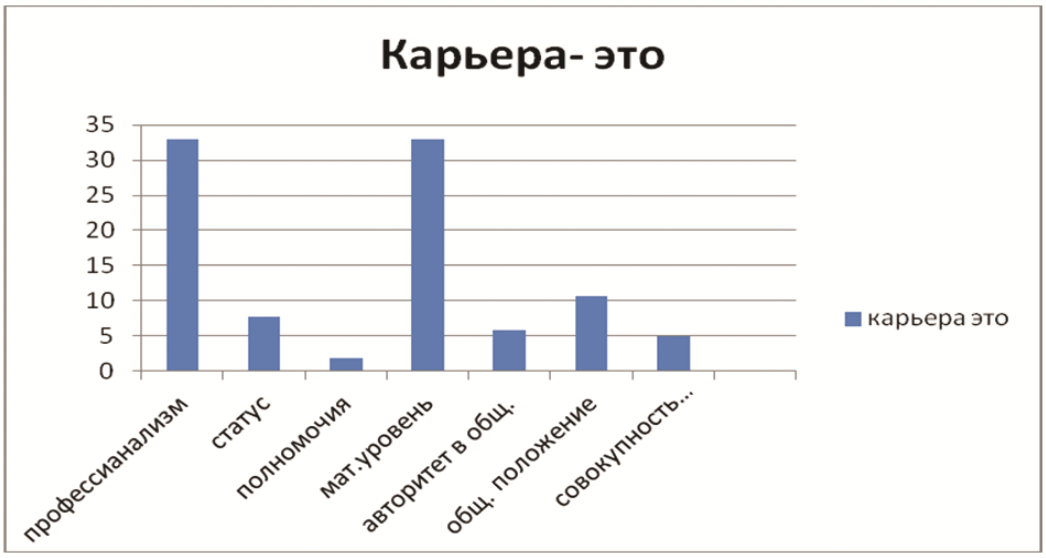


Рис. Представления школьников о карьере

Проект «Школа будущего предпринимателя». Проект предназначен для учеников 10–11-х классов общеобразовательных школ и направлен на освоение теоретических знаний, приобретение умений и формирование компетенций в области предпринимательской деятельности. Задачами проекта являются:

- развитие у старшеклассников коммуникативных навыков и деловых качеств, необходимых для предпринимателя;
- формирование представлений о компетенциях, необходимых для предпринимательской деятельности;
- приобретение учащимися основ экономических знаний, формирование предпринимательского мышления и деловой этики;
- повышение привлекательности среди школьников направлений подготовки, реализуемых в Институте экономики и предпринимательства;
- мотивация лучших участников Проекта к поступлению в ННГУ.

Школьники в течение нескольких месяцев изучают экономические дисциплины, позволяющие им проводить анализ рынка, просчитывать рентабельность предприятия, выстраивать проектную деятельность, разрабатывать бизнес-идеи и многое другое.

Проект реализуется в несколько этапов.

Первый этап (заочный) – школьникам предлагается написать эссе на тему «Я – будущий предприниматель». Эссе оценивается экспертной группой по балльной системе. Авторы работ, набравшие определенное количество баллов, допускаются до второго этапа.

Второй этап – обучающие тренинги. Тренинги предполагают реализацию образовательных и развивающих задач. Образовательные задачи включают в себя: изучение основ предпринимательской деятельности, налогового законодательства, экономики, маркетинга, рекламы и торгового дела. К развивающим задачам относятся: развитие умений работать в команде, делать презентации, находить решение в проблемных ситуациях.

Третий этап – реализация полученных навыков в ходе проектной деятельности. Перед командами ставится практическая задача, которая представляет собой проблему, реально существующую в сфере бизнеса. Каждая команда представляет своё решение заданной проблемы в виде бизнес-идеи или проекта, оформленные в виде презентации. Оценка презентаций происходит на *четвертом этапе – итоговой конференции.* Жюри оценивает представленные бизнес-идеи и объявляет победителей. Команды-победители и команды-призеры награждаются дипломами I, II и III степени.

Проект «Путешествие в мир профессии. Туризм». Квест-игра – направлена на понимание специфики работы в туриндустрии. Участники игры – учащиеся 10–11-х классов школ Нижнего Новгорода и области. Задачи квеста:

- формирование представлений о компетенциях, необходимых в сфере сервиса и туризма;

• формирование психологической готовности к совершению осознанного профессионального выбора.

Участники игры делятся на команды, получают инструктаж и приступают к этапам прохождения игры по следующим станциям: «Офис Регистрация-Презентация», «Гостиничный комплекс», «Транспортная компания», «Экскурсионное бюро», «Страховая компания», «Ресторан». На каждой станции школьникам предлагается решить задание, связанное с тематикой станции. Все команды соревнуются на время, а также на качество исполнения задания. В итоге сравнение команд идет по трем критериям:

1) время, за которое пройдена станция;

2) количество очков, набранных при выполнении заданий на станциях. В том числе штрафные и дополнительные (премиальные) очки;

3) качество итогового выступления.

По окончании игры участникам предлагается построить свой туристический маршрут и оформить его в виде презентации. Построить маршрут ребятам помогают приглашенные работодатели, которые и оценивают проекты. Команды-победители награждаются дипломами I, II и III степени.

Проект «Олимпиада по Информатике». Главная задача олимпиады – выявление и развитие у старшеклассников творческих способностей и интереса к научно-исследовательской деятельности. Олимпиада проходит в два этапа: заочный этап и очный. В заочном этапе необходимо решить задания, которые составлены на основе общеобразовательных программ базового курса по информатике. Жюри оценивает выполнение заданий по балльной системе, в соответствии с критериями: «правильность» и «точность». Второй этап олимпиады – очный. К участию в очном туре допускаются работы, набравшие определенное количество баллов на заочном этапе. Участники выполняют задание в аудитории в течение трех часов. Победители Олимпиады – участники, набравшие максимальное количество баллов путем суммирования баллов заочного и очного туров. Победители награждаются дипломами I, II и III степени.

Наряду с вышеперечисленными профориентационными мероприятиями для школьников, важным звеном профориентации является работа с родителями. Представления родителей о «правильном выборе» часто отстают от реальной жизни. Не всегда родители знают и объективно оценивают интересы и способности своих детей. Склонность родителей к авторитарному давлению тормозит развитие личности ребенка и мешает профессиональному самоопределению. Поэтому в Институте экономики и предпринимательства существует практика проведения встреч родителей и абитуриентов с представителями бизнес-сообщества с целью получения реальной информации о рынке труда региона. Школьники могут пройти профконсультирование и профтестирование, чтобы оценить свои способности.

В заключение хотелось бы отметить, что любые разовые мероприятия, как бы хороши они ни были, не приносят большого эффекта. Поэтому формирование целенаправленной системы профориентационной работы становится важным и значимым в подготовке конкурентоспособных специалистов, которые будут востребованы в ближайшее время на рынке труда. Проводимые в Институте экономики и предпринимательства ННГУ им. Н.И. Лобачевского профориентационные мероприятия с использованием инновационных технологий позволяют школьникам на первоначальном этапе выбора профессии понять, что им ближе, а впоследствии выстроить траекторию будущей профессиональной карьеры.

Список литературы

1. Чупрунов Е.В., Грудзинский А.О., Краснодубская С.В., Малинин В.А. // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2010. № 4 (1). С. 11–15.
2. Профессиональная педагогика: Учебник для студентов, обучающихся по педагогическим специальностям и направлениям / Под ред. С.Я. Батышева, А.М. Новикова. Изд. 3-е, перер. – М.: Изд-во ЭГВЕС, 2009. 456 с.
3. Пряжников Н.С. Профессиональное и личностное самоопределение. – М.: Изд-во «Институт практической психологии»; Воронеж: НПО «МОДЭК». 1996. 256 с.

COMPETITIVENESS VOCATIONAL EDUCATION THROUGH THE USE OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES CAREER GUIDANCE IN HIGH SCHOOL

E.V. Novikova, S.V. Krasnodubskaya

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

This paper examines the use of innovative technologies in professional self-determination of youth. Analyzed the basic functions, theoretical principles and approaches of psychological and pedagogical assistance to professional self-determination of youth.

Keywords: The professional self-determination of youth, career guidance, innovative technology, innovative technologies in professional self-determination.

РОССИЙСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ

Т.Н. Овчарова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматривается положение российских вузов во влиятельных международных рейтингах, обсуждается значимость рейтингов в образовательном пространстве для ведущих стейкхолдеров и управления образовательной системой. Высказываются критические замечания в адрес существующих систем рейтингования вузов.

Ключевые слова: образование, рейтинг, доступность образования, качество образования, конкурентоспособность вуза, управление.

Образование в современном мире – это важнейший фактор социально-экономического развития государств, базовый элемент человеческого потенциала. Образованию отведено особое место в Программе ООН «Цели развития тысячелетия», принятой на Саммите тысячелетия в 2000 г. и рассчитанной на срок до 2015 года [1]. В адаптированном для России документе вторая цель тысячелетия формулировалась как обеспечение к 2015 году доступности образования, что, по оценкам экспертов, в известной степени было обеспечено [2, с. 190–196]. Статистика свидетельствует о росте численности населения, вовлеченного в систему российского образования, это, однако, не означает отсутствия проблем в данной сфере. Платность образования повышает его доступность для богатых семей, но снижает для бедных и социально незащищенных групп населения, есть проблемы доступности образования для молодежи, проживающей в сельской местности, и детей, имеющих ограниченные возможности здоровья, имеется неравенство доступа к образованию между регионами и другие актуальные проблемы.

Преемственность важности образования сохранена в Документе «Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года», принятом на 70-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН в 2015 году. Среди 17 целей устойчивого развития цель № 4 сформулирована так: «Обеспечение всеохватного и справедливого качественного образования и поощрение возможности обучения на протяжении всей жизни для всех» [3].

Сегодня акцент в сфере образования смещается с показателей доступности на показатели качества образования. При расширении доступа к образованию наблюдается тенденция к увеличению спроса на качественное образование, что влечет за собой конкуренцию в сфере образовательных услуг. Это находит отражение в многообразных рейтингах образовательных достижений, которые важны не только для позиционирования самих вузов, но и для заинтересованных сторон (ключевых стейкхолдеров) – абитуриентов и их родителей, для принятия решений по выбору вуза, предпринимателей, учитывающих репутацию вуза в кадровой политике. Россия является активным участником международных рейтинговых обследований, как на уровне школы, так и образовательных организаций высшего образования.

Результаты Международной программы PISA по оценке образовательных достижений учащихся 15-летнего возраста свидетельствуют о положительной динамике средних результатов российских учащихся данного возраста по математической, читательской, естественно-научной функциональной грамотности, но молодые россияне пока не демонстрируют высоких достижений в умении применять школьные знания в жизни [4].

В соответствии с указом В.В. Путина от 7 мая 2012 года «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» Министерством образования и науки России была запущена государственная программа поддержки крупнейших российских вузов – Проект «5-100». Цель проекта – повысить конкурентоспособность российских университетов и вывести не менее пяти российских вузов к 2020 году в первую сотню ведущих университетов мира. Успешность проекта будет оцениваться по трем наиболее авторитетным мировым рейтингам университетов, которые публикуются журналом Times Higher Education (THE), британской компанией Quacquarelli Symonds (QS), Шанхайским университетом Цзяо Тун. Нижегородский вуз является участником проекта «5-100» и представлен в разнообразных рейтингах.

Международные рейтинговые агентства оценивают вузы по формальным параметрам: публикуемость, цитируемость, вклад ученого в науку (индекс Хирша), мнение академического сообщества и работодателей и др.

В топ-100 мирового рейтинга университетов Education World University Rankings, публикуемый еженедельником THE, в 2015 г. из российских вузов вошли только МГУ (25-е место) и СПбГУ (в группе

71–80). Лучшим вузом в рейтинге THE значится Гарвардский университет, на втором месте – Кембриджский университет, на третьем — Оксфордский университет [5].

В еще одном влиятельном рейтинге THE-BRICS & Emerging Economies Rankings (рейтинг вузов стран БРИКС и государств с развивающейся экономикой) в топ-200 университетов стран БРИКС на 2016 год (в постоянно обновляемый рейтинг) попали 15 вузов России. Московский государственный университет им. Ломоносова оказался на третьем месте, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского впервые вошел в этот список и занял 193-е место [6].

Российские вузы в мировом рейтинге QS World University Rankings находятся весьма далеко от первой сотни вузов. В топ-200 десятого Мирового рейтинга 2014 г. лучших вузов мира по версии QS вошел только один российский университет – МГУ им. Ломоносова (место в рейтинге 114). Полная версия рейтинга включает 800 учебных заведений, в ней представлен 21 российский университет: СПбГУ в рейтинге занимает 233-е место, МГТУ им. Баумана – 322-е, НГУ – 328-е, остальные вузы далеко позади, ННГУ – на 701+ позиции [7].

По версии того же QS вузы России лидируют среди университетов стран развивающейся Европы и Центральной Азии. В QS University Rankings: Emerging Europe and Central Asia 2015/2016 на первом месте МГУ, в десятке лучших – НГУ, СПбГУ, МФТИ. ННГУ занял 60-е место [8].

Академический рейтинг университетов мира (The Academic Ranking of World Universities, называется ARWU) – старейший из общепризнанной «тройки» университетских рейтингов, известный также как "шанхайский". Впервые рейтинг был опубликован в июне 2003 года Центром исследования университетов мирового класса Шанхайского университета Цзяо Тун. ARWU представляет мировой Топ-500 университетов ежегодно. Он был признан предшественником глобального рейтинга университетов и наиболее заслуживающим доверия. При составлении рейтинга Academic Ranking of World Universities (ARWU) учитываются шесть объективных показателей, включая число выпускников и сотрудников – лауреатов Нобелевской или Филдсовской премией, число высокоцитируемых исследователей, число статей, опубликованных в журналах Nature и Science. В 2015 году в сотне лучших числится только МГУ, он на 86-м месте, СПбГУ – в группе стран с рангом 301–400 [9].

Среди других рейтингов, которые имеют большую значимость для вузов, так называемый «круговой» или «симметричный» рейтинг — Round University Ranking (RUR). Назван он так потому, что все университеты, представленные в нем (а их 750) оцениваются по 4 направлениям, показатели внутри которых равны: преподавание, исследования, международное разнообразие, финансовая устойчивость. Все вузы классифицированы по 5 лигам: бриллиантовая, золотая, серебряная, бронзовая, медная. Каждая лига включает 100 престижных вузов. Их дополняет мировая лига (501+), в которую входят вузы, не попавшие в топ-500, но стремятся к этому. Ее характеризуют как «скамейку запасных, напирающих на лидеров из топ-500».

В общем рейтинге 2016 г. в золотой лиге только МГУ на 172-м месте, в серебряной лиге – МИФИ (271-е место), в бронзовой – Томский государственный университет (327-е место), НГУ (381-е место), в медной лиге на 499-м месте ННГУ. Среди лучших по направлению «Преподавание» МГУ занимает почетное 46 место в бриллиантовой лиге, и целая группа вузов находится в золотой лиге: ННГУ – на 146-м месте, опережая такие вузы, как МФТИ (161), МАИ (205). По направлению «Исследования», индикаторы которого связаны с публикациями, цитированием, репутацией в области исследований, российские вузы выглядят более чем скромно: лучшие вузы располагаются лишь в бронзовой лиге – МГУ на 379-м месте и в медной лиге – МИФИ на 415-м месте, другие вузы, включая ННГУ, – на «скамейке запасных» в мировой лиге [10].

Можно не соглашаться с международными рейтингами, указывать на их несовершенство, но не учитывать их в работе университетов нельзя. Попадание во всевозможные рейтинги не является главной целью университетов, но позволяет видеть сильные и слабые стороны их деятельности, строить стратегию развития. Российские вузы представлены в международных рейтингах, и это свидетельствует о позитивном влиянии проекта «5-100» на динамику продвижения их в мировых рейтингах, повышении конкурентоспособности ведущих российских университетов.

Если оценивать значимость рейтингов в образовательном пространстве, то можно указать на несколько моментов.

С помощью рейтинга можно судить о деловой репутации вуза, о степени его общественного признания. Деловая репутация, или имидж, позволяет привлечь в вуз абитуриентов. Абитуриентам важно знать, какие вузы котируются на рынке труда, каков средний уровень зарплаты их выпускников и т.д. Репутация вуза важна и для работодателей – потребителей кадров, выпускаемых учебным заведением. Работодатели интересованы в выпускниках тех вузов, которые готовят компетентных специалистов, профессионалов своего дела. «Деловая репутация выступает одним из ключевых инструментов повышения конкурентоспособности высшего учебного заведения. Грамотно выстроенная политика управления деловой репутацией и имидж вуза способны влиять на потребителей образовательных услуг» [11, с. 103].

Рейтинг выступает инструментом в управлении образовательной системой, помогает выстраивать стратегию деятельности вуза, побуждает образовательные организации развивать конкурентные преимущества. Для управления, считает Ф.П. Тарасенко, важна рейтинговая модель состояния управляемых объектов, в качестве которых могут выступать вузы. «Управление состоит в стимулировании продвижения всех объектов в сторону целевого состояния, например, путём поощрений пропорционально степени их продвинутости (частным примером является различное по щедрости госбюджетное финансирование федеральных, национальных исследовательских и всех прочих университетов в РФ)» [12, с. 145]. В статье обсуждаются возможности повышения качества управленческих решений за счёт усовершенствования рейтингового моделирования.

Существенный потенциал для повышения качества рейтингового управления заложен в мотивации всех субъектов, участвующих в работе образовательной организации. Принципиальная особенность образовательной организации как разновидности социальной системы заключается в том, что основными элементами в ней являются люди, действия которых влияют на достижение общей цели. В зависимости от того, какое место занимают люди в иерархической системе управления образованием, они могут прямо или косвенно влиять на структуру рейтинга, улучшать и дополнять его показатели, вносить предложения по улучшению работы вуза для повышения рейтинга. Условием такой активности является высокая степень лояльности преподавателей, сотрудников к своей образовательной организации, которая зависит от многих факторов. Если большая часть работников в организациях коммерческого плана мотивирована доходом и материальной выгодой, то у сотрудников некоммерческих организаций, к которым относятся вузы, значительную роль играют другие стимулы, например моральное удовлетворение результатами работы, возможность самореализации в профессиональной деятельности, межличностные отношения в коллективе, призвание и т.п. Но это не означает, что труд педагога в силу его огромной социальной значимости не требует достойного материального вознаграждения даже в нынешней сложной социально-экономической ситуации в стране. Мониторинг лояльности профессорско-преподавательского состава вуза является важным компонентом совершенствования внутривузовского менеджмента.

Рейтинговое управление научно-образовательной сферой нередко вызывает критику со стороны общественности. И на это есть основания. В глобальных рейтингах доминирует англо-американская система рейтингования вузов, которая не устраивает крупные европейские страны, а также Россию, что приводит к постановке вопроса о создании национального рейтинга вузов с центром в Москве [13].

Недовольство рейтингами связано и с другими причинами. Одна из них – недостаточная информативность компонентов рейтинга (в рейтингах не находят отражение такие показатели, как фактор доступности образования в этом вузе, цифры отсева, социальная функция вуза и др.). Еще одна причина – несовершенство оценки научного результата (так, стимулирование публикационной активности через импакт-фактор, индекс Хирша привело к появлению сомнительных с точки зрения качества публикаций).

Место в том или ином рейтинге – это внешняя оценка вуза по определенному набору критериев. Благодаря рейтингу можно судить о конкурентоспособности высшего учебного заведения в условиях постоянно возрастающего предложения на рынке образовательных услуг. Однако нередко рейтинги позиционируют как инструмент оценки качества образования, что, на наш взгляд, не совсем корректно. Рейтинги недостаточно адекватны в роли инструментов измерения качества вузовского образования, хотя именно качество образования определяет главное содержание деятельности вузов. Среди компонентов рейтинга такой показатель, как отношение численности преподавателей к численности студентов, возможно, имеет косвенное отношение к качеству преподавания, т.к. характеризует индивидуальную работу преподавателя со студентом: логично допустить, что чем выше число данного соотношения, тем лучше качество образования. А вот, например, доказательств того, что публикационная активность преподавателя (которая в рейтингах имеет большой «удельный вес») непосредственно и положительно влияет на качество образования, нет.

Таким образом, имеющиеся рейтинги несовершенны, но необходимы для движения вузов к совершенству.

Список литературы

1. Цели развития тысячелетия. Организация Объединенных Наций в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.unrussia.ru/ru/millenium-development-goals
2. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2015 год / под ред. Л.М. Григорьева и С.Н. Бобылева. – М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2015. - 260 с.
3. Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://globalcompact.ru/files_manager/Povestka_dny_v_oblasti_UR_do_2030.pdf
4. Исследования: PISA-2012. Результаты [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.centeroko.ru/pisa12/pisa12_res.htm
5. World Reputation Rankings 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2015/reputation-ranking

6. BRICS & Emerging Economies 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2016/brics-emerging-economies
7. Российские вузы в мировом рейтинге QS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ria.ru/abitura/20140916/1024124426.html
8. Рейтинг вузов QS: Развивающаяся Европа и Центральная Азия 2015/16 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ria.ru/abitura_world/20151021/1302257125.html
9. ARWU World University Rankings 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.shanghairanking.com/
10. Round University Ranking [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://roundranking.com/
11. Арефкина, Ю.А. Рейтинг как инструмент оценки деловой репутации вуза / Ю.А. Арефкина, Е.Е. Харламова // Управление. Бизнес. Власть. 2016. № 1 (10). С. 102–104.
12. Тарасенко, Ф.П. О роли рейтингов в управлении системой образования / Ф.П. Тарасенко // Проблемы управления в социальных системах. – Томск: изд-во Том. ун-та, 2014. Т. 7. Вып. 11. С. 144–155.
13. Задорожнюк, И.Е. «Рейтинг» – слово мобилизующее или дезориентирующее? / И.Е. Задорожнюк // Высшее образование в России. 2015. № 1. С. 162–167.

RUSSIAN EDUCATION IN THE INTERNATIONAL RANKINGS

T.N. Ovcharova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article examines the situation of Russian universities in influential international rankings, discusses the importance of ratings in the educational space for leading stakeholders and managing the education system. There are criticisms of the existing systems of ranking.

Keywords: education, rating, access to education, quality of education, competitiveness of University, management.

ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА: КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

О.А. Палеева

Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет

Понятие функциональности высшего образования рассматривается с точки зрения формирования у обучающегося в вузе качеств, необходимых в современном обществе знаний. Делается вывод о том, что компетентностная модель, отвечающая требованиям этого общества, нуждается в новом наборе компетенций, а точнее, в самостоятельной группе учебно-познавательных и предпринимательских компетенций. Представлены результаты двухэтапного социологического исследования, собравшего мнения студентов, преподавателей и работодателей относительно ключевых компетенций, повышающих функциональность образования. На основании материалов исследования предлагается конкретизированный перечень ключевых компетенций, повышающих актуальность и конкурентоспособность образования.

Ключевые слова: функциональность образования, компетентностная модель образования, компетентностный подход, ключевые компетенции, учебно-познавательные и предпринимательские компетенции, компоненты группы учебно-познавательных и предпринимательских компетенций.

Переход к многоуровневому высшему профессиональному образованию для российской высшей школы связан с решением ряда непростых задач — это и актуализация ФГОС ВО, и постоянная корректировка основных образовательных программ, и работа профессорско-преподавательского состава в новой ситуации, когда проектировать программы приходится на языке компетенций. Эти масштабные изменения охватывают все современное общество, которое из индустриального и постиндустриального превратилось в общество знаний. Значит, перестали работать модели, описывающие прежнее общество, как перестали работать и механистические подходы к реализации профессиональных функций личности. От ученых требуются новые модели, описывающие происходящие изменения, а личность в современном обществе может успешно реализовать себя в профессиональном плане только при условии массового проявления определенных качеств — способности к познанию и самообучению, инициативы и предпринимательства. Образование, способное привить обучающимся эти качества, и будет являться функциональным.

И российская, и международная практика структурирует способности выпускника, необходимые современному обществу, в рамках существующей компетентностной модели образования. В российское высшее образование компетентностный подход внедряется с 2010 года. Сейчас компетентностная модель, которую используют федеральные государственные образовательные стандарты, состоит из двух групп компетенций – общекультурные и профессиональные. Общемировой приоритет на сегодня заключается в развитии у обучающихся творческих, инновационных и предпринимательских компетенций. К сожалению, в наших образовательных стандартах компетенции, отвечающие за формирование у выпускников вузов вышеуказанных качеств, прослеживаются слабо. Выделить их в группе общекультурных компетенций на данный момент затруднительно. Но как страна – участница Болонского процесса Россия очень заинтересована во всесторонней реализации целей Европейского пространства высшего образования. Достижение этих целей, в свою очередь, в немалой степени зависит от того, способно ли высшее образование формировать у обучающихся нужные современному обществу компетенции. Например, Коммюнике Ереванской встречи 14–15 мая 2015 г. Единого пространства высшего образования Европы указывает на необходимость повышения качества и актуальности обучения через формирование творческих, инновационных и предпринимательских компетенций [1].

Поэтому для того, чтобы разобраться с функциональностью высшего образования в современном обществе знаний, необходимо изучить, какую роль в этом играет группа учебно-познавательных и предпринимательских компетенций (УППК).

Функциональность и дисфункциональность различных систем, в том числе и образовательной, обсуждались в работах Э.Дюркгейма [2], Т. Парсонса [3], Р. Мертона [4], позднее в этом направлении, дополнив его изучением роли компетентностных образовательных моделей в повышении функциональности образования, стали работать Л. Спенсер [5], Д. Макклиланд [6], Д. Равен [7], Р. Уайт [8], Р. Бояцис [9], Г. Страка [10] и другие.

Российская школа работает над определением целей и содержания образования с точки зрения компетентностного подхода несколько десятилетий, первые разработки по данной тематике в психолого-педагогическом направлении относятся еще к советскому периоду и принадлежат таким ученым, как В.В. Давыдов [11], И.Я. Лернер [12], Г.П. Щедровицкий [13] и другим.

И.А. Зимняя [14], А.В. Хуторской [15], В.С. Сенашенко [16], А.М. Осипов [17], А.А. Московская [18], Л.С. Гребнев [19], А.О. Грудзинский [20] развивают относительно новое направление, связанное с изучением роли компетентностных моделей в построении образовательных процессов в вузе. В работах этих ученых уже ведется дискуссия о том, как учебно-познавательная компетенция отражает способность человека к саморазвитию.

Направление, связанное с изучением влияния предпринимательских компетенций на повышение функциональности образования, в российской школе появилось сравнительно недавно. В работах С.С. Гиля [21], Г.В. Широковой, Т.В. Цукановой, К.А. Богатыревой [22], Ю.Б. Рубина [23] говорится о предпринимательской компетенции, как об универсальной и востребованной для любой профессии. А с 2014 г. содействие развитию предпринимательства в России является одним из важнейших вопросов для федеральных и региональных органов управления, что фиксируют ряд целевых программ.

Изучением вопроса, насколько структура и содержание образовательных программ отвечают реальным потребностям рынка труда, заняты В.В. Зырянов, Е.В. Караваева [24], А.Л. Демчук, Ю.Д. Артамонова [25], И.Б. Котлобовский, Е.Н. Ковтун, А.В. Синяков, И.Г. Телешова, С.В. Коршунов, Б.А. Сазонов [26].

Несмотря на большое количество исследований, посвященных компетентностному подходу в высшем образовании, в которых подчеркивается важность учебно-познавательных компетенций как базовых, от которых зависит формирование остальных компетенций, очень мало внимания уделяется предпринимательской компетенции и ничего не говорится о роли УППК в компетентностной модели образования, и данная группа компетенций очень слабо отражена в государственных стандартах.

Сегодня очень важно понимать необходимость комплексного изучения вопроса роли компетентностного подхода в повышении функциональности образования в современном обществе знаний. Опыт стран, успешно внедривших компетентностный подход в свои образовательные системы, полезен для России, которая пока еще находится на начальной стадии перехода. В своих предыдущих работах автор представил обзор американского и немецкого компетентностных подходов. И в США и в Германии процесс внедрения давно завершен, имеются положительные результаты и четко выстроены взаимосвязи образования со всей социальной системой (экономическими, политическими, социокультурными факторами) [27, 28].

Изучив опыт ведущих стран и оценив текущую ситуацию, связанную с переходом на компетентностное образование в России, мы провели двухэтапное исследование по шести направлениям в период с 2008 по 2015 г., целью которого было изучение мнения всех участников образовательного процесса (студентов, преподавателей, работодателей), а также анализ стандартов ФГОС на предмет наличия в них необходимых современному обществу компетенций.

Первый этап исследования проходил в 2008–2009 гг. среди студентов США, Германии и России. Опрос проводился среди 100 американских, 100 немецких и 100 российских студентов третьего — четвертого года обучения с целью определения уровня владения ими базовыми компетенциями. Анкета из 36 вопросов была разработана таким образом, что ответы дают представление о мнении студентов относительно действующей сегодня в каждой из трех стран компетентностной модели, акцент ставился на учебно-познавательную компетенцию [28].

Второй этап начался в 2014 г. Опрос проводился среди 300 студентов нижегородских вузов. Цель опроса — выяснить, есть ли изменения во мнении студентов относительно базовых компетенций, так как в последние годы компетентностная модель активно внедрялась в образовательный процесс.

Так как опрос 2014 г. выявил существенные изменения в отношении российских студентов к базовым компетенциям, в 2015 г. был проведен опрос еще 600 студентов нижегородских вузов, подтвердивший эти изменения.

Фокус нашего исследования теперь направлен не просто на учебно-познавательную компетенцию, а на учебно-познавательную и предпринимательскую (УППК), так как основные тенденции развития современного общества знаний требуют формирования у студентов этой компетенции в числе базовых. Сравнительные итоги подводились по известным компонентам этой компетенции — мотивационно-ценностному, содержательно-деятельностному и рефлексивно-оценочному и нами был добавлен четвертый компонент — инициативно-лидерский, показывающий, сформирована ли у студентов предпринимательская компетенция. Внутри каждого компонента находятся базовые качества, отвечающие за формирования этого компонента. Внутри мотивационно-ценностного компонента: мотивация и самомотивация. Внутри содержательно-деятельностного компонента находятся: особенности предпочтения различных компонентов учебной деятельности, познавательная активность и познавательная самостоятельность. Внутри рефлексивно-оценочного компонента: способы проверки знаний, наличие или отсутствие самоконтроля, индикатором которого выступает частота проверок знаний; получение результата как элемента активности самосовершенствования. Внутри инициативно-лидерского компонента: инициативность, настойчивость, ответственность, влияние и убеждение, эффективность и результативность.

Что касается мотивационно-ценностного компонента, то результаты опроса американских и немецких студентов показали, что студенты США мотивированы к обучению возможностью применять знания на практике. Студенты ФРГ мотивированы к учебе собственным выбором и ответственностью. Результаты опроса русских студентов в 2008 г. демонстрируют мотивацию к учебе внешними мотивами, такими как получение и сохранение работы, сохранение хороших отношений с родителями, а также необходимостью сдавать экзамены (52.2%). Результаты опроса 2014–2015 гг. показали, что 25% студентов среди прочих мотивирующих факторов указывают также собственный выбор, ранее этот пункт не выходил за пределы 3%.

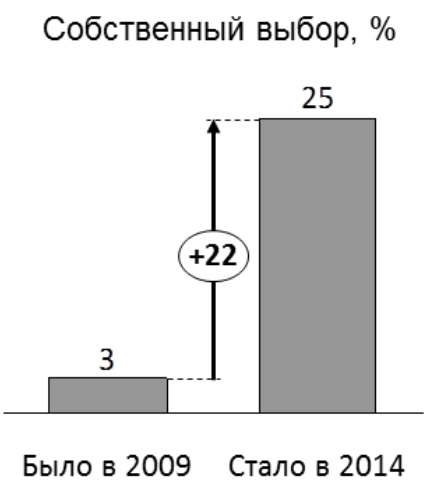


Рис. 1. Развитие мотивационно-ценностного компонента у студентов России (что мотивирует студентов к учебе, доля опрошенных в процентах)

Исследование содержательно-деятельностного компонента УППК показало следующее. Студенты США предпочитают работать в вузе в группах, домашнюю работу выполняют в библиотеке, желают усваивать знания тем же способом, как и другие. Студенты ФРГ предпочитают совмещение традиционного обучения с работой над проектом, домашнее задание выполняют в библиотеке, больше всего любят работать индивидуально (самостоятельно). Студенты из России по результатам 2008 г. предпочитают традиционное обучение в вузе и занятия дома (77,3%) и считают, что заучивание наизусть – гарантированный способ получения положительной оценки на экзамене. В 2014–2015 гг. столь же высокий процент опрошенных выбрал традиционное обучение и занятия дома (75%), а вот количество считающих, что заучивание наизусть – это хороший способ сдать экзамен, снизилось в 1,5 раза. Также появилось большое количество студентов (45%), желающих регулярно работать над практическими проектами.

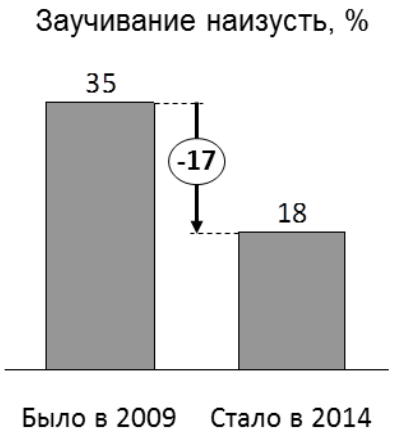


Рис. 2. Развитие содержательно-деятельностного компонента у студентов России (организация учебной деятельности, доля опрошенных в процентах)

Изучение рефлексивно-оценочного компонента показало, что американские студенты предпочитают знать только личный результат в конце курса обучения, а в качестве проверки выбирают тесты с множественным вариантом ответов. Для немецких студентов важен личный результат с комментариями преподавателя, они предпочитают получать оценки по блоку дисциплин, а в качестве проверки выбирают тесты со свободным ответом. Российские студенты сравнивают себя с другими (33,8%), предпочитают частые и регулярные проверки знаний, особенно в виде экзаменов (33%). Эти показатели оказались практически одинаковыми при проведении опросов в 2008 и в 2014–2015 гг.

В 2008 г. у опрошенных российских студентов не было выявлено позитивного значения ни одного компонента учебно-познавательной и предпринимательской компетенции. Изучение мотивационно-ценностного компонента показало отсутствие самомотивации и наличие внешних мотивов. Значениями факторов содержательно-деятельностного компонента оказались: не самостоятельны, не готовы к современным способам обучения, не стремятся к пониманию вопроса, а заучивают наизусть. Внутри рефлек-

сивно-оценочного компонента факторы приняли следующие значения: проверки знаний должны быть частыми, чтобы можно было сдать предмет и забыть про него, интересует не столько личный результат, сколько то, чтобы он не был худшим в группе. Инициативно-лидерский компонент отсутствовал. При этом все четыре компонента УППК у американских и немецких студентов оказались сформированными.

По итогам опроса 2014–2015 гг. мы наблюдаем определенные позитивные изменения во всех компонентах, входящих в учебно-познавательную компетенцию. По сравнению с 2009 г. при изучении мотивационно-ценностного компонента выяснилось, что хотя он по-прежнему перегружен внешней мотивацией (получение и сохранение работы, необходимость сдавать экзамены и поддерживать хорошие отношения с родителями), тем не менее, более часто стало указываться значение показателя «собственный выбор», т.е. у студентов появляется самомотивация, которой не было раньше. В содержательно-деятельностном компоненте тоже появились изменения, демонстрирующие положительную динамику. Несмотря на то что студенты по-прежнему предпочитают традиционное обучение в вузе и традиционные занятия, значение показателя «предпочитают учить наизусть» снизился в 1,5 раза. Появилось большое количество студентов, предпочитающих практическую работу над проектом традиционным занятиям в виде лекций и семинаров. В 2014–2015 гг. появляется инициативно-лидерский компонент. Студенты считают важным и необходимым настаивать на собственном мнении, учатся грамотно и эффективно распределять время в организации учебного процесса, берут на себя ответственность за это.

Параллельно в 2014–2015 гг. велось исследование, связанное с изучением мнения работодателей в России и за рубежом относительно учебно-познавательной и предпринимательской компетенции. Работодатели играют ключевую роль в определении тех базовых компетенций, которые нужны сегодня, так как являются заказчиками некоего конечного продукта, выпускаемого вузами. У истоков действующей американской компетентностной модели в свое время стояла Американская ассоциация менеджмента, определившая пять кластеров компетенций эффективного менеджера [29]. О необходимости перехода на компетентностную модель в Германии тоже заговорили немецкие предприниматели, которые в середине 90-х гг. прошлого столетия массово подняли вопрос о том, что существует разрыв между требованиями, которые предъявляет к выпускнику рынок, и реальным уровнем подготовки к взрослой самостоятельной жизни в условиях рынка [30].

Анализ существующих сегодня исследований мнений российских предпринимателей о ключевых компетенциях прежде всего иллюстрирует важность постоянного взаимодействия бизнеса и образовательной системы для своевременного устранения всех несоответствий между федеральным государственным образовательным стандартом и реальными потребностями работодателей относительно качеств, которые должны быть сформированы у выпускника вуза. Следует обратить внимание на два основных момента: во-первых, студенты придают небольшое значение общекультурным компетенциям (у очно-заочной формы обучения количество тех, кто считает эти компетенции несущественными, доходит до 65%), обучающиеся считают, что для успешной карьеры в будущем гораздо важнее овладеть профессиональными компетенциями [31]. И второй очень важный момент – усиление заинтересованности обучающихся в освоении предпринимательских компетенций (с 2011 г. доля заинтересованных выросла на 5,4%, но при этом у 60% российских студентов вообще не было курса по предпринимательству [22]. Что снова подтверждает необходимость выделения отдельной группы учебно-познавательных и предпринимательских компетенций.

Еще одно направление исследования было посвящено изучению мнений преподавателей относительно существующего компетентностного подхода. 50 глубинных интервью, проведенных с преподавателями нижегородских вузов, показывают, что отличительной особенностью адаптации компетентностной модели в российском образовании является низкий уровень знаний рядовых преподавателей о блоках компетенций, которые выделяются ФГОС ВО поколения три плюс, и, тем более, о том, какие компетенции прописаны в этих блоках.

К основным итогам опроса экспертов можно отнести следующее:

- различаются ответы тех, кто имеет отношение к административной работе, и тех, кто ведет исключительно преподавательскую деятельность;
- даже в случае общего понимания того, что находится в блоках компетенций ФГОС ВО, подавляющая масса преподавателей не осознает реального наполнения блока общекультурных компетенций;
- большинство преподавателей подчеркивает важность профессиональных компетенций;
- менее 50% опрошенных имеют четкое понимание, что такое учебно-познавательная и предпринимательская компетенция.

Шестое направление исследования, завершившееся в 2016 г., было посвящено анализу ФГОС ВО по направлениям бакалавриата (всего было проанализировано 10 блоков (физико-математические науки, естественные науки, гуманитарные науки, социальные науки, образование и педагогика, экономика и управление, сфера обслуживания, транспортные средства, архитектура и строительство, безопасность жизнедеятельности, природоустройство и защита окружающей среды) по 5 направлений в каждом, итого –

50 стандартов). Из проведенного исследования очевидно, что учебно-познавательная компетенция выделяется слабо, а о необходимости развития предпринимательской компетенции, говорится только в ограниченном количестве стандартов, связанных с экономикой и управлением. То есть учебно-познавательная компетенция не является доминирующей в блоке общекультурных компетенций, сложно выделить четкий перечень составляющих учебно-познавательной компетенции, опираясь на текст стандартов. Контент-анализ текста образовательных стандартов демонстрирует отсутствие четкого перечня компетенций, формирующих эти умения. Учебно-познавательная компетенция практически не выделяется в блоке общекультурных компетенций, не является узнаваемой и понятной, что показал и опрос преподавателей. Выделяются следующие компетенции, которые встречаются в блоке «Общекультурные компетенции» в исследуемых стандартах, относящиеся к учебно-познавательной компетенции:

- способность к объективному восприятию информации, ее анализу и обобщению,
- способность к приобретению новых знаний при помощи использования современных технологий,
- обладание высокой мотивацией к осуществлению своей профессиональной деятельности,
- способность работать как самостоятельно, так и в коллективе,
- способность к критическому осмыслению накопленного опыта и к переквалификации,
- способность к принятию решений в нестандартных ситуациях и готовность нести за них ответственность.

Что же касается столь актуальной сегодня предпринимательской компетенции, то упоминания о ней практически не встречаются за пределами блока «Экономика и управление», но и внутри этого блока наиболее полно она отражена лишь в стандарте по специальности «Управление персоналом».

Под предпринимательскими компетенциями сегодня понимают доказанные способности выпускника вуза достигать коммерческих результатов в избранных сферах деятельности [21].

Количество необходимых предпринимательских компетенций варьируется в зависимости от сложности задач, которые необходимо решить, тем не менее, существует перечень ключевых компетенций, которые сегодня необходимы каждому выпускнику вуза:

- умение выдвигать и утверждать бизнес-идеи;
- умение разрабатывать бизнес-модель и бизнес-план нового бизнеса;
- умение учреждать бизнес-единицы и выступать их участником;
- умение обеспечивать разработку и выведение на рынок продукта / услуги;
- умение создавать команду бизнеса;
- умение осуществлять ресурсное обеспечение бизнеса;
- умение обеспечивать безопасность бизнеса;
- умение обеспечивать конкурентоспособность и конкурентную устойчивость бизнеса;
- умение обеспечивать бесперебойное ведение и развитие совокупности внутрифирменных и межфирменных бизнес-процессов и бизнес-коммуникаций;
- умение осуществлять выход из бизнеса [21].

Данные компетенции практически не отражены в блоках общекультурных компетенций ФГОС ВО 3+, даже в стандартах направления «Экономика и управление» нет подробного перечня предпринимательских компетенций.

Мы же говорим о важности доработки ФГОС ВО 3+ в соответствии с требованиями сегодняшнего функционального образования, основанного на УППК, для чего предлагаем в общем блоке общекультурных компетенций (ОК), который у разных специальностей варьируется от 13 до 22 пунктов, выделить отдельный блок, посвященный УППК, состоящий из 10 унифицированных компетенций, отвечающих за формирование способностей, необходимых выпускнику вуза в современном обществе знаний.

В заключение еще раз хотелось бы отметить, что функциональность образования сегодня зависит от получения нового набора компетенций, который обязательно должен включать способность к постоянному познанию и предпринимательскому поведению – это и есть группа УППК. Студенты испытывают потребность в получении УППК, работодатели тоже указывают на необходимость наличия у выпускника вуза качеств, формируемых УППК. То есть компетентностная модель эволюционировала в соответствии с требованиями функционального образования и требует изменения набора компетенций. Новый набор компетенций и должен включать в себя группу УППК, которая, в свою очередь, состоит из четырех компонентов – мотивационно-ценностного, содержательно-деятельностного, рефлексивно-оценочного и инициативно-лидерского. Предложенный примерный набор УППК для бакалавриата может быть использован для доработки ФГОС.

Список литературы

1. Ереванское коммюнике / Перев. Е.В.Шевченко // Bologna Process – European Higher Education Area. URL: http://www.ehea.info/Uploads/SubmitedFiles/5_2015/112705.pdf (дата обращения: 19.06.2016).

2. Дюркгейм Э. Социология. Её предмет, метод, предназначение / Пер. с фр., составление, послесловие и примечания А.Б. Гофмана. – М.: Канон, 1995. 352 с.
3. Парсонс Т. О структуре социального действия. – М.: Академический Проект, 2000. 880 с.
4. Мертон Р. Социальная теория и социальная структура. – М.: АСТ, 2006. 873 с.
5. Спенсер Л.М., Спенсер С.М. Компетенции на работе. Модели максимальной эффективности работы. – М: HIPPO, 2005. 384 с.
6. Макклилланд Д. Мотивация человека. – СПб.: Питер, 2007. 672 с.
7. Равен Д. Компетентность в современном обществе. – М.: Когито-Центр. 2002. 362 с.
8. White R. Motivation reconsidered: the concept of competence // Psychological Review. 1959. Vol. 66. № 5. P. 297–333.
9. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы. – М.: HIPPO, 2008. 352 с.
10. Straka G.A. Neue Lernformen/Alte Lernformen: Gestaltungsaspekte der Berufsbildung in Deutschland. In Bundesinstitut für Berufsbildung. – Bielefeld: Bertelsmann, 2005. S. 111.
11. Давыдов В.В. Виды обобщения в обучении (логико-психологические проблемы построения предметов). – М.: Педагогика, 1972. 424 с.
12. Лернер И.Я. Процесс обучения и его закономерности. – М.: Знание, 1980. 96 с.
13. Щедровицкий Г.П. Оргуправленческое мышление. Идеология, методология, технология. – М.: Изд-во Студии Артемия Лебедева, 2014. 468 с.
14. Зимняя И.А. Компетентность человека – новое качество результата образования // Проблемы качества образования. Материалы XIII Всероссийского совещания. Кн. 2. Компетентность человека – новое качество образования. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2003. 40 с.
15. Хуторской А.В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты // Интернет-журнал "Эйдос". URL: http://eidos.ru/journal/2002/0423.htm. (дата обращения: 24.06.2016).
16. Сенашенко В.С. Компетентностный подход в высшем образовании: миф и реальность // Высшее образование в России. 2014. № 5. С. 34–46.
17. Осипов А.М., Иванова В.А. Институциональные функции – «пороговая» проблема современной социологии образования // Социологические исследования. 2016. № 1. С. 111–124.
18. Московская А.А. Должно ли высшее образование соответствовать спросу на рынке труда // Высшее образование в России. 2015. № 10. С. 75–82.
19. Гребнев Л.С. Общекультурные компетенции и воспитывающие технологии // Высшее образование в России. 2015. № 10. С. 48–51.
20. Грудзинский А.О., Бедный Б.И., Плехова Ю.О., Бедный А.Б. Роль и структура инновационного предпринимательского образования в исследовательском университете // Университетское управление: практика и анализ. 2012. № 3 (79). С. 56–63.
21. Гиль С.С. Предпринимательские компетенции: решения для подготовки «рентабельного» выпускника ССУЗА/ВУЗА. Обеспечение соответствия квалификации выпускников новым требованиям экономики. – М.: Академический проект, 2015. С. 113–120.
22. Широкова Г.В, Цуканова ТВ., Богатырева К.А. Глобальное исследование предпринимательского духа студентов. Национальный отчет. Россия. 2013/2014. 46 с.
23. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. – М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2003. 584 с.
24. Зырянов В.В., Караваева Е.В. «Болевые точки» перехода // Аккредитация в образовании. 2013. № 64. С. 30–33.
25. Артамонова Ю.Д., Демчук А.Л. Развитие академической мобильности в вузах России // Высшее образование в России. 2012. № 12. С. 86–95.
26. Котлобовский И.Б., Караваева Е.В., Зырянов В.В., Ковтун Е.Н., Синяков А.В., Телешова И.Г.,Коршунов С.В., Сазонов Б.А. Мониторинг эффективности внедрения ФГОС: задачи и критерии // Высшее образование в России. 2012. № 8–9. С. 3–14.
27. Грудзинский А.О., Палеева О.А. Компетентностный подход как основа функционального высшего образования в США и Германии: опыт для России // Вестник Нижегородского государственного университета им Н.И. Лобачевского. 2014. № 2 (1). С. 25–34.
28. Грудзинский А.О., Палеева О.А. Учебно-познавательная компетенция как базовый элемент функционального образования // Вестник Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского. 2015. № 1 (37). С. 107–115.
29. Delamare F., Winterton J. What is competence? // Human Resource Development International. 2005. Vol. 8. № 1 (March). P. 27–46.
30. Дахин А.Н. Компетентностное обучение в России и за рубежом: попытка сопоставления // Вопросы информатизации образования. Научно-практический альманах. 2011. Сент.–дек. С. 45–53.
31. Дюгай Е.Е. Формирование компетенций: миф или реальность // Педагогическое мастерство: Материалы Междунар. науч. конф. – М.: Буки-Веди, 2012. С. 7–12.

THE FUNCTIONALITY OF HIGHER EDUCATION IN THE INNOVATION SOCIETY: KEY COMPETENCES

O. A. Paleeva

Nizhni Novgorod State University of Architecture and Civil Engineering, Nizhni Novgorod

The article specifies the functionality of higher education from the point of view how students receive basic competences, which help them in a modern knowledge society. Competence model when increasing competitiveness of modern education should contain a number of new competences – a distinct group of educational/cognitive and entrepreneurship competences. The author describes the results of her two-stage research of students', teachers' and employers' opinion with regards to key competences increasing the functionality of education. On the basis of the conducted research the author suggests a number of key competences that increase the relevance and competitiveness of education.

Keywords: functionality of education, competence educational model, competence approach, key competences, educational/cognitive and entrepreneurship competences, components of educational/cognitive and entrepreneurship competences.

НЕЙРОСЕТЕВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ В СФЕРЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

В.И. Перова, Э.А. Авагян

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Исследована динамика показателей деятельности регионов Российской Федерации в сфере высшего образования с помощью нейросетевого моделирования. Исследование этой деятельности связано с анализом многомерных данных. Проведен кластерный анализ по семи показателям при помощи самоорганизующихся карт Кохонена, реализованных в приложении Viscovery SOMine. Показано, что за период 2010–2013 гг. регионы России распределились по 4 кластерам. Получены состав и характеристики каждого кластера. Сделаны выводы по проведенным исследованиям в целях определения путей повышения конкурентоспособности национальной системы образования.

Ключевые слова: высшее образование, регионы Российской Федерации, нейронные сети, самоорганизующиеся карты Кохонена, кластерный анализ, человеческий капитал.

Введение. Переход к инновационной экономике в Российской Федерации связан с необходимостью оптимизации структуры занятости населения. Важнейшим внутренним фактором экономического развития страны является человеческий капитал [1, 2]. Составная часть человеческого капитала – это совокупность накопленных профессиональных знаний, умений и навыков, получаемых в процессе образования. Современный этап развития общества характеризуется постоянно возрастающей ролью образования. Поддержание конкурентоспособности и лидирующего положения государства в мире связано с инновациями и высокоэффективными технологиями. Поэтому образование становится все более важным и значимым фактором экономического развития [3–8].

Конкурентоспособная экономика напрямую зависит от конкурентоспособной рабочей силы в регионах страны, обеспечить которую может конкурентоспособная национальная система образования [6]. Поэтому является актуальным анализ динамики показателей деятельности регионов РФ в сфере высшего образования.

В работе такой анализ проведен с применением перспективной технологии нейросетевого моделирования на основе семи показателей за период 2010–2013 гг. в расчете на 10 тысяч человек населения в регионе [9]:

- число учреждений высшего образования;
- численность профессорско-преподавательского состава;
- прием бакалавров, специалистов, магистров;
- численность студентов;
- выпуск бакалавров, специалистов, магистров;
- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций;
- число предприятий и организаций в регионе.

Инструментом для проведения исследования являлись самоорганизующиеся карты (СОК) Кохонена [10–14], реализованные в пакете Viscovery SOMine [15]. Нейронные сети – это адаптивные системы для обработки и анализа данных, которые представляют собой математическую структуру, имитирующую работу человеческого мозга. Они демонстрируют такие его возможности, как способность к неформальному обучению, способность к обобщению, кластеризации информации [16], способность самостоятельно строить прогнозы на основе уже имеющейся информации. Главным отличием метода нейросетевого моделирования от других методов, например таких, как экспертные системы, является то, что нейронные сети в принципе не нуждаются в заранее известной модели, а строят ее сами только на основе предъявляемой информации. Именно поэтому нейронные сети используются там, где

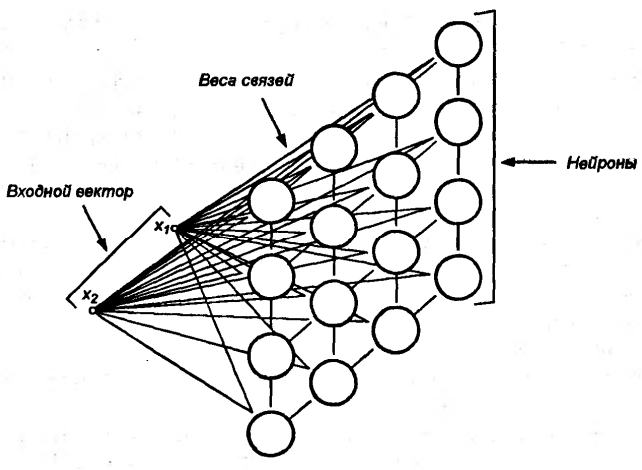


Рис. 1. Нейронная сеть – самоорганизующаяся карта Кохонена

нужно решать задачи прогнозирования, классификации и кластеризации данных [10–17].

Самоорганизующиеся карты Кохонена – это нейронные сети, обучаемые без учителя. При таком обучении обучающее множество состоит лишь из значений входных переменных. В процессе обучения не происходит сравнения выходов нейронов с эталонными значениями, то есть такая сеть учится понимать структуру данных [10]. Сеть Кохонена, в отличие от многослойной нейронной сети, не имеет скрытых слоев нейронов. В результате функционирования СОК Кохонена отображает с сохранением топологии многомерное пространство входных данных в элементы карты, которые располагаются в некотором пространстве, как правило, двумерном. В этом состоит уникальность метода само-организующихся карт. Сеть Кохонена изображена на рис. 1 [14, 15].

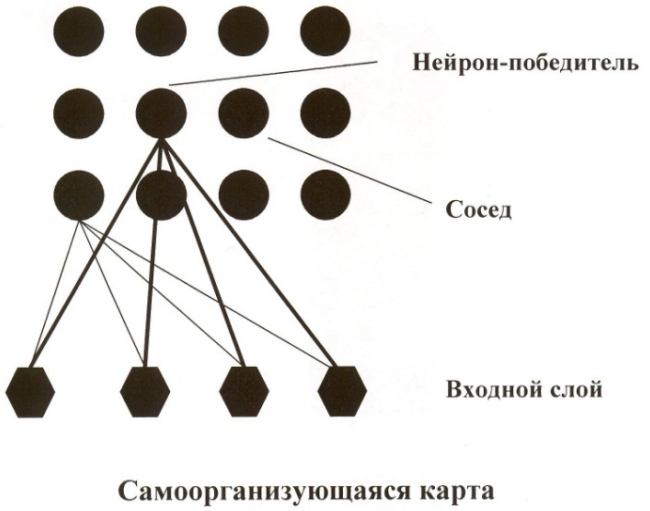


Рис. 2. Нейронная сеть, обучаемая без учителя

Сеть Кохонена обучается методом последовательных приближений. В процессе обучения таких сетей на входы подаются данные, и сеть при этом подстраивается под закономерности в этих входных данных. Обучение нейронной сети – это соревновательное обучение с учетом расстояния нейронов от «нейрона-победителя» (рис. 2) [16].

Обучение при этом заключается в подстройке весов (внутренних параметров нейронной сети) для наибольшего совпадения с входными данными. В результате работы алгоритма центр кластера устанавливается в определенной позиции, где данный нейрон является «победителем» [10; 14–16].

Анализ результатов нейросетевого моделирования динамики показателей деятельности регионов России в сфере высшего образования

В настоящей работе проведено нейросетевое моделирование динамики деятельности регионов России в сфере высшего образования за период 2010–2013 г. на основе показателей, взятых с сайта Федеральной службы государственной статистики [9]:

X1 – число учреждений высшего образования (на 10 тыс. чел.);

X2 – численность профессорско-преподавательского состава (на 10 тыс. чел.);

X3 – прием бакалавров, специалистов, магистров (на 10 тыс. чел.);

X4 – численность студентов (на 10 тыс. чел.);

X5 – выпуск бакалавров, специалистов, магистров (на 10 тыс. чел.);

X6 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций (руб.);

X7 – число предприятий и организаций (на 10 тыс. чел.).

Показатель X6 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций (руб.) – приведен нами к ценам 2013 г. с учетом инфляции [21]. Проведен кластерный анализ данных [19, 20], в результате которого осуществлено разбиение исходных данных 83 субъектов РФ на 4 кластера, представленных на рис. 3.

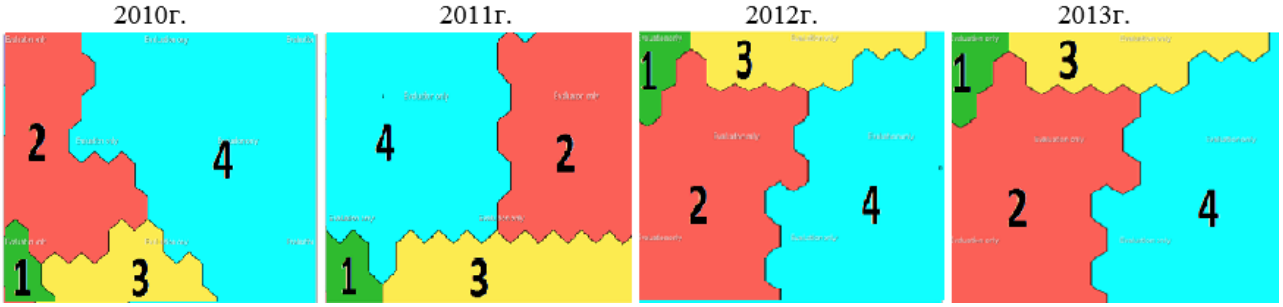


Рис. 3. Самоорганизующиеся карты регионов РФ за период 2011–2013 гг.

Кластер № 1 характеризуется показателями, в 1,5–2 раза превышающими общие средние показатели по России. Средние показатели кластера № 2 близки к общим средним по РФ показателям, за исключением показателя заработной платы, который ниже среднего по России. В кластере № 3 показатель заработной платы в 1,5 раза выше общего среднего по России, при этом остальные показатели ниже общих средних по РФ показателей. Кластер № 4 характеризуется низкими значениями всех показателей. Динамика количества регионов в кластерах представлена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика количества регионов в кластерах в 2010–2013 гг.

Кластер / Год	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4
2010	2	51	11	16
2011	2	38	10	29
2012	2	35	8	34
2013	3	30	8	38

Более наглядное представление о динамике количественного распределения регионов РФ по кластерам в период 2010–2013 гг. дает рис. 4.

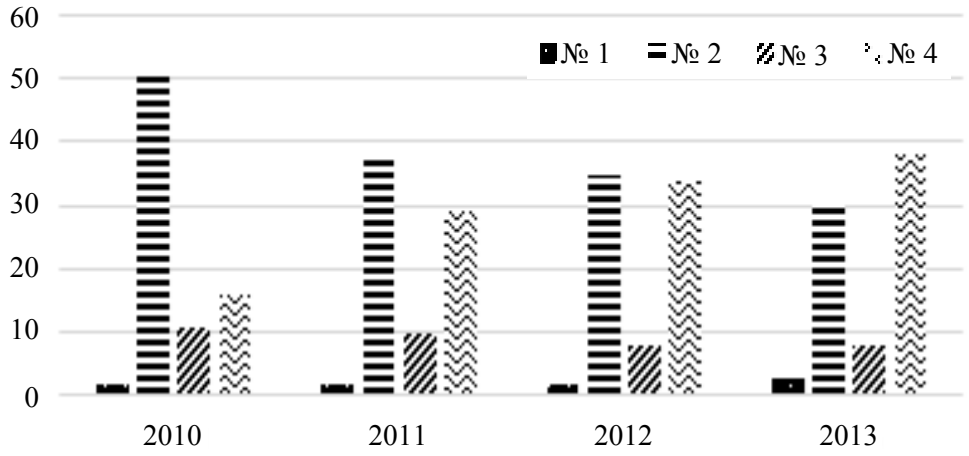


Рис. 4. Динамика распределения регионов России по кластерам
в период 2010–2013 гг.

Анализ данных, приведенных в табл. 1 и на рис. 4, показывает, что количество регионов за период 2010–2013 гг. в кластерах № 2 и № 4 варьируется достаточно сильно, а в кластерах № 1 и № 3 остается практически неизменным.

Подробные сведения о динамике распределения регионов Российской Федерации по кластерам в 2010–2013 гг. приведены в табл. 2 Из табл. 2 следует, что на протяжении периода 2010–2013 гг. некоторые регионы оставались в одном и том же кластере, то есть во всех кластерах образовались ядра с постоянным составом. В ядро кластера № 1 вошли регионы: г. Москва и г. Санкт-Петербург. Ядром кластера № 2 являются регионы: Астраханская, Белгородская, Волгоградская, Иркутская, Нижегородская, Ростовская, Рязанская, Саратовская, Смоленская, Челябинская, Ярославская области, Республика Бурятия, Республика Мордовия, Удмуртская Республика, Чувашская Республика. Ядро кластера № 3 составляют Камчатский край, Республика Коми, Магаданская, Мурманская, Сахалинская и Тюменская области. Ядро кластера № 4 состоит из 1 региона – Алтайского края.

Табл. 3 демонстрирует статистику средних значений показателей за рассматриваемый период для регионов России по кластерам и общих средних значений показателей по всем регионам РФ.

Таблица 2

Динамика распределения регионов РФ по кластерам в 2010–2013 гг.

Регион	Номер кластера			
	2010	2011	2012	2013
Архангельская область	3	4	4	4
Алтайский край	4	4	4	4
Амурская область	3	2	4	4
Астраханская область	2	2	2	2
Брянская область	2	3	4	4
Белгородская область	2	2	2	2
Владимирская область	2	4	4	4
Воронежская область	3	2	2	2
Волгоградская область	2	2	2	2
Вологодская область	2	4	2	4
г. Москва	1	1	1	1
г. Санкт-Петербург	1	1	1	1
Еврейская автономная область	2	2	2	4
Забайкальский край	2	4	4	4
Иркутская область	2	2	2	2
Ивановская область	4	2	2	2
Краснодарский край	2	4	4	4
Карачаево-Черкесская Республика	2	4	4	4
Кабардино-Балкарская Республика	2	4	4	4
Калининградская область	4	2	2	2
Калужская область	2	4	4	4
Камчатский край	3	3	3	3
Кемеровская область	2	4	4	4
Кировская область	2	4	4	4
Костромская область	2	4	4	4
Красноярский край	3	2	2	2
Курганская область	2	4	4	4
Курская область	4	2	2	2
Ленинградская область	2	3	4	4
Липецкая область	2	4	4	4
Магаданская область	3	3	3	3
Московская область	3	3	4	3
Мурманская область	3	3	3	3
Нижегородская область	2	2	2	2
Новгородская область	2	4	4	4
Новосибирская область	4	2	2	2
Оренбургская область	2	4	4	4
Орловская область	4	2	2	2
Омская область	4	2	2	2
Приморский край	4	2	2	2
Пермский край	2	4	2	4
Пензенская область	2	4	4	4
Псковская область	2	4	4	4
Республика Адыгея	2	2	4	4
Республика Алтай	2	3	4	4
Республика Башкортостан	2	4	4	4
Республика Бурятия	2	2	2	2
Республика Дагестан	2	4	4	4
Республика Ингушетия	2	4	4	4
Республика Карелия	2	2	2	4
Республика Калмыкия	2	2	4	4
Республика Коми	3	3	3	3

Окончание табл. 2

Регион	Номер кластера			
	2010	2011	2012	2013
Республика Марий Эл	2	2	4	4
Республика Мордовия	2	2	2	2
Республика Саха (Якутия)	3	2	3	3
Республика Северная Осетия - Алания	4	2	2	2
Республика Татарстан	4	2	2	2
Республика Тыва	2	4	4	4
Республика Хакасия	2	4	4	4
Ростовская область	2	2	2	2
Рязанская область	2	2	2	2
Саратовская область	2	2	2	2
Самарская область	4	2	2	2
Сахалинская область	3	3	3	3
Свердловская область	4	2	2	2
Смоленская область	2	2	2	2
Ставропольский край	4	2	2	2
Тамбовская область	2	4	4	4
Тверская область	2	4	4	4
Томская область	4	2	2	1
Тульская область	2	4	4	4
Тюменская область	3	3	3	3
Удмуртская Республика	2	2	2	2
Ульяновская область	2	2	4	4
Хабаровский край	4	2	2	2
Челябинская область	2	2	2	2
Чеченская Республика	2	4	4	4
Чувашская Республика	2	2	2	2
Ярославская область	2	2	2	2

Таблица 3

Статистика средних значений показателей деятельности регионов России
в сфере высшего образования по кластерам за 2010–2013 гг. и общих средних по РФ показателей

Год	Номер кластера, M_y	Средние значения						
		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7
2010	1	0,21	58,12	184,20	1 020,50	212,90	42 825,00	885,20
	2	0,05	18,75	80,44	393,96	78,41	19 518,98	225,29
	3	0,06	16,87	84,82	402,09	76,99	38 295,45	287,47
	4	0,10	28,70	110,37	542,73	113,98	22 056,00	311,78
	M_{2010}	**0,10**	**30,61**	**114,96**	**589,82**	**120,57**	**30 673,86**	**427,44**
2011	1	0,20	56,51	155,45	847,50	205,20	44 820,00	895,45
	2	0,07	23,92	88,23	463,11	107,92	22 059,74	266,77
	3	0,06	12,67	59,61	343,10	163,34	39 164,00	311,25
	4	0,05	15,98	61,34	330,45	147,51	20 347,59	203,63
	M_{2011}	**0,09**	**27,27**	**91,16**	**496,04**	**155,99**	**31 597,83**	**419,28**
2012	1	0,19	50,24	167,90	772,50	194,75	46 405,00	881,55
	2	0,07	21,91	93,37	425,89	94,40	23 561,94	268,00
	3	0,05	14,47	68,30	354,50	78,30	46 397,50	306,11
	4	0,04	15,12	63,80	310,32	66,84	22 072,65	204,19
	M_{2012}	**0,09**	**25,43**	**98,34**	**465,80**	**108,57**	**34 609,27**	**414,96**
2013	1	0,14	52,78	160,10	679,67	159,93	40 715,67	664,67
	2	0,06	23,92	91,56	412,93	92,32	23 519,93	276,87
	3	0,06	13,72	63,46	309,88	71,49	45 742,50	312,25
	3	0,04	16,48	59,23	284,05	62,54	22 356,47	215,84
	M_{2013}	**0,07**	**26,72**	**93,59**	**421,63**	**96,57**	**33 083,64**	**367,41**

*M_y – среднее значение показателя по России

Наглядное представление о динамике средних значений средних показателей деятельности регионов РФ по кластерам за 2010–2013 гг. и соответствующих общих средних по России показателей дают графики (рис. 5–11).

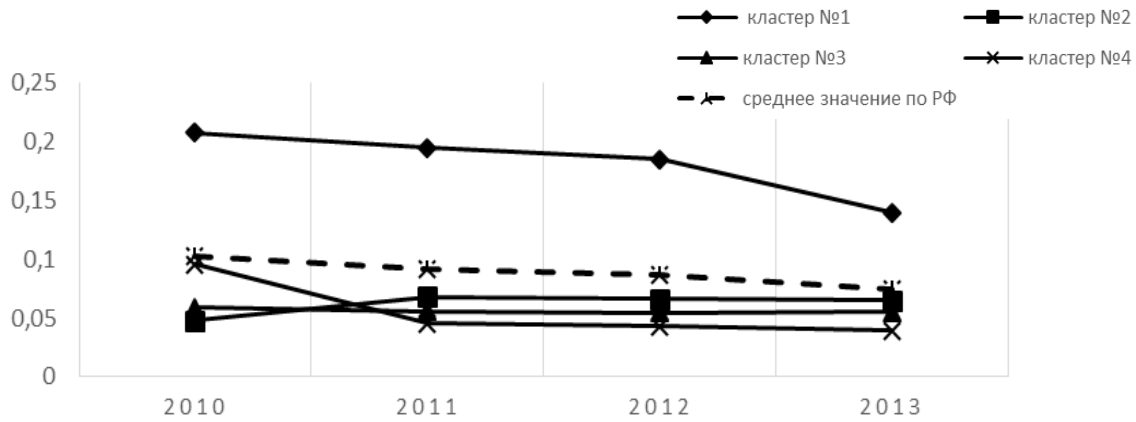


Рис. 5. Динамика числа учреждений высшего образования
(на 10 тыс. чел.) в 2010–2013 гг.

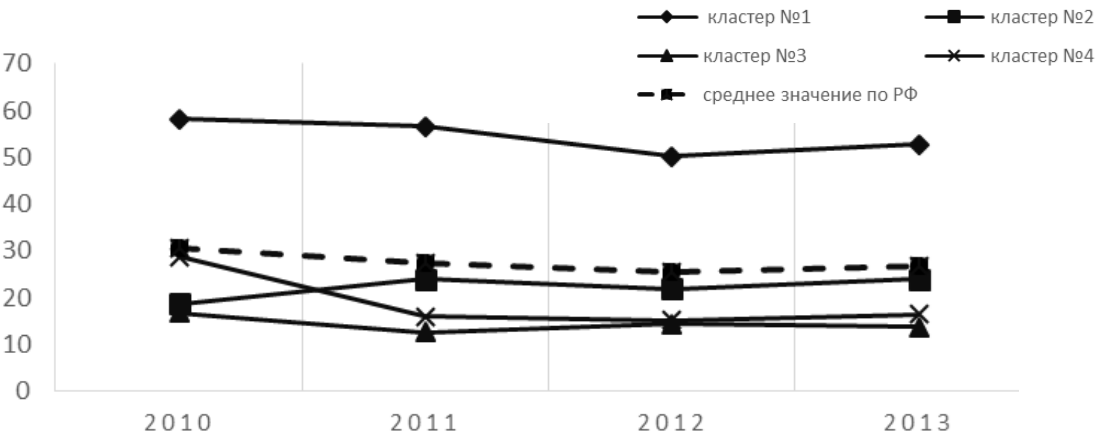


Рис. 6. Динамика численности профессорско-преподавательского состава
(на 10 тыс. чел.) в 2010–2013 гг.

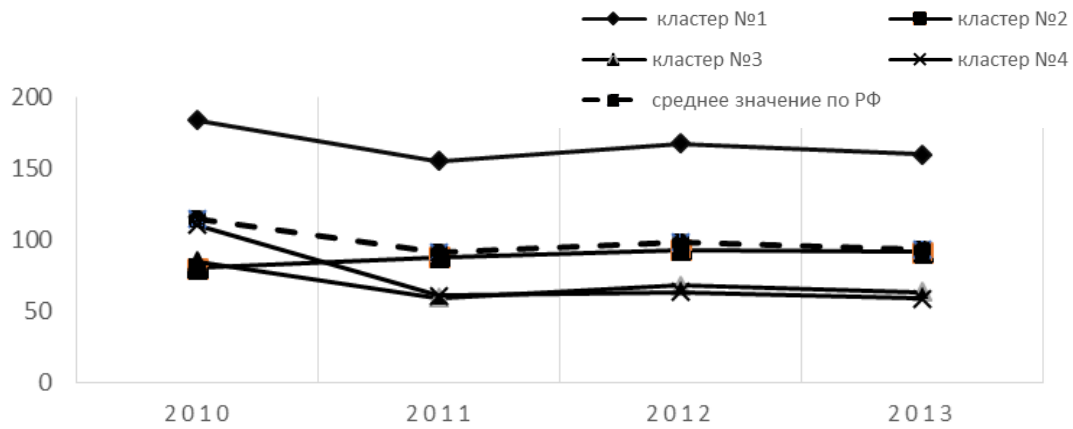


Рис. 7. Динамика приема бакалавров, специалистов, магистров
(на 10 тыс. чел.) в 2010–2013 гг.

Как показывает анализ данных рис. 5–7, среднее значение показателей X1 – число учреждений высшего образования, X2 – численность профессорско-преподавательского состава, X3 – прием бакалавров, специалистов, магистров – в кластере № 1 в течение всего рассматриваемого периода превышает общее среднее значение соответствующих показателей по Российской Федерации практически в 2 раза. В противоположность этому средние значения данных показателей в кластерах № 2 – № 4 во всем исследуемом периоде ниже общего среднего значения по стране.

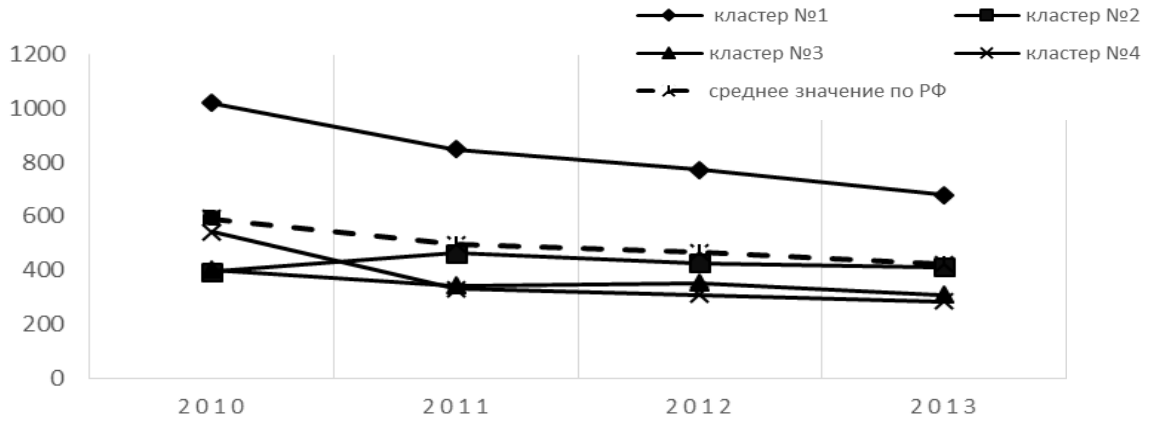


Рис. 8. Динамика численности студентов (на 10 тыс. чел.) в 2010–2013 гг.

На рис. 8 наблюдается отрицательная динамика по показателю X4 – численность студентов – в период 2010–2013 гг.

Рис. 9 демонстрирует отрицательную динамику показателя X5 – выпуск бакалавров, специалистов, магистров – в кластере № 1 во всем рассматриваемом периоде, а в кластерах № 2 – № 4 с 2011 по 2013 гг.

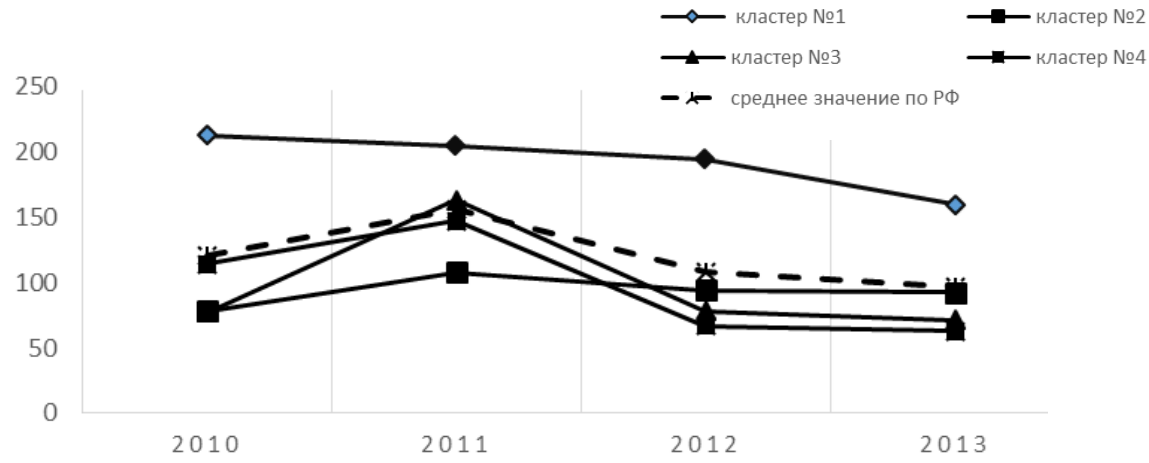


Рис. 9. Динамика выпуска бакалавров, специалистов, магистров
(на 10 тыс. чел.) в 2010–2013 гг.

Из рис. 10 следует, что показатель X6 – среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций – в кластерах № 1 и № 2 примерно на 10000 руб. превышает общее среднее значение по России, а в кластерах № 3 и № 4 – приблизительно на 10000 руб. ниже общего среднего значения по РФ в 2010–2013 гг.

Рис. 10. Динамика среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций (руб.) в 2010–2013 гг.

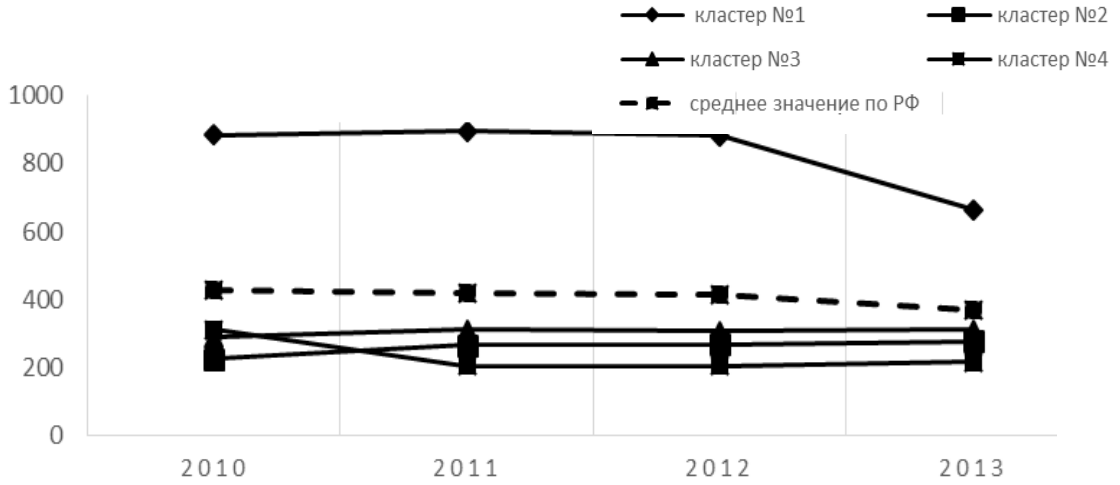


Рис. 11. Динамика числа предприятий и организаций (на 10 тыс. чел.) в 2010–2013 гг.

Как видно из рис. 11, среднее значение показателя X7 – число предприятий и организаций – в кластере № 1 в течение всего рассматриваемого периода превышает общее среднее значение соответствующих показателей по Российской Федерации более чем в 2 раза, а в кластерах № 2 – № 4 в период 2010–2013 гг. ниже общего среднего значения по России.

Заключение. Данное исследование было обусловлено тем, что совокупность знаний, умений и навыков, получаемых в процессе образования и приносящих впоследствии доход, представляет собой человеческий капитал – один из важнейших внутренних факторов экономического потенциала страны.

Проведенное исследование показало возможность эффективного применения СОК Кохонена в задаче кластеризации регионов РФ по показателям их деятельности в сфере высшего образования.

Применение методов нейросетевого моделирования в задаче исследования динамики деятельности регионов РФ в сфере высшего образования позволило установить присутствие заметных различий в размерах кластеров. Это свидетельствует о неравномерности в деятельности регионов России в данной сфере деятельности.

Увеличение количества регионов в кластере № 4 и уменьшение их в кластере № 2 говорит о том, что ряд регионов ухудшил свои показатели к 2013 году. В стране в период 2010–2013 гг. наблюдался спад приема, выпуска и численности студентов в сфере высшего образования. Возможно, это связано с демо-

графической ситуацией по рождаемости в начале 90-х годов, поскольку в период с 1990 по 1995 год естественный прирост населения был отрицательный.

Получена отрицательная динамика количества образовательных учреждений высшего образования, которая может быть связана с интеграцией высших образовательных учреждений с целью повышения конкурентоспособности в сфере образования.

Показатель среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников организаций на протяжении всего исследуемого периода демонстрировал увеличение.

Таким образом, полученные результаты позволили выявить регионы, являющиеся перспективными в плане развития образовательной деятельности, и регионы, которым необходима модернизация с целью оптимизации их деятельности в сфере высшего образования.

Список литературы

1. Кузнецов Ю.А. Оптимальное управление экономическими системами. – Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2008. 449 с.
2. Кузнецов Ю.А., Мичасова О.В. Формализация задачи выявления и анализа основных факторов, определяющих экономический рост в РФ // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Сер. Социальные науки. 2015. № 3 (39). С. 9–19.
3. Об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Закон Российской Федерации от 29.12.2012 № 273-ФЗ [ред. от 07.05.2013]. Режим доступа: КонсультантПлюс. Законодательство. ВерсияПроф.
4. Программа повышения конкурентоспособности Нижегородского государственного университета им Н.И. Лобачевского – Национального исследовательского университета. URL: http://www.unn.ru/pages/ranking/ program/program.pdf (дата обращения 25.03.2016).
5. Чупрунов Е.В., Грудзинский А.О., Гребенев И.В. Роль инновационных университетов в реализации национальной образовательной инициативы «Наша новая школа» // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2011. № 3 (3). С. 7–13.
6. Горылев А.И., Камынина Н.Р. Совместные образовательные программы как инструмент построения единого европейского пространства высшего образования // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Сер. Социальные науки. 2015. № 3 (39). С. 183–189.
7. Балыхин Г.А. Управление развитием образования: организационно-экономический аспект.– М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2003. 408 с.
8. На пути в единое европейское пространство высшего образования / А.И. Горылев, Е.Ю. Грудзинская, В.В. Марико, О.В. Петрова, Е.А. Пономарева, А.В. Русаков, А.О. Грудзинский; Под ред. А.О. Грудзинского: Учебное пособие. – Нижний Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2011. 176 с.
9. http://www.gks.ru (дата обращения: 17.02.2016).
10. Дебок Г., Кохонен Т. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «АЛЬПИНА», 2001. 317 с.
11. Перова В.И. Нейронные сети: Учебн. пос. Ч. 1. – Н. Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2012. 155 с.
12. Перова В.И. Нейронные сети: Учебн. пос. Ч. 2. – Н. Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2012. 111 с.
13. Перова В.И. Нейронные сети в экономических приложениях. Ч. 1. Нейронные сети, обучаемые с учителем: Учебн. пос. – Н. Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2012. 130 с.
14. Перова В.И. Нейронные сети в экономических приложениях. Ч. 2. Нейронные сети, обучаемые без учителя: Учебн. пос. – Н. Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2012. 135 с.
15. Осовский С. Нейронные сети для обработки информации / Пер. с польск. И.Д. Рудинского. – М.: Финансы и статистика, 2002. 344 с.
16. Кузнецов Ю.А., Перова В.И. Использование нейросетевого моделирования в анализе деятельности крупнейших компаний Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 31 (196). С. 32–42.
17. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. 1104 с.
18. https://www.viscovery.net/somine/ (дата обращения: 25.01.2016).
19. Балабанов А.С., Стронгина Н.А. Анализ данных в экономических приложениях: Учебн. пос. – Н. Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2010. 135 с.
20. Кузнецов Ю.А., Перова В.И. Кластерный анализ в экономических приложениях с применением ППП «STATISTICA». – Н. Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета, 2009. 88 с.
21. http://planetcalc.ru/250/ (дата обращения: 17.02.2016).

NEURAL NETWORK MODELING THE DYNAMICS OF RUSSIAN REGION`S INDICATORS OF PERFORMANCE IN THE FIELD OF HIGHER EDUCATION

V.I. Perova, E.A. Avagyan

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

We have studied the dynamics of indicators of the Russian regions in the field of higher education with the help of neural network modeling. The study of these activities is related to the analysis of multidimensional data. Cluster analysis on seven parameters using a Kohonen self-organizing maps, was implemented in the application Viscovery SOMine. It is shown that for the period 2010-2013 Russian regions are spread across 4 clusters. We obtained composition and characteristics of each cluster and conclusions of the research in order to identify ways to enhance the competitiveness of the national education system.

Keywords: higher education, the regions of the Russian Federation, neural networks, Kohonen self-organizing maps, cluster analysis, human capital.

ТРАНСФОРМАЦИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСКОРПОРАЦИИ РОСАТОМ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Д.С. Петряков

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Колоссальные усилия, направленные США и СССР на создание ядерного оружия и энергетики, привели к появлению целой отрасли. Пришло время, когда этот потенциал в гражданской атомной энергетике должен приносить коммерческий успех. Уже давно ясно, что кризис можно преодолеть лишь создав наукоёмкую, инновационную экономику. Именно развитие энергетики положено в основу так называемого Атомного проекта-2, который сегодня объявлен приоритетной целью в атомной отрасли. Но под этот проект необходимо заложить основу для развития, в том числе и управленческую.

Ключевые слова: трансформация деятельности, Госкорпорация Росатом, технологии управления.

Своеобразие инновационного развития заключается в том, что оно основывается на необходимости учета двух противоречивых тенденций. С одной стороны, инновационный процесс – это единый поток возникновения, внедрения, развития и развертывания новых знаний и технологий. Все стадии инновационной системы – от фундаментальной идеи до рыночного успеха – тесно взаимосвязаны и взаимообусловлены. Внедрение новых технологий и применение принципиально новых знаний стало ключевым фактором рыночной конкуренции, позволяя корпорациям добиваться сверхприбылей за счет генерации и присвоения интеллектуальной ренты.

Поэтому для обеспечения эффективности инновационного развития первостепенное значение имеют системные структурные взаимодействия, обеспечивающие преемственность стадий и непрерывность процессов во времени. Эта тенденция ярко проявляется в условиях неразвитой рыночной инфраструктуры и несовершенства рыночных механизмов. Продуктовое и научно-техническое обновление вполне осуществимо в рамках отдельного предприятия, но разработка и внедрение новых технологий требуют развитой научной базы, высокого профессионализма, достаточного количества ресурсов. При переходе к наукоемким производствам задача становилась весьма сложной. А создание надлежащих условий для такой деятельности является серьезным вызовом национальным правительствам, а тем более российскому.

Если в условиях плановой экономики не возникало сверхсложностей с финансовыми ресурсами при осуществлении судьбоносных проектов, то по мере становления рыночной экономики вопрос о коммерциализации новшеств, о поисках источников финансирования, о высококонкурентных НИОКР и технологиях принял особую остроту.

Кто будет поддерживать и какими механизмами продвигать, финансировать и двигать такую политику? Недостаточный экономический рост в промышленности препятствует развертыванию высокотехнологичных производств, обладающих большим наукоемким потенциалом, а в отдельных случаях и высокой капиталоемкостью. Большинство экспертов называют два возможных варианта развития в создавшихся условиях [1]. Первый предполагает поглощение высокотехнологичного сектора промышленности топливно-сырьевым комплексом, второй – направление части доходов ТЭКа на развитие высокотехнологичного сектора через государственный бюджет, специальный фонд и банк развития. Успешное проведение любой реформы, тем более экономической, упирается в проблему достаточности финансовых ресурсов у субъектов этой реформы. До недавнего времени в России можно было наблюдать так называемое временное «энергетическое благополучие». Удачно сложившаяся конъюнктура на рынке энергоносителей обеспечивала экономику сотнями миллиардов нефтедолларов.

На глобальном рынке отмечается тенденция продажи науко- и трудоемкой продукции странами, обладающими избыточным капиталом. Причина состоит в долгосрочных инвестициях, высоком качестве рабочей силы и внутренних корпоративных стандартов. Если об источниках финансирования и качестве трудовых ресурсов, за исключением некоторых особенностей, отечественные корпорации пока могут не беспокоиться, то в отношении стандартов все очень сложно, в частности в сфере инфокоммуникационных технологий. Это создает объективный разрыв между корпорациями в развитых и развивающихся странах, который крайне трудно преодолеть в современных условиях.

Но концентрация ресурсодобывающих отраслей в руках государства в первой половине 2000-х годов вовсе не сопровождалась мерами по концентрации государством перерабатывающих предприятий [2]. А поскольку в России произошло разрушение секторов товарного и потребительского производства, то все больше экспортировалось сырьевых ресурсов, чтобы на Западе купить необходимые продовольствен-

ные товары. Промышленные предприятия, не занятые в производстве оборудования для добычи нефти и газа, постепенно разрушались.

Приватизация активов и акцент на возможность максимизации прибыли естественных монополий таким способом, как банальное систематическое повышение тарифов, снижает интерес корпораций промышленного сектора к долгосрочному планированию, внедрению стандартов, сокращению издержек производства и к активной инвестиционной деятельности [3].

Президент В. Путин после консультаций с Агентством стратегических инициатив определил Правительству РФ принять меры, направленные на создание и модернизацию 25 млн высокопроизводительных рабочих мест к 2020 г. Стоимость создания рабочих мест в АСИ не уточняют. Бывший глава Минэкономразвития Белоусов считает, что каждое такое место требует инвестиций от 100 до 300 тыс. долл. Таким образом, если верить расчетам экс-министра, ежегодные инвестиции в новые рабочие места должны составлять примерно 0,5 трлн долл. в год [4]. Выдержать такой темп инвестиций при нынешних обстоятельствах нереально. Несложный расчет показывает, что начиная с 2010 г. ежегодно в стране частный бизнес должен создавать примерно по 2 млн современных рабочих мест, инвестируя в их создание от 100 до 300 млрд долл. в год. Представить такой объем инвестиций из госбюджета или из частного сектора в нынешних российских условиях почти невозможно. Признаков подобных инвестиций в экономике пока не наблюдается.

Как видно из данных представленной ниже табл. 1, повышение норм инвестирования в основной капитал в середине 2000-х г. поддерживалось за счет бюджетных средств, а затем значительно снизилось [5].

Таблица 1

Статистика инвестиций по источникам 1995–2015 гг.

Показатель / Год	1995	2000	2005	2007	2009	2011	2013	2015
Инвестиции в основной капитал – всего, в процентах к итогу	100	100	100	100	100	100	100	100
Доля в процентах к ВВП	18,7	15,9	16,7	20,2	20,3	20,7	19,8	17,7
В том числе по источникам финансирования:								
собственные средства	49	47,5	44,5	40,4	37,1	41,9	45,2	51,1
привлеченные средства	51	52,5	55,5	59,6	62,9	58,1	54,8	48,9
из них:								
кредиты банков		2,9	8,1	10,4	10,3	8,6	10	7,8
заемные средства		7,2	5,9	7,1	7,4	5,8	6,2	5,7
бюджетные средства	21,8	22	20,4	21,5	21,9	19,2	19	16,5
средства на долевое строительство			3,8	3,7	2,6	2	2,9	3
В том числе по формам собственности:								
государственная собственность		23,9	18,8	17,7	19,3	16,9	17,2	13,7
частная собственность		29,9	45	49,7	55,2	54,2	53,9	59,5
смешанная российская собственность		27,8	12,9	11,1	7	11,9	9,5	9,1
собственность государственных корпораций		–	–	–	–	1,6	1,7	1,3
иностранная собственность		1,52	8,2	7,1	6,8	6	7,7	7,3
совместная российская и иностранная собственность		12,2	11,2	9,81	8	6,2	6,5	6,4

Однако финансовый кризис 2008–2009 гг. и текущий с 2015 г., а также их последствия заметно повлияли на положительные тенденции инвестиционных процессов: объем инвестиций в основной капитал сократился тогда и сейчас. Сокращение инвестиций связано с уменьшением объемов государственной поддержки и объема привлеченных средств в результате снижения доходности бизнеса. Фактически программа модернизации экономики и переход предприятий на инновационные рельсы была сорвана с само-

го начала. Прямая бюджетная подпитка инновационных проектов не может продолжаться вечно и распространяться на все корпоративные сферы, а только те, которые признаны стратегическими, приоритетными и конкурентоспособными. Таковой была признана и атомная отрасль.

Еще в 2000 г. Министерство атомной энергии приняло концепцию атомной стратегии России в первой половине XXI века. Необычность была в том, что эта стратегия была принята до формирования какой-либо промышленной политики в стране. Создание предпосылок к развитию атомной энергетики составляют основное содержание «Стратегия развития атомной энергетики России в первой половине XXI века», которая является неотъемлемой частью «Энергетической стратегии России до 2020 г.», одобренной Правительством РФ в 2000 г. Дальнейшее развитие атомной энергетики невозможно без реализации новой энергетической политики. Суть этой политики нашла отражение в инициативе В.В. Путина, высказанной на Саммите тысячелетия в ООН 06.09.2000 г.

После длительных попыток как-то реализовать вышеуказанную стратегию развития атомной отрасли и понимания фактической невозможности регулирования отрасли в 2007 г. было принято принципиальное решение объединить все атомные активы страны в государственную корпорацию Росатом. Правительство поставило задачу создать глобальную компанию, занимающую лидирующие позиции на мировом рынке.

Перед корпорацией были поставлены следующие задачи:

1) Эффективное обеспечение экономики страны электроэнергией, производимой на АЭС;

2) Обеспечение геополитических интересов страны и достижение лидирующих позиций российских компаний на мировом рынке ядерных технологий и услуг;

3) Поддержание ядерного арсенала на уровне, гарантирующем проведение политики ядерного сдерживания;

4) Обеспечение ядерной и радиационной безопасности объектов использования атомной энергии, персонала, населения и окружающей среды;

5) Создание инновационных ядерных технологий и расширение их использования в различных отраслях экономики;

6) Повышение эффективности деятельности ГК Росатом, выполнение социальных и государственных обязательств;

7) Обеспечение общественной приемлемости развития атомной энергетики.

ГК Росатом имеет дивизиональную структуру и объединяет более 250 предприятий и научных организаций, в числе которых все гражданские компании атомной отрасли России, предприятия ядерного оружейного комплекса, научно-исследовательские организации и единственный в мире атомный ледокольный флот. Общей тенденцией последних лет стала консолидация или слияние основных операторов строительства, поставщиков и обслуживания АЭС. В таких условиях участвовать на равных в борьбе за контракты Россия могла лишь объединив все атомные предприятия.

Росатом встречает конкуренцию не только со стороны традиционных соперников – Westinghouse-Toshiba, Hitachi – General Electric, AREVA, AECL, но и со стороны новичков в этой области из Кореи и Китая. Росатом стоит в ряду сильнейших компаний международного рынка строительства атомных электростанций. Однако все относительно: сегодня ты лидер, а завтра аутсайдер. Понимая это, Госкорпорация стремится упрочить свои позиции. ГК Росатом представлена во всех секторах ядерного бизнеса. Всем этим хозяйством нужно управлять – это сложная задача.

В послании президента Федеральному собранию 2009 г. Д. Медведевым были сформулированы основные принципы и задачи модернизации в России. Заметная часть послания посвящена научно-техническим направлениям, в том числе ядерным технологиям. Они являются ключевыми для выхода России на новый технологический уровень для обеспечения лидерских позиций в мире. Медведев видел несколько путей модернизации и механизмов: один из них – оптимизация расходов бюджета и ликвидация «черных дыр» в Госкорпорации [6]. И процесс в данном направлении уже идет.

В связи с данными стратегическими целями перед Госкорпорацией Правительством страны поставлены задания по внедрению коренных изменений для того, чтобы Росатом был конкурентоспособен не только в области собственно ядерных технологий, но и по скорости и качеству принимаемых решений. Кроме того, государство хочет видеть Росатом прозрачным и понятным – правительство страны выделяет атомной отрасли беспрецедентные средства в размере около 1 трлн руб. на развитие атомной энергетики. Конечно, средства выделяются под строгий контроль. А контроль над эффективным расходованием этих средств невозможен без современных финансовых и информационных технологий [7].

Под все предъявленные требования исполнитель в лице ГК разработал множество программ. В частности, важнейшей из них является программа трансформации финансово-экономического блока и информационных технологий. В корпоративном мире постоянно растут риски и цена ошибки от неверного управленческого решения. Важность и ответственность тех государственных задач, которые Росатом решает, накладывают жесткие требования к оперативности и качеству информации, получаемой руковод-

ством предприятия от финансово-экономических служб. Это жизненно необходимо для принятия своевременных и эффективных управленческих решений. Поэтому обе программы трансформации ФЭБ и ИТ – это не следование современной моде, а жизненно необходимый шаг для повышения конкурентоспособности отрасли.

Для того чтобы эффективно управлять столь сложным механизмом, руководство предприятия, дивизиона и всей ГК должны постоянно получать оперативную информацию об эффективности использования ресурсов в разрезе различных направлений деятельности и своевременно принимать решения о том, в каком направлении надо концентрировать усилия в борьбе за конкурентоспособность продукции и финансовую устойчивость предприятия. Совокупная эффективная экономия средств после внедрения данной программы, по предварительным оценкам, может составить около 15 млрд руб. в год, а с учетом расширения масштабов деятельности и вовлечения в периметр дополнительных предприятий – еще больше [8]. Программа состоит в общей сложности из 185 проектов, в табл. 2 представлена лишь часть из них.

Таблица 2

Программы трансформации ФЭБ и ИТ ГК Росатом

Унифицированная система управления ресурсами предприятий		Сопутствующие проекты по управлению Корпорацией	
Управление финансами; Автоматизация ИТ процессов в рамках ОЦО: Лицензионное ПО; Организация ФЭБ; Повышение эффективности деятельности; Учет и отчетность; Казначейство, бюджетирование и планирование	Система управления капстроительством; Управление проектами; Система управления инженерными данными; и подготовкой производства; Оперативное управление производством	Единая отраслевая система управления документооборотом; Управление имуществом; Система управления персоналом; Отраслевая политика информационной безопасности	Система вывода из эксплуатации опасных объектов; Система управления закупками; Электронное проектирование АЭС и стратегическое НТП;

Внедряя современные ИТ, организация существенно повышает эффективность и качество принимаемых решений за счёт точной и достоверной информации и снижает издержки на исполнение большинства бизнес-процессов, зарабатывая больше прибыли, которую может затем реинвестировать в новые технологии, получив при этом конкурентное преимущество и укрепив технологическое лидерство. Будет у Росатома конкурентное преимущество и в качестве самих ИТ. Приступая к этой задаче, Госкорпорация получит самые современные продукты из существующих в мире на данный момент и тем самым в чем-то опередит конкурентов. которые внедряли свои решения несколько лет назад. И необходимо учесть, что в общем масштаб преобразования ИТ беспрецедентен, т.к. столько предприятий в России (да, пожалуй, и в мире) одновременно никогда не участвовали в реформации. Основные цели трансформации управленческих технологий представлены в табл. 3.

Таблица 3

Цели реформирования блоков ФЭБ и ИТ в Росатоме

Снижение себестоимости	Повышение производительности	Эффективность управл. решений
Сокращение незавершенки	Эффективность трудовых ресурсов	Оперативность принятия решений
Управление ресурсами для проектов	Формализация и скорость рутины	Экономия от принятия решений
Устранение коррупции при закупках	Скорость и качество отчетности	Нивелирование рисков
Финансовая устойчивость	Прогнозируемое бюджетирование	Обоснованное планирование

По сути, указанные программы трансформации ФЭБ-ИТ являются новыми управленческими технологиями, бенчмаркингом (лучшие мировые практики). Внедряя современные ИТ, корпорация существенно повышает качество принимаемых решений за счёт анализа точной и достоверной информации, повышает эффективность и снижает издержки по исполнению большинства бизнес-процессов. Все это приводит к экономии ресурсов временных, финансовых и материальных, следовательно, накоплению большей

прибыли. На момент принятия программы ФЭБ-ИТ в ГК использовалось около семи сотен различных типов систем: типовых, адаптированных, самописных, с различающимися конфигурациями [9]. Собирать и консолидировать данные, полученные от такого количества систем, говорящих на разных языках, хранимые в разных форматах и ИТ-системах, невозможно. Очень много времени уходило на перевод данных к единому формату, что приводит к увеличению сроков подготовки и представления отчетности и лишним трудозатратам. Кроме того, предприятия ГК несут необоснованные затраты на содержание штата, поддержку и развитие такого количества разных ИТ-систем, которые в конечно итоге все равно не решают поставленных перед ГК задач. Временные и финансовые потери в таких условиях огромны, качество информации и принимаемых решений недопустимо низки, что совершенно неприемлемо в современном корпоративном мире.

Отставание системы управления бизнесом в России от аналогичной на Западе колоссально, зарубежные и отечественные корпоратократы говорят на разных корпоративных языках, мыслят разными категориями и руководствуются отличающимися принципами. Кроме того, одним из следствий безответственной корпоративной политики стало то, что руководители, менеджеры и собственники большинства компаний повально не имеют достаточного представление о состоянии имеющихся дел по реализуемым проектам, планировании и финансировании: отсутствует надлежащая система управления ресурсами предприятий (ERP) как следствие отсутствия эффективных ИТ.

Стабильность и резервы роста предприятий в современном корпоративном мире зависят в том числе от ИТ [10]. В данном аспекте лидерами внедрения ИТ в России являлись финансовый сектор и торговля, зародившиеся в начале 90-х годов, т.к. они смогли обеспечить платежеспособный спрос на такие технологии. Во второй половине 90-х активизировался спрос со стороны нефтегазовой и обслуживающих ее индустрий. В 2000-х годах возросший потребительский спрос на товары и услуги со стороны населения дали возможность и потребовали внедрения ИТ в первую очередь в телекоммуникационном бизнесе и секторе FMCG (потребительских товаров массового спроса) [11]. После двух десятилетий деградации реального сектора здесь также произошло серьезное оживление. Создание госкорпораций, принятие инвестиционных программ и ориентация военно-промышленного сектора и компаний, производящих продукцию двойного назначения, на экспорт дали возможность и потребовали внедрения ИТ в промышленности. Как видно спрос на ИТ со стороны бизнес-сообщества шел по вполне эволюционному пути: когда появляются потребители и перспективы развития, у корпораций возникает необходимость управлять всеми процессами. Речь идет о полномасштабных решениях, влияющих на работу всех подразделений. Основная масса задач в промышленности пока решается по-старинке или не решаются вообще. Многие бизнес-процессы в российских корпорациях промышленного сектора завязаны на конкретных работниках, а не стандартизированных механизмах – поэтому управление зачастую носит интуитивный и некомпетентный характер. Потери от таких решений слишком велики. Исключить данный человеческий фактор можно только с помощью ИТ и стандартизации бизнес-процессов.

На протяжении длительного времени атомная отрасль России не сталкивалась с такими задачами, которые требовали бы постоянных замеров и изменения управляющих воздействий. Раньше предприятия могли эффективно реагировать на состояние внешней среды, не внося серьезных усилий в управление процессами. Сегодня ситуация претерпела значительные перемены. Изменения, происходящие в мировом сообществе и в России в частности, предъявляют новые требования к эффективности управления, главным из которых является ускоренная и точная адаптация к существующим условиям – сейчас и в будущем.

В Росатоме существует также специальная программа снижения издержек по обеспечивающим функциям, рассчитанная на среднесрочный период. В итоге предполагается ежегодная экономия в 25 млрд руб. за счёт того, что в Госкорпорации создан общий центр обслуживания по обработке стандартных операций. Экономия получается в результате централизации и перехода на мировые стандарты в финансово-экономической и ИТ-деятельности.

Генеральный директор Росатома Сергей Кириенко заявил: «Про нашу страну могу с ответственностью сказать, что ничего подобного по масштабу и сложности преобразований в России не происходит… Это точка зрения президента и главы правительства». Так что Атомный проект № 2 появился не на пустом месте: это очередная страница истории отрасли, которую начали писать отосительно недавно, поэтому и осуществлять его нужно решительно, профессионально и по заранее продуманному плану [12].

В итоге реализации указанных программ будут использоваться все рабочие активы предприятий, рост производительности труда, сокращение нецелевых расходов, производственных затрат и объемов перепроизводства и др. Самое важное, что успешный накопленный опыт и стандарты управления в атомной отрасли можно применять при реформировании деятельности других крупных государственных и частных производственных компаний, холдингов и объединений.

Список литературы

1. Эксперт // Модернизация в предлагаемых обстоятельствах. 2010. № 1. С. 10.
2. Советская Россия. 2008. № 76 (22 июля).
3. Ширяева Р.И. Экономическая реализация государственной собственности на активы естественных монополий // Экономические науки. 2006. № 11. С. 70.
4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2013-05-16/4_investitsii.html (дата обращения: 29.09.2016).
5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/ connect/rosstat_main/ rosstat/ru/statistics/ enterprise/fund/, http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/# (дата обращения: 04.09.2016).
6. [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://expert.ru/expert/2009/44/predchuvstvie_pereloma/ (дата обращения: 23.05.2015).
7. Оцифровка Росатома // Атомпресса 2009. № 50 (887), декабрь. С. 2.
8. Страна Росатом. 2010. № 4.
9. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.proatom.ru/modules.php?file=print&name=News&sid=3458 (дата обращения: 24.05.2015).
10. У нас в стране бесконечные возможности для внедрения ИТ // Журнал БОСС. 2003. № 9 (67). С. 7.
11. Стрелкова Л.В. Трансформация деятельности промышленного предприятия в рыночной экономике: Моногр. – Н. Новгород: Изд-во Нижегородского университета, 2004. 291 с.
12. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.proatom.ru/modules.php?file=article&name= News&sid=2547 (дата обращения: 25.05.2015).

TRANSFORMATION OF MANAGEMENT TECHNOLOGIES IN ROSATOM STATE ATOMIC ENERGY CORPORATION TO IMPROVE ITS EFFICIENCY

D.S. Petryakov

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

USA and the USSR's enormous efforts to develop nuclear weapons and energy have led to the creation of whole industry. It is time to earn commercial success basing on this potential in the civil nuclear energy. It has long been clear that the economic crisis can be overcome only by creating science-intensive, innovative economy. Exactly the development of energy is announced as the basis of the so-called Atomic Project-2 which is declared a priority objective in the nuclear industry. But it is required the background for development this project including management technologies.

Keywords: transformation activities, the State Corporation Rosatom, managament technology.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ: НЕСТЫКОВКИ В СИСТЕМЕ

А.Н. Пышкин

Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, Москва

Представлены результаты анализа складывающейся в России системы оценки качества высшего образования. Показаны нестыковки, противоречия и отсутствие в процедурах оценки ключевого предмета – собственно качества образования и образовательных программ. Представлены предложения по модификации существующей системы через вовлечение профессионального академического сообщества с учетом введения профессиональных стандартов и независимой аккредитации.

Ключевые слова: высшее образование, оценка качества, аккредитация, мониторинг, профессиональные стандарты, управление образованием.

В России на настоящий момент сформировалась сложная система оценки качества высшего образования. Она включает в себя ряд процедур и инструментов на государственном и общественном уровнях:

- Лицензирование;
- Аккредитация;
- Мониторинг эффективности вузов;
- Конкурс по распределению вузам контрольных цифр приема;
- Федеральное статистическое наблюдение;
- Независимая оценка квалификаций и профессиональные стандарты;
- Рейтинги университетов;
- ФЭПО/ФИЭБ;
- Общественная и профессионально-общественная аккредитация.

Каждый из указанных инструментов имеет свои достоинства и недостатки [1], однако нам интересно их системное взаимодействие и использование при принятии управленческих решений в системе образования России. Для этого необходимо рассмотреть каждый из инструментов и понять, какие задачи оценки качества высшего образования они решают.

Если рассмотреть высшее образование как процесс, то задачами оценки качества высшего образования могут являться:

- «**На входе**»:
  - Оценка качества абитуриентов, понимаемая как оценка уровня знаний и компетенций абитуриентов и как оценка (выявление) их мотивации.
- **В процессе**:
  - Оценка условий реализации образовательного процесса;
  - Оценка удовлетворенности студентов и мониторинг формирования компетенций / приобретения знаний и навыков;
  - Процедуры экспертного оценивания содержания и организации образовательного процесса.
- **На выходе**:
  - Оценка уровня выпускников, в том числе оценка сформированности компетенций, трудоустройства и удовлетворенности выпускников;
  - Оценка результативности обучения (все ли цели достигнуты?);
  - Оценка финансовых результатов.
- **Оценка соответствия нормативным и регулирующим документам**.
  - Оценка соответствия требованиям федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС);
  - Оценка соответствия иным стандартам и требованиям.

Отметим, что если нормативные и регулирующие документы содержат требования помимо необходимости проведения оценки качества образования, то такая ситуация будет порождать необходимость двойной оценки (оценки в рамках соответствия ФГОС и оценки качества), даже если ряд показателей будет пересекаться, при этом прямые показатели из ФГОС будут подвергаться прямому воздействию администрации и, как следствие принципа Гудхарта [2], станут неинформативными для системы управления.

Именно в контексте решаемых задач далее будут рассмотрены перечисленные выше инструменты.

Лицензирование позволяет получить право реализации образовательных программ, а также открыть новое направление подготовки в университете. Лицензирование высшего образования осуществляется Рособрнадзором. При лицензировании в соответствии с утвержденными Лицензионными требованиями [3] оцениваются наличие зданий и помещений, материально-технической базы, утвержденных образовательных программ, медицинского сопровождения студентов, условий для обучения инвалидов. Таким образом, за исключением одного показателя все требования касаются условий реализации программ высшего образования. При этом наличие утвержденных образовательных программ не затрагивает проблему оценки их качества или соответствия требованиям ФГОС.

Аккредитация проводится в соответствии с действующим положением [4] с целью подтверждения соответствия реализуемых образовательных программ требованиям ФГОС. Предметом процедуры является оценка содержания образовательных программ и качества подготовки обучающихся и установление их соответствия требованиям ФГОС по следующим разделам:

- Характеристика направления подготовки – общие требования к трудоемкости освоения образовательных программ по данному направлению, продолжительности обучения;
- Характеристика профессиональной деятельности выпускников – описание областей, объектов, видов и решаемых задач профессиональной деятельности;
- Требования к результатам освоения образовательных программ – перечень компетенций, которыми должны обладать выпускники программы;
- Требования к структуре образовательных программ – требования к общей трудоемкости практик, соотношению между блоками программы, доля лекционной работы;
- Требования к условиям реализации образовательных программ – материально-техническая база, помещения и кадровое обеспечение образовательных программ.

В целом требования ФГОС нового поколения (так называемого «поколения 3+») являются достаточно общими, и по содержанию скорее похожи на методические рекомендации (и, в этом смысле, на стандарты ENQA), нежели на жестко формализованные требования.

Процедура государственной аккредитации носит административный характер, и при ее прохождении вуз сталкивается с тем, что основное внимание уделяется степени детализации и аккуратности оформления основных документов (так называемой образовательной программы и иной учебно-методической документации). Экспертом фактически не оценивается содержание программы – эксперт не может дать положительного заключения при минимальном наборе документов, выполненных в простых формах, а также не может вынести отрицательное суждение при полном максимально детализированном комплекте документации. Фактически, его роль сводится к контролю за документооборотом вуза.

Наиболее полные данные о состоянии системы высшего образования предоставляет *федеральное статистическое наблюдение* (формы ВПО-1 и ВПО-2). Эти данные аккумулируются Минобрнауки и находятся в открытом доступе в агрегированном виде в разрезе субъектов Российской Федерации и организационно-правовых форм вузов. Несмотря на то что они не предоставляют информацию о конкретном вузе, они позволяют Министерству и заинтересованным экспертам отслеживать развитие системы высшего образования в целом, а вузу выстраивать вокруг них систему сбора и предоставления аналитических данных (если какую-либо информацию необходимо подать в Минобрнауки, то она должна быть собрана).

В отличие от перечисленных инструментов, *мониторинг эффективности деятельности* образовательных организаций высшего образования направлен на анализ деятельности вузов в целом по таким разделам (направлениям деятельности), как образовательная (средний балл ЕГЭ для первокурсников), научно-исследовательская (объем НИР на одного научно-педагогического работник), международная (доля иностранных студентов) и финансово-экономическая деятельность (доходы из всех источников на одного НПР), заработная плата ППС, трудоустройство (доля трудоустроенных выпускников) и приведенный контингент студентов, ряд дополнительных показателей [5]. Из анализа показателей мониторинга видно, что к качеству образования имеют отношение только данные по результатам ЕГЭ и категориям абитуриентов, принятых в вуз, – средний и минимальный баллы ЕГЭ в различных разрезах, информация о победителях олимпиад, иностранных студентах, а также соотношение между контингентом на программах бакалавриата и магистратуры и подготовки научно-педагогических кадров. Кроме того, ряд показателей может быть принят как отражающий качество профессорско-преподавательского состава (например, «Удельный вес НПР, имеющих ученую степень кандидата наук»).

По мнению автора, мониторинг имеет один серьезный недостаток с точки зрения оценки качества образования – показатели собираются по вузу в целом, индифферентно по отношению к реализуемым направлениям подготовки и, тем более, по отношению к реальному участию преподавателей или использованию научной инфраструктуры в реализации образовательных программ. Кроме того, значительное внимание уделяется материальной и финансовой базе, не учитываются разные задачи, которые стоят перед вузами, – фактически можно говорить о том, что через использование пороговых показателей определения признаков неэффективности вузам со стороны Минобрнауки навязывается единая модель деятельности. И в этом смысле мониторинг эффективности пересекается с задачами лицензирования образова-

тельной деятельности – ведь невыполнение пороговых значений означает для вуза серьезные проблемы и влечет внеплановые проверки со стороны Рособрнадзора. При этом пороговые значения отличаются для разных регионов, – с одной стороны, это обусловлено разными условиями деятельности вуза, с другой стороны – гипотетическое перемещение образовательной программы (коллектива преподавателей, используемых ресурсов, организации и содержания образовательного процесса) в иную конкурентную среду, в иной регион или просто в другой вуз, существенно отразится на показателях эффективности, но не на качестве программы.

Конкурс по распределению контрольных цифр приема (КЦП) среди вузов по собираемым данным и используемым показателям имеет ряд пересечений с мониторингом эффективности [6]. Среди собираемых данных – сведения о контингенте и результатах приема (данные о ЕГЭ в различных аспектах) студентов в разрезе направлений подготовки, данные о финансировании НИР и публикационной активности, трудоустройство выпускников и сведения о профессорско-преподавательском составе, а также о наличии профессионально-общественной аккредитации. Методика расчета показателей включает в себя оценку эффективности деятельности образовательной организации и оценку эффективности реализуемых программ (по направлениям подготовки). Показатель эффективности деятельности организации рассчитывается как интегральный и содержит лишь несколько показателей, входящих в мониторинг эффективности, в то время как показатель эффективности реализуемых программ включает в себя усредненный показатель эффективности деятельности по вузам, участвующим в конкурсе по распределению КЦП по соответствующему направлению. В результате конкурса КЦП распределяются по укрупненным группам направлений подготовки, распределение между направлениями подготовки и конкретными программами осуществляет вуз.

Таким образом, конкурс по распределению КЦП содержит противоречие с мониторингом эффективности, так как содержит похожие показатели, отличающиеся порядком расчета. Это означает, что имеющий признаки неэффективности вуз может участвовать в конкурсе по распределению КЦП и даже получить требуемое количество мест в случае, если у него не будет конкурентов или их показатели эффективности будут еще хуже. И наоборот, вуз, не получивший необходимого количества мест, скорее всего будет иметь низкие показатели эффективности (в том числе по направлениям подготовки) в рамках конкурса, однако неплохо покажет себя при проведении мониторинга. Вместе с тем очевидно, что в вузе в рамках одного направления подготовки могут реализовываться программы разного качества [7], а ряд показателей (например, наличие профессионально-общественной аккредитации) будет распространяться на все программы по данному направлению.

Кроме того, участвовать в конкурсе можно и по не имеющим государственной аккредитации направлениям, однако имея обязательство по прохождению аккредитации в дальнейшем. Это означает, что Минобрнауки рассматривает соответствие требованиям ФГОС как необходимое базовое условие выделения КЦП. С другой стороны, это означает, что при распределении КЦП Минобрнауки обеспечивает финансирование образовательных программ только в рамках общих требований ФГОС. При этом, видимо, ожидается, что все программы, на которые выделены КЦП, в части ФГОС идентичны по крайней мере в формируемых образовательных результатах – то есть не делает между ними различий.

Дополнительно хочется отметить, что мониторинг эффективности и конкурс по распределению КЦП проводятся на данных, во многом пересекающихся с данными федерального статистического наблюдения, однако требуют дополнительного сбора и подачи ряда сведений.

Таким образом, мы видим, с одной стороны, дублирование между собой содержания ряда процедур. За скобками также остается вопрос непосредственно о качестве высшего образования, который ни в одной из процедур не декларируется, и проблема повышенной нагрузки на вузы и преподавателей. После взгляда на существующую систему возникает ряд и других концептуальных вопросов.

Так, если вуз не получил запрашиваемое количество мест по отдельной КЦП, можно ли сказать, что реализуемые им образовательные программы некачественны? Представляется, что такое утверждение будет ложным – в вузе реализуется множество образовательных программ разной направленности. Кроме того, сейчас официально введены программы академического и прикладного бакалавриата и магистратуры, имеющие разные требования по кадровому обеспечению в зависимости от ФГОС, по которым они реализуются. В рамках конкурса по распределению КЦП они сравниваются между собой – а исходя из требований по ФГОС ВО 38.04.02 Менеджмент, разница в доле преподавателей с ученой степенью абсолютно формально может доходить до 15% от общего числа преподавателей программы.

С другой стороны, не все образовательные программы могут стремиться получить КЦП для обучения бюджетных студентов – особенно в случае, если стоимость обучения по ним существенно превышает норматив финансирования за счет средств федерального бюджета. В таком случае насколько релевантным является включать сведения по ним (например, о наличии профессионально-общественной аккредитации) в состав заявки? Если это приведет к улучшению показателей, то такое действие представляется несправедливым – ведь КЦП будут в итоге перераспределены в пользу программ с более низкими показателями, которые не имели бы ранее шанса их получить. Но в таком случае может ли заявка включать сведения

только о некоторой выборке из всех реализуемых программ по данному направлению подготовки? Официальные документы Минобрнауки не содержат ответа на данный вопрос.

Слабым местом является и то обстоятельство, что абитуриент с результатом ЕГЭ выше 80 или победитель всероссийской олимпиады школьников может выбрать для себя обучение по программе, не участвовавшей и не получившей КЦП, и тем самым не получит поддержки со стороны государства в виде финансирования обучения.

Если говорить о процедурной стороне проблемы, то сбор данных в рамках мониторинга эффективности деятельности и конкурса по распределению КЦП можно соединить со сбором данных федерального статистического наблюдения, введя в него дополнительные формы и снизив нагрузку на вузы.

И даже совместное использование результатов применения всех инструментов и процедур не позволяет оценить и тем более сравнить между собой качество различных образовательных программ. Допустим, что в результате проведения мониторинга эффективным признаны организация в Центральном федеральном округе и в Уральском федеральном округе. Минобрнауки планирует распределить в рамках конкурса КЦП по укрупненной группе направлений подготовки (УГН) 38.00.00 Экономика и управление, оба вуза планируют участвовать в конкурсе. Если в рамках УГН в каждом из вузов есть хотя бы одно лицензированное направление подготовки, то оба они могут выходить на конкурс по распределению КЦП. В таком случае при признании противоречия в отдельных частях между мониторингом эффективности и конкурсом по распределению КЦП, отбросить показатели, связанные с репутацией вуза (например, средний балл ЕГЭ абитуриентов), у Минобрнауки отсутствуют критерии для определения лучших условий кроме стоимости обучения. Тогда большие КЦП должен получить вуз, запрашивающий меньшую стоимость в рамках УГН. Это тем более очевидно, если в рамках УГН у двух конкурирующих вузов имеется лицензия/аккредитация разных направлений подготовки. То есть можно сделать вывод о том, что Минобрнауки не видит разницы между обучением по направлению 38.03.02 Менеджмент в Санкт-Петербурге и 38.03.01 Экономика в Республике Ингушетия и готово финансировать образовательные программы безотносительно их качества.

Конечно, на деле все не так плохо – Министерство активно борется за качество высшего образования, вынуждает закрывать непрофильные направления подготовки, качество обучения по которым оставляло желать лучшего, сокращает количество филиалов. Необходимо признать, что ряд показателей, таких как средний и минимальный баллы ЕГЭ абитуриентов, доля иностранных студентов, заработная плата преподавателей, косвенно все же связаны с качеством высшего образования, которое предлагает конкретный вуз.

Однако имеющихся инструментов и складывающихся между ними противоречий явно недостаточно опять же потому, что ни один из них не направлен на оценку и измерение качества образования. В этих условиях Минобрнауки прибегает к использованию других инструментов, часто косвенно и неформально.

Так, Министерство активно участвует в анализе *результатов международных и российских рейтингов* вузов. Если в ситуации с международными рейтингами оно отслеживает выполнение задачи по вхождению 5 российских вузов в сто лучших вузов мира, то в случае с отечественными работа Минобрнауки скорее направлена на формирование объемного целостного понимания того, что происходит в системе образования. Здесь можно упомянуть и рейтинг агентства Интерфакс, рейтинг ЭкспертРА, рейтинги негосударственных вузов. Однако их общим слабым местом является их институциональный характер, а значит, и будущий студент, и министр не узнают из них, какие программы в вузе действительно качественные, а какие сильно слабее.

Отчасти эту ситуацию исправляет *мониторинг трудоустройства* выпускников вузов. Он позволяет понять, выпускники каких направлений подготовки смогли добиться успехов в построении карьеры. Хотя степень детализации результатов на настоящий момент не позволяет оценить вклад вуза в их достижение, а также проследить влияние конкретной образовательной программы – эта информация является ценной для будущих абитуриентов и используется во многих зарубежных рейтингах и стандартах. Но можем ли мы, исходя из данных о том, что из 58 выпускников магистратуры вуза трудоустроилось 65% и их средняя зарплата составляет 127 542 рубля, сделать вывод о том, что его магистратура лучше/качественней программы другого вуза с выпуском 346 человек, трудоустройством в 85,1% и средней зарплатой в 75 328 рублей (данные реальных вузов с портала www.graduate.edu.ru; вузы не называются, так как не ставится задача сравнить качество их программ)? Я даю ответ, что данных для такого вывода явно недостаточно.

С 2011 года ведется активная работа над внедрением профессиональных стандартов и системы независимой оценки квалификаций. Применительно к системе высшего образования это означает, что выпускников, вернее их знания и навыки, получат независимую от вуза внешнюю оценку. На настоящий момент процедура не отработана и не запущена, пробная оценка проводилась только для ряда отраслей крупными корпорациями – ОАК и РОСНАНО. Однако в перспективе для системы высшего образования появится внешний источник данных об уровне подготовки выпускников. У процедуры оценки квалификаций есть одно слабое место – профессиональные стандарты за редким исключением уделяют внимание

развитию личностных характеристик, выдвигая на первый план функциональные знания и навыки. Кроме того, студенты могут преследовать иные цели либо добиваться успеха в бизнесе или карьере благодаря личным качествам, таким как общительность, склонность к иностранным языкам или вычислениям, и т.д. Так что данный инструмент также останется недостаточно информативным.

Между тем все активнее проявляется независимая аккредитация образовательных программ. С принятием нового закона «Об образовании в Российской Федерации» она приняла форму профессионально-общественной и общественной аккредитации. Их особенностями является фокус на признании соответствия образовательных результатов требованиям рынка труда либо признание деятельности вуза, соответствующей требованиям общественных организаций. То есть речь снова идет об оценке квалификаций и об институциональной оценке, имеющих законодательную базу. По этой причине под требования профессионально-общественной аккредитации свои процедуры скорректировала Ассоциация инженерного образования России, проводит аккредитацию Ассоциация классических университетов. Вероятно, на данный момент профессионально-общественная аккредитация – наиболее удобная форма оценки качества образовательных программ [8].

Между тем за скобками остается мониторинг удовлетворенности студентов, комплексная оценка мотивации и уровня абитуриентов вузов, экспертная оценка содержания программ, оценка результатов их реализации. Справиться с решением таких задач может только академическое сообщество, являющееся единственным экспертом в данном вопросе. Для этого Минобрнауки необходимо (а) переработать имеющуюся нормативную базу, ФГОС (завершить их перевод в форму методических указаний по построению программ) и стимулировать создание ассоциаций и объединений вузов наподобие АИОР и АКУР, вероятно используя уровень факультетов, как это принято в большинстве развитых стран – примером чему может служить создание НАСДОБР [8], (б) разделить оценку результатов на оценку с точки зрения рынка труда (оценку квалификаций), общего уровня развития студентов, и оценку успешности, включающую оценку трудоустройства и заработной платы, (в) ввести процедуру экспертного оценивания образовательных программ как обязательное условие участия в конкурсе на выделение КЦП и (г) продолжить проработку вопроса о переходе на персональное финансирование абитуриентов по принципу «деньги следуют за студентом».

Список литературы

1. Сафуанов Р.М., Кашипова И.Р., Вычужанова Д.Р., Муртазина Д.М. Сравнительный анализ показателей государственной аккредитации, мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования и общественной аккредитации // Austrian Journal of Humanities and Social Sciences. 2014. № 7–8. С. 132–147.
2. Charles Goodhart. "Problems of Monetary Management: The U.K. Experience. Anthony S. Courakis (ed.), Inflation, Depression, and Economic Policy in the West. pp. 111–146.
3. Постановление Правительства РФ от 28.10.2013 г. № 966 «О лицензировании образовательной деятельности».
4. Постановление Правительства РФ от 18.11.2013 г. № 1039 «О государственной аккредитации образовательной деятельности».
5. Методика расчета показателей мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования 2016 года (на основе данных формы № 1-Мониторинг за 2015 год) (утв. Министерством образования и науки РФ 21 марта 2016 г. № АК-6/05вн).
6. Приказ Минобрнауки России от 1 апреля 2015 г. № 340 «Об утверждении порядка проведения конкурса по распределению контрольных цифр приема по профессиям, специальностям и направлениям подготовки и (или) укрупненным группам профессий, специальностей и направлений подготовки для обучения по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета».
7. Пышкин А.Н. Проектное обучение как механизм организационного развития университетов: Сборник материалов VII Международной научно-практической конференции «Экономика знаний: стратегические проблемы и решения» / Отв. ред. В.В. Ермоленко, М.Р. Закарян. – Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2015. С. 197–200.
8. Пышкин А.Н. Об аккредитации образовательных программ по менеджменту // Высшее образование в России. 2015. № 12. С. 52–59.

QUALITY EVALUTION IN RUSSIAN HIGHER EDUCATION: SYSTEM INCONSISTENCIES

A.N. Pyshkin

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Moscow

The article describes the system of evaluation quality of higher education academic programs in Russia. Author describes INCONSISTENCIES, contradictions and missing the focus on quality itself. In the end author describes propositions on modernization of the current system based on involvement of academic community considering professional standards and independent accreditation.

Keywords: higher education, quality evaluation, accreditation, monitoring, professional standards, education management.

ЭЛЕКТРОННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАНИЯ

М.Е. Сангалова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (Арзамасский филиал)

Обсуждаются направления развития электронного обучения в контексте повышения конкурентоспособности образования. Представлены конкретные шаги по созданию электронного управляемого курса «Математическая логика».

Ключевые слова: конкурентоспособность образования, электронное обучение, электронный управляемый курс, система Moodle.

На современном этапе развития высшей школы в новых экономических условиях достаточно остро стоит проблема повышения конкурентоспособности образования. Она напрямую связана с потребностями общества в высококвалифицированных специалистах, обладающих не столько фундаментальной профессиональной базой, сколько навыками самообразования, гибкостью, коммуникативными и адаптационными умениями. Конкуренция, имеющая место среди образовательных учреждений, часто воспринимаемая как «борьба за абитуриента», есть явление многоаспектное. Слово «*конкурентоспособность*» образовано двумя словами «конкурент» и «способность», следовательно, может трактоваться как способность субъекта быть конкурентом, составлять конкуренцию другим субъектам в рамках осуществления некоторой деятельности. Но, несмотря на кажущуюся очевидность, в настоящее время не существует единой трактовки понятия конкурентоспособность.

По словам Фатхутдинова Р.А., конкурентоспособность – это состояние (в статике) или способность (в динамике) субъекта со своим объектом быть лидером, успешно конкурировать со своими конкурентами на конкретном рынке в конкретное время по достижению одной и той же цели [1]. Следует обратить внимание, что в данном определении конкуренция связана с тремя элементами: а) конкретным рынком (то есть для образования – это будет рынок образовательных услуг или его сегмент); б) конкретным временем; в) некоторой целью, одинаковой для всех субъектов конкуренции. Тот же автор отмечает, что конкурентоспособность во времени (по горизонтали) следует подразделять на стратегическую (на входе, в нормативах), потенциальную (на выходе, материализованную) и реализованную (в достигнутых результатах) [1]. В этом замечании подчеркивается возможность оказывать влияние на конкурентоспособность, управлять ею. В терминах же сетевого планирования и управления конкурентоспособность – это событие, а конкуренция – процесс по достижению цели (этого события). Также конкурентоспособность любых объектов можно повысить только путем инновации (внедрения, применения) покупных либо собственных новшеств в области повышения качества любых процессов [1]. Рассмотрим определения, данные другими авторами. Конкурентоспособность фактически представляет некоторый уровень параметров, который позволяет выдерживать конкуренцию (соперничество) с аналогами [2]. С другой стороны, это способность отвечать запросам потребителей, в сравнении с аналогами [3]. Влияние на конкурентоспособность образовательного учреждения, безусловно, оказывают его имидж и реклама. Однако ключевой позицией является *качество образования*. Следует также выделить такую характеристику, как *эффективность образовательных услуг*, определяемую как высокая степень удовлетворенности потребителя и общества в целом оказываемыми услугами [2]. Следовательно, задачей образовательного учреждения и каждого преподавателя в отдельности является предоставление качественных образовательных услуг, с использованием современных технологий, средств и методов обучения, а также практическая реализация идей открытости и доступности образования.

Открытость образования понимается как:

1) свобода обучать и обучаться (для преподавателя и студента) в любом месте и в любое время;

2) свобода самоопределения и саморазвития в рамках дисциплины (как студента, так и преподавателя);

3) свобода использования в процессе обучения дополнительных информационных ресурсов, программного обеспечения, возможностей виртуальных сред;

4) свободное и результативное сотрудничество, взаимодействие преподавателя и студентов в процессе обучения;

5) динамичность, гибкость, мобильность технологий обучения.

Указанные выше направления могут быть эффективно реализованы при использовании в обучении электронных управляемых курсов (ЭУК). В ННГУ электронное обучение реализуется на базе бесплатной

открытой программной среды Moodle. В процессе внедрения ЭУК выработаны некоторые единые требования к таким курсам. Электронный управляемый курс должен содержать следующие разделы и элементы:

1. Аннотация – включает полное название ЭУК, перечень авторов, характеристику направленности курса. Аннотация размещается в регламентированном разделе курса и должна быть продублирована в описании курса.
2. Руководство по изучению – подробная инструкция по изучению курса с указанием всех типов имеющихся видов работ и заданий и способов их выполнения.
3. Новостной и Общий (дискуссионный) форумы.
4. Содержание курса, включающее в себя рабочую программу дисциплины, оформленную в соответствии с действующими в ННГУ требованиями, а также дополнительную информацию по содержанию модулей и тем курса.
5. График изучения курса – указание сроков изучения разделов курса и выполнения заданий. График размещается в регламентирующем разделе либо в «Руководстве по изучению курса».
6. Лекционный материал – теоретико-информационный материал, структурированный в соответствии с рабочей программой дисциплины и полностью раскрывающий содержание курса.
7. Практикум – задания практической направленности.
8. Дополнительные учебные материалы – актуальные учебники, учебные пособия или иные учебно-методические материалы авторов курса либо сторонних авторов, размещаемые в соответствии с требованиями действующего законодательства об авторском праве.
9. Список источников – список основной и дополнительной литературы, нормативных документов, ссылок на интернет-сайты.
10. Тестовые блоки по структурным частям курса, которые должны содержать не менее 25 тестовых заданий по каждому крупному разделу.
11. Итоговый контроль – итоговое тестирование [4].

Для повышения качества и эффективности образовательных услуг преподавателем могут применяться различные инструменты. Они делают обучение более доступным, неформальным, индивидуальным, удобным, развивающим личность студента. То есть максимально полезным для данного конкретного студента в приобретении им профессии и в дальнейшей профессиональной деятельности.

Следовательно, для достижения описанной цели существуют различные векторы движения. Основными из них являются: повышение доступности обучения, усиление аспекта взаимодействия при освоении дисциплины (что обеспечивает так называемое «погружение»), обеспечение самостоятельности и активности обучения как залога основательных знаний студента. Движение в направлении указанных векторов развития приобретает свои особенности именно в обучении математическим дисциплинам. Это обусловлено тем, что преподаваемый материал представлен преимущественно определениями, теоремами и их доказательствами, задачами, математическими моделями.

В настоящем исследовании ставится задача определить особенности реализации ЭУК при обучении математическим дисциплинам в контексте повышения конкурентоспособности образовательных услуг.

Прежде всего, сама работа с электронным управляемым курсом в любое время и в любом месте уже согласуется с требованиями доступности обучения для всех категорий студентов, в том числе находящихся в трудных жизненных обстоятельствах. Она обеспечивает самостоятельную работу студента вне аудитории, вызывает интерес и мотивирует активность.

Можно дать ряд рекомендаций к разработке контента электронного управляемого курса в рамках выделенных направлений (векторов).

1. *Доступность*. Реализация в контенте всех каналов восприятия материала: иллюстрированность, озвученность, осуществление действий. Присутствие различных примеров, структурированность материала, выделение главного. Также размещение понятных инструкций ко всем элементам ЭУК.

2. *Взаимодействие.* Использование форумов, опросов, комментариев к оценкам, возможность вносить исправления и доработки в задания.

3. *Активность и самостоятельность.* Обеспечение электронной поддержки используемых современных технологий обучения. Выполнение и обсуждение заданий в малых группах, создание электронного портфолио студента [5] (или портфолио проекта), организация обсуждения дискуссионных вопросов в форумах.

Ниже рассмотрим подробнее шаги по каждому из направлений на примере создания электронного управляемого курса по дисциплине «Математическая логика». Данная дисциплина относится к обязательным дисциплинам учебного плана ОПОП бакалавриата по направлению подготовки 44.03.05. «Педагогическое образование», профили «Математика и Физика» и изучается студентами третьего курса.

1. Как уже упоминалось, в этом направлении электронный управляемый курс должен обеспечить максимальную *доступность* освоения дисциплины как для студентов, посещающих аудиторные занятия, так и для студентов, по тем или иным причинами лишенным этой возможности.

a) Для освоения математической логики очень важным является объяснение преподавателем тех или иных методов решения задач, анализ применимости математических конструкций к конкретной задаче, сравнение различных методов и выявление наиболее рациональных из них. Именно непосредственное осуществление и комментирование математических действий преподавателем является залогом понимания и «присвоения» этих действий студентом. Например, по теме «Совершенные нормальные формы для формул алгебры высказываний» целесообразно включить в электронный управляемый курс видеофрагменты с объяснением решения конкретного примера, как методом равносильных преобразований, так и методом составления таблицы истинности. Важно, что студенты будут не только видеть математическую запись, но и слышать комментарии преподавателя к решению. Здесь по сути будет воспроизводиться ситуация записи на доске, с той лишь разницей, что этот видеофрагмент студент будет иметь возможность просмотреть любое количество раз, задать в Форуме «Вопрос-ответ-комментарий» свои вопросы преподавателю, если что-то осталось непонятным, обсудить решение с другими студентами. Просмотр видео является в настоящее время наиболее распространенным, а следовательно, привычным способом получения информации. И сами студенты считают этот вид контента более понятным, легким для восприятия. Следовательно, видеофрагменты будут действительно полезны, особенно в ситуации сокращения количества аудиторных часов, и, без сомнения, востребованы студентами всех форм обучения. Не только студенты, но и преподаватели, использующие ЭУК, отмечают, что ценность электронного курса повышается, если разработчики используют (в том числе и в тестовых блоках) графический, аудио-, а также видеоматериал [6]. Однако следует иметь в виду и возникающие технические сложности, которые обусловлены: способом создания самого видеофрагмента, возможностями системы Moodle, подготовкой преподавателя. Очевидно, что преподавателю нужны простые, доступные и бесплатные средства, позволяющие создать видеофрагмент, отвечающий поставленной цели и воспринимаемый системой Moodle. Одним из возможных средств является встроенный графический редактор Paint и использование программы записи происходящего на экране и звука. Другой возможностью является создание видеофрагментов как озвученных презентаций PowerPoint. При этом можно использовать курсор как указку. После завершения записи останется лишь конвертировать видеофрагмент в воспринимаемый системой Moodle формат.

b) Ключевой позицией обучения является присутствие большого числа примеров и иллюстраций, охватывающих все математические действия и логические методы, которые должен освоить студент по данной теме. Видеофрагменты, изображения, тексты могут содержать не только объяснение сути математических методов, но и способы запоминания основных определений, формул, теорем, графические организаторы для систематизации базовых понятий.

c) Использование электронного управляемого курса позволит расширить временные рамки занятия, то есть объем и глубина изложения материала по теме уже не будут ограничены аудиторными часами. Возможно размещение информации для студентов, заинтересованных в углублении своих знаний, а также тем для факультативного изучения.

d) Поскольку ЭУК привлекается с целью повышения доступности и качества образования, то использование электронного курса должно быть комфортно для студента: этот курс должен стать столь же простым и понятным инструментом как, например, ручка. Поэтому преподавателю следует обратить внимание на размещение подробных пошаговых инструкций (лучше видео) для каждого элемента курса: лекция, задание, тест. Также следует пояснить студентам правила прохождения курса и особенности его оценивания.

2. Усиление аспекта *взаимодействия* предполагает включение в электронный управляемый курс различных компонент, обеспечивающих общение по линиям преподаватель-студент, студент-студент. При этом обязательным элементом взаимодействия является учебная информация (на языке предмета). Среда Moodle имеет встроенные инструменты для осуществления такого взаимодействия: а) Форум Вопрос-Ответ-Комментарий; б) Видеоконференция.

а) Организация Форума Вопрос-Ответ-Комментарий подразумевает разработку списка дискуссионных вопросов для последующего обсуждения. Если это легко сделать для гуманитарных дисциплин, то для математических − достаточно сложно. Данный факт обусловлен природой математических знаний, их фундаментальностью и устойчивостью во времени.

По математической логике можно обсудить следующие вопросы:

- Парадоксы.
  - В чем Вы видите решение парадокса?
  - Сформулируйте свой парадокс по тому же механизму, если это возможно? Если же это невозможно, то объясните почему.

Эти вопросы можно обсудить для следующих парадоксов.

Примеры.

- Парадокс лжеца.
- Парадокс брадобрея.
- Парадокс «Куча».

• Обсуждение решения задач.

- Сколько решений имеет данная задача?
- Какие способы решения Вы можете назвать? Если их несколько, то какой из них более рационален? Обоснуйте свое мнение.

Примеры задач.

- Привести данную формулу к совершенной дизъюнктивной нормальной форме (СДНФ) и совершенной конъюнктивной нормальной форме (СКНФ) (можно подобрать тавтологию, противоречие, выполнимую формулу).
- Равносильны ли следующие формулы...?
- Приведите формулу … к приведенной форме (ПФ) и предваренной нормальной форме (ПНФ).
- Упростите формулу…

• Рациональные алгоритмы.

- Какой можно предложить алгоритм для решения данной задачи?
- Можно ли сделать известный алгоритм более простым, удобным?
- Имеет ли ограничения в применении известный алгоритм? Если «да», то какие? Можно ли их снять, модифицируя алгоритм?
- Можно ли сформулировать обратный алгоритм? Насколько он полезен?

• Вопросы классификации понятий.

Система Moodle предоставляет возможность оценивания выступлений студентов на форуме. Можно вести речь о прохождении/непрохождении этого элемента в зависимости от числа и ценности размещенных комментариев. Есть также вариант использования данного форума для разработки студентами совместного проекта.

b) С помощью Видеоконференции можно проводить дистанционные занятия в режиме on-line. Все участники должны иметь определенное техническое оснащение: компьютер, веб-камеру, микрофон. Как показывает практика, у студентов заочной формы обучения, проживающих в сельской местности, это оборудование может отсутствовать. Кроме того, при использовании данного элемента возможны различные технические сбои, как при подключении к Видеоконференции, так и по ее ходу (может нарушаться слышимость, видимость и т.д.). Естественно, в этом случае не имеет смысла говорить про ценность занятия.

3. Для обеспечения активной позиции студента электронный управляемый курс должен содержать элементы, способствующие самостоятельному усвоению и проработке знаний, а также элементы обратной связи (или рефлексии).

Рассматривая традиционные инструменты Moodle в этом контексте, можно установить следующее.

a) Инструмент Лекция дает возможность контроля усвоения информации в виде тестовых вопросов. Здесь студент должен найти правильный ответ в тексте и поставить соответствующую метку. Конечно, здесь возможен и момент угадывания (в большей или меньшей степени). При этом активность и самостоятельность студента минимальна.

b) Использование инструмента Тест в одном из вариантов предусматривает ответ в виде эссе. К другим вариантам можно отнести сказанное в предыдущем пункте. Чаще всего все же тест является выбором ответа из приведенных вариантов, что понижает его ценность.

c) Инструмент Задание допускает размещение ответа студента как в виде набранного текста, так и в виде файла (текстового, графического, аудио или видео). Ответом на Задание могут являться результаты индивидуальных или коллективных проектов творческой или прикладной направленности. Следовательно, Задание может проверять любой из уровней усвоения материала: знание, понимание, творческий или практический уровень. Интересная возможность для этого инструмента Moodle – это создание электронного учебного портфолио студента по математической логике [7]. Благодаря универсальности этого инструмента студент может включать в портфолио любое количество рубрик, экспериментировать с его структурой и форматом представления данных, выбирая то, что соответствует его целям освоения дисциплины. То есть студент может самостоятельно определять содержание, форму, внешний вид, название. Таким образом, его активность максимальна.

d) Как уже упоминалось, высокую активность студенты могут проявлять на Форуме и Видеоконференции, участвуя в обсуждении дискуссионных вопросов или самостоятельно задавая их.

Итак, создание электронного управляемого курса «Математическая логика» в соответствии с данными рекомендациями повысит конкурентоспособность учебного курса и даст преимущества по сравнению с аналогами, а также сделает обучение более эффективным, так как:

- увеличит доступность учебных материалов для студентов всех форм обучения и в любых жизненных обстоятельствах;
- студенты смогут получить ответы на все возникающие вопросы, быть активными участниками обучения, проявить свои творческие способности, приобрести проектировочные умения и применить их для разработки самостоятельных проектов;
- усилит аспект взаимодействия по линиям преподаватель-студент и студент-студент, поскольку предметное общение выйдет за рамки аудиторного занятия и снимутся все временные ограничения;
- обеспечит использование электронного обучения, которое относится к современным образовательным технологиям.

Список литературы

1. Фатхутдинов Р.А. Сущность конкурентоспособности // Современная конкуренция. 2009. № 3. С. 99–129.
2. Пашкус В.Ю. Конкурентоспособность учреждений общественного сектора в новых экономических условиях (на примере вузов): Автореф. дис. док. эконом. наук: 08.00.05 / Пашкус Владимир Юрьевич. – СПб., 2012. URL: http://dissers.ru/avtoreferati-dissertatsii-ekonomika/a255.php (дата обращения 20.06.2016).
3. Райсберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
4. Борисова И.И., Квашнин С.С., Кузенкова Г.В., Кузьмин И.В., Лещева В.Б., Сафронова О.В. Руководство по подготовке учебно-методических материалов ННГУ. – Н. Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2015. 32 с.
5. Сангалова М.Е. Технология портфолио как средство активизации учебной деятельности студентов // В мире научных открытий. – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2013. № 11. 7 (47). С. 242–247.
6. Кузьмин И.В. Дистанционное обучение на филологическом факультете ННГУ им. Н.И. Лобачевского // Педагогические чтения в ННГУ: Сб. науч. статей. – Арзамас: Арзамасский филиал ННГУ. С. 247–251.
7. Сангалова М.Е. Электронное портфолио как инструмент организации обучения математической логике // Некоторые актуальные проблемы современной математики и математического образования. Герценовские чтения-2015. Материалы 68-й научной конференции: Сб. науч. статей. – СПб.: Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена. С. 170–175.

E-LEARNING AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF EDUCATION

M.E. Sangalova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod, Arzamas

This paper discusses the development ways of e-learning in the context of improving the education competitiveness. The steps to create a managed e-course «Mathematical logic» are presented.

Keywords: education competitiveness, e-learning, managed e-course, Moodle system.

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ И ВВЕДЕНИЕ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ ЦЕНТРОВ В РАМКАХ ПРОЕКТА ЕС TEMPUS BUSEEG

Р. Фортмюллер

Венский экономический университет, Австрия

В рамках финансируемого Европейским союзом проекта Tempus BUSEEG в четырех российских и четырех украинских университетах, а также в ряде колледжей и техникумов двух регионов России и двух регионов Украины были введены новые или модернизированы уже имеющиеся учебные программы по предпринимательскому образованию, а также организованы или модернизированы консультационные центры для начинающих предпринимателей. В данной статье приводятся цели и результаты проекта, а также освещаются теоретические основы реализованных концепций предпринимательского образования и консультации.

Ключевые слова: предпринимательское образование, консультация, декларативное знание, процедурное знание, компетенции, модели компетенций, обучение, трансфер обучения.

1. Проект ЕС Tempus BUSEEG

Финансируемый Европейским Союзом проект Tempus «Приобретение профессиональных и предпринимательских навыков посредством воспитания предпринимательского духа и консультации начинающих предпринимателей (BUSEEG-RU-UA)» (см. tempus-buseeg.eu) реализуется с декабря 2013 по ноябрь 2016 года. Однако, согласно принципу устойчивости, реализация целей продолжится и по его завершении. Кроме того, в течение всего проекта его результаты распространялись на базе других университетов в Российской Федерации, Украины, а также в рамках конференций в странах ЕС.

Консорциум проекта

Консорциум международного образовательного проекта, координируемого Венским экономическим университетом, включает 19 партнеров из России, Украины, Германии, Венгрии и Австрии:

- Венский экономический университет (WU), Вена AT.
- Университет Констанца (UKZ), Констанц DE.
- Университет Иштвана Сечени (SZE), Дьёр HU.
- Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (NNGU), Н. Новгород RU.
- Нижегородский институт развития образования (NIRO), Н. Новгород RU.
- Министерство образования Нижегородской области (MONo), Н. Новгород RU.
- Торгово-промышленная палата Нжегородской области (TPP NN), Н. Новгород RU.
- Алтайский государственный технический университет им. И. И. Ползунова (AltGTU), Барнаул RU.
- Алтайский краевой институт повышения квалификации работников образования (AKIPKRO), Барнаул RU.
- Главное управление образования и молодежной политики Алтайского края (Min Brn), Барнаул RU.
- Московский государственный университет геодезии и картографии (MIIGAiK), Москва RU.
- Министерство образования и науки Российской Федерации (Min RU), Москва RU.
- Петрозаводский государственный университет (PetrGU), Петрозаводск RU.
- Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (KNEU), Киев UA.
- Министерство образования и науки Украины (MESU), Киев UA.
- Торгово-промышленная палата Украины (TPP Ukraine), Киев UA.
- Черниговский национальный технологический университет (ChNTU), Чернигов UA.
- Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт» (NTU KhPI), Харьков UA.
- Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаныка (PNU), Ивано-Франковск UA.

Сотрудничество партнеров и коммуникация между ними проходят в рамках совместных конференций с участием всех партнеров, семинаров для отдельных партнеров на местах, совещаний руководящего комитета, а также в электронной форме.

Цели проекта

Основная цель проекта BUSEEG заключается в разработке и реализации концепции непрерывного образования для устойчивой поддержки профессиональных и предпринимательских навыков в России и Украине посредством предпринимательского образования и предоставления консультационных услуг начинающим предпринимателям на базе учреждений высшего и профессионального образования. Для этого, в частности, были реализованы следующие цели:

(1) Введение или модернизация программ высшего образования по воспитанию предпринимательского духа в Украине и России для студентов различных специальностей (экономика, техника, туризм и проч.).

(2) Введение программ профессионального образования по воспитанию предпринимательского духа в двух регионах Украины (Киевская и Харьковская области) и двух регионах России (Нижегородская область и Алтайский край) для учащихся различных специальностей (экономика, техника, туризм и проч.).

(3) Основание или реорганизация консультационных центров начинающих предпринимателей для выпускников университетов.

(4) Основание или реорганизация консультационных центров начинающих предпринимателей для выпускников колледжей и техникумов.

(5) Повышение квалификации преподавателей учреждений профессионального образования по экономике и экономической дидактике с целью поддержки воспитания предпринимательского духа.

(6) Повышение квалификации преподавателей учреждений высшего образования и преподавателей центров повышения квалификации по экономической дидактике с целью поддержки воспитания предпринимательского духа.

Результаты проекта

Для введения новых или модернизации действующих учебных программ по подготовке предпринимателей в учреждениях высшего и профессионального образования были разработаны модель компетенций и основной учебный план, которые подробно представлены ниже. На базе модели компетенций и основного учебного плана предпринимательское образование было интегрировано в учебный процесс университетов, колледжей и техникумов посредством проведения следующих мер:

- утверждение модульных учебных планов по предпринимательскому образованию для вузов в объеме минимум 20 зачетных единиц,
- утверждение модульных учебных планов по предпринимательскому образованию для колледжей и техникумов в объеме 144 часов,
- разработка и публикация учебно-методического материала по темам основного учебного плана по предпринимательскому образованию,
- начало преподавания по новым учебным планам во всех университетах – партнерах России и Украины,
- преподавание по новым учебным планам в колледжах и техникумах Алтайского края, Нижегородской области, а также Харьковской и Киевской областей.

Основу для предоставления консультационных услуг составляет создание или модернизация консультационных центров для начинающих предпринимателей на базе учреждений высшего и профессионального образования, а также разработанная в рамках проекта концепция консультационных услуг. На данный момент консультация начинающих предпринимателей ведется во всех задействованных в проекте регионах.

Важную роль играет повышение квалификации преподавателей вузов в рамках квалификационных и консультационных семинаров. С этой целью квалификационные семинары были проведены для всех членов консорциума в Вене, Нижнем Новгороде и Киеве. Во всех партнерских учреждениях прошли консультационные семинары. Кроме того, были разработаны и реализованы программы повышения квалификации по основам дидактики и содержания предпринимательского образования для преподавателей колледжей и техникумов, а также не задействованных в проекте преподавателей вузов.

2. Основы предпринимательского образования с точки зрения теории обучения

С точки зрения теории обучения, формирование знания и умение применять его на практике зависит не только от преподаваемого содержания, но и от создания учебных ситуаций: прежде всего от формата учебного материала и используемых методов преподавания [3, 6, 12, 10].

Учебные занятия, как правило, включают следующие категории учебных ситуаций, которые поразному могут применяться и комбинироваться на практике:

- преподнесение и объяснение содержания преподавателями и/или авторами предоставленных учебников,

• выполнение конкретных задач и решение конкретных проблем учащимися по учебному материалу.

С точки зрения теории обучения, преподнесение информации в форме докладов или учебных текстов формирует «декларативное» знание, которое позволяет эксплицитно (например, вербально) пересказать материал, но не может быть применено для решения конкретных задач напрямую, а лишь после определенных размышлений, т.е. «интерпретативно». Попытки решения в этом случае не исключают ошибок и могут быть вовсе безуспешными [3, 6, 12].

К примеру, простое изложение формулы «эластичность спроса по цене является соотношением изменения спроса и изменения цены» и дополнение, что эластичность > 1 говорит об эластичном спросе, а эластичность < 1 о неэластичном, сформируют лишь декларативное знание. Поэтому учащимся будет сложно, обладая только этим знанием, решить следующую задачу: «Цена на яблочный сок понизилась с € 1,30 до € 1,20. Объем продаж в связи с этим увеличился с 45 до 50 упаковок в день. Вычислите эластичность спроса по цене и обоснуйте, эластичен ли спрос».

Необходимые для эффективного решения задач навыки могут быть приобретены лишь после выполнения практических заданий. В этом случае формируется имплицитное знание («процедурное знание»), которое позволяет правильно выполнять отдельные шаги для решения задач. Однако процедурное знание зависит от типа задач и часто от контекста и, таким образом, может применяться только для решения задач одного структурного (а часто и контекстного) типа [3, 6, 12].

К примеру, для решения выше упомянутой задачи необходимо сначала рассчитать изменение спроса $\frac{50-45}{45}=11,1\%$ и изменение цены $\frac{1,30-1,20}{1,30}=7,7\%$. Далее следует разделить первое на второе $11,1/7,7=1,4$ и на основе полученного результата $1,4>1$ дать ответ, что спрос является эластичным. После решения ряда аналогичных задач, т.е. этой задачи с другими числами, автоматизируется процесс вычисления, и задания этого типа не вызывают сложностей у учащихся.

Однако автоматизированные навыки («процедурное знание») нацелены на решение задач знакомого типа в знакомом контексте. По этой причине их не будет достаточно для решения следующей задачи без дополнительных раздумываний и использования соответствующего декларативного знания: «Институт рыночных исследований проанализировал чувствительность потенциальных покупателей к изменениям цен на продукты сегмента, к которому относится кофемашина Wake up. Результаты исследования, показывающие связь между ценой и спросом, представлены на рис. 1. Обоснуйте, эластичен ли спрос».

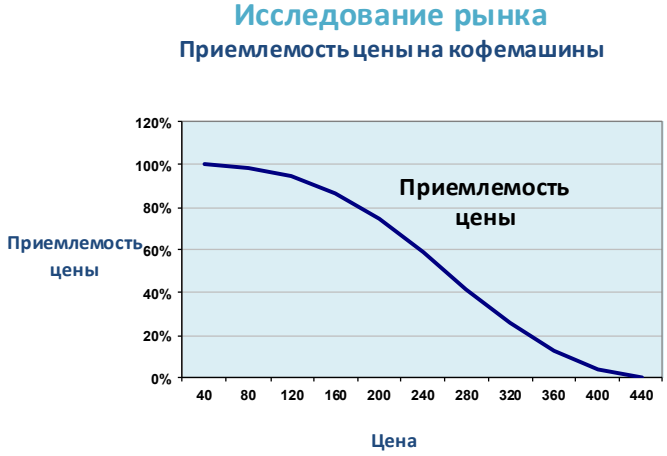


Рис. 1. Исследование приемлемости цены

Для решения этой задачи необходимо то же декларативное и процедурное знание, как и для упомянутого выше задания, однако в связи с измененной структурой задания необходимо разработать новый путь решения. К примеру, можно рассчитать эластичность спроса при снижении цены на 10% для разных вариантов исходной цены: € 340, € 240 и € 140, – и сравнить полученные результаты. Информацию об изменении спроса можно получить из прилагаемого графика. Для вычисления и противопоставления различных результатов эластичности необходимо то же декларативное и процедурное знание, что и для выполнения выше упомянутого задания.

Предпринимательское образование призвано давать возможность решать различные практические задачи, независимо от того или иного экономического контекста, а соответственно, и от различных требований при создании и ведении бизнеса. Поэтому недостаточно обладать декларативным и процедурным знанием для решения однотипных задач, необходимо формировать способность распределения производительности для решения отдельных классов конкретных задач [9, 8]. В специальной литературе для этого используется термин «компетенция» [16, 11].

Компетенциями являются «функциональные способности распределения продуктивности с учетом конкретных классов ситуаций и требований; эти способности можно с психологической точки зрения назвать знаниями, навыками, стратегиями, рутиной или умениями в конкретной области» [11, с. 11]. Знания являются декларативным, а навыки, стратегии, рутина и умения в конкретной области – процедурным

знанием. Соответственно компетенции основываются на декларативном («знания») и процедурном знании («умения»). «Компетенция создает взаимосвязи между знаниями и умениями и представляет из себя способность к решению задач в различных контекстах» [11, с. 13].

Поэтому для формирования компетенций необходимо посредством выполнения различных заданий получить широкий спектр процедурного знания («умения») и объединить декларативное знание («знания») с процедурным («умения») путем решения сложных задач так, чтобы можно было решать не только привычные задачи, но и новые, т.е. чтобы состоялся трансфер обучения [7, 10, 14, 17]. Только после этого можно говорить о сформированных предпринимательских компетенциях [8].

Рис. 2. Модель компетенций проекта BUSEEG

3. Модель компетенций и основной учебный план для предпринимательского образования

Поскольку «компетенция… представляет из себя способность к решению задач в различных контекстах» [11, с. 13], существует опасность акцентирования внимания при определении целей только на результатах и упущения из вида вопроса психологии обучения о возможности реализации. Поэтому при составлении модели компетенций целесообразно включить в нее не только сами компетенции, но также и декларативное и процедурное знание, на которых основываются компетенции. Приобретенное декларативное и процедурное знание формируется после выполнения ряда сложных и разнообразных задач в комплексные структуры, которые составляют психологическую основу для способности «распределения продуктивности с учетом конкретных классов ситуаций и требований» [11, с. 11], т.е. компетенций.

В связи с этим результаты обучения (Learning Outcomes) в разработанной в рамках проекта BUSEEG модели компетенций подразделяются на три категории: знания, умения и компетенции. Эти результаты обучения могут быть сформулированы для всех тем основного учебного плана и затрагивать как простой, так и сложный материал. Поэтому модель компетенций имеет три уровня: «результаты обучения», «содержание учебного плана» и «уровень сложности» (см. рис. 2).

В научной литературе даются различные определения понятию предпринимательского образования [ср., например, 15, 1, 13, 2, 4, 5]. Основной учебный план проекта BUSEEG основывается на понимании предпринимательского образования в широком смысле. Целью предпринимательского образования является формирование предметных, личностных и социальных компетенций, которые необходимы для самостоятельного стиля работы, как сотрудника, так и работодателя, а также для независимого мышления и ответственного подхода к решению задач во всех экономико-политических и общественных сферах жизни [1, 2]. В табл. 1 представлен обзор тематических блоков основного учебного плана.

Таблица 1

Тематические блоки основного учебного плана

Содержание (обязательные предметы и/или предметы по выбору)	Основы 8 ECTS	Углубление 12 ECTS
Основы экономики предприятия для создания и ведения бизнеса		
Правовые условия	0,25	0,5
Инвестиции/Снабжение/Производство	0,25	0,5
Финансовый расчет и финансирование	2,0	3,0
Маркетинг	2,0	3,0
Организация/Персонал/Менеджмент	0,25	0,5
Формирование бизнес-идеи и составление бизнес-плана		
Семинар по поиску идей и бизнес-планирование	2,0	2,0
Экономические, социальные и экологические условия		
Рыночная экономика	0,5	1,0
Социальная, личностная и методическая компетенции	0,5	1,0
Социальная и экологическая устойчивость	0,25	0,5

Результаты обучения, на которые нацелен основной учебный план, составили обширный перечень компетенций. В табл. 2 представлен небольшой отрывок из данного перечня.

Таблица 2

Примеры результатов обучения по маркетингу

Компетенции в области маркетинга
1. …….
2. Учащиеся должны уметь разрабатывать маркетинговые планы для товаров и услуг предприятия.
2.1. ……
2.2. ……
2.3. Учащиеся должны уметь оценивать и планировать меры ценовой политики.
2.3.1. Учащиеся должны уметь объяснять понятие ценовой политики («знания» и/или «декларативное знание»).
2.3.2. Учащиеся должны уметь объяснять различия между ценовой политикой, ориентирующейся на стоимость, конкуренцию и спрос («знания» и/или «декларативное знание»).
2.3.3. Учащиеся должны уметь объяснять понятие эластичности по цене («знания» и/или «декларативное знание»).
2.3.4. Учащиеся должны уметь объяснять понятие дифференциации цен («знания» и/или «декларативное знание»).
2.3.5. Учащиеся должны уметь объяснять понятие ценовых условий («знания» и/или «декларативное знание»).
2.3.6. Учащиеся должны уметь в конкретных ситуациях проводить различие между ценовой политикой, ориентирующейся на стоимость, конкуренцию и спрос («умения» и/или «навыки» и/или «процедурное знание»).
2.3.7. Учащиеся должны уметь на основе конкретных данных определять эластичность по цене («умения» и/или «навыки» и/или «процедурное знание»).
2.3.8. Учащиеся должны уметь в конкретных ситуациях определять возможные формы дифференциации цены («умения» и/или «навыки» и/или «процедурное знание»).
2.3.9. Учащиеся должны уметь применять свои знания и навыки в различных конкретных ситуациях для планирования мер ценовой политики («компетенции»).
2.4. ……..

4. Консультация начинающих предпринимателей

Консультация начинающих предпринимателей на базе учреждений высшего и профессионального образования предназначена прежде всего для поддержки при составлении жизнеспособных бизнес-планов к имеющимся бизнес-идеям. С этой целью в рамках проекта BUSEEG было разработано руководство, включающее в себя основные вопросы, на которые следует дать ответ при помощи консультационных бесед. В табл. 3 представлены примеры таких вопросов по маркетингу.

Таблица 3

Примеры основных вопросов для консультаций по маркетингу

Основные вопросы для консультаций
1. ….
1.1. Может ли потенциальное предприятие предлагать товары и/или услуги, пользующиеся спросом на рынке?
1.2. В чем состоит основная польза планируемых товаров и/или услуг?
1.3. В чем состоит дополнительная польза планируемых товаров и/или услуг?
1.4. В чем заключается уникальное торговое предложение (USP) планируемых товаров и/или услуг?
2. На какую целевую аудиторию рассчитаны планируемые товары и/или услуги?
2.1. Какой спрос удовлетворяют планируемые товары и/или услуги?
2.2. Какая целевая аудитория формирует этот спрос?
2.3. В чем заключаются характерные для этой целевой аудитории географические и демографические особенности?
3. Какие конкуренты есть у планируемых товаров и/или услуг?
3.1. Есть ли на рынке конкуренты, предлагающие аналогичные товары и/или услуги?
3.2. Есть ли на рынке конкуренты, предлагающие субституты планируемых товаров и/или услуг?
3.3. Каково соотношение цены и качества имеющихся на рынке аналогичных товаров и/или услуг и их субститутов?
4. ……..

На основе данного руководства партнерские образовательные учреждения разработали концепции консультаций начинающих предпринимателей с учетом специфики своих регионов и приступили к их реализации.

Список литературы

1. AFF J., & FORTMÜLLER, R. (2010). Wettbewerbsfaktor Entrpreneurship. Eine Studie aus pädagogischer und psychologischer Perspektive. In: J. Aff & R. Fortmüller (Hg.). Entrepreneurship Erziehung in der Russischen Föderation. Wien: Manz-Verlag. S. 15–32.
2. AFF, J., & GEISSLER, G. (2013). Entrepreneurship education as a counter-hegemonic project. In: J. Aff & R. Fortmüller (Hg.). Entrepreneurship-Erziehung im wissenschaftlichen Diskurs. Wien: Manz-Verlag. S. 3–20.
3. ANDERSON, J. (1983). The Architecture of Cognition. Cambridge: Harvard University Press.
4. BIJEDIC, T. (2013). Entwicklung unternehmerischer Persönlichkeit im Rahmen einer Entrepreneurship Education: Didaktische Lehr-Lern-Konzeption und empirische Analyse für die Sekundarstufe II. Mering: Rainer Hampp Verlag.
5. EXLER, A. (2014). Integration von Entrepreneurship Education im Thema Marketing. Ein Vergleich österreichischer Betriebswirtschaft-Schulbücher für Handelsakademien. Masterarbeit an der WU Wien.
6. FORTMÜLLER, R. (1997). Wissen und Problemlösen. Wien: Manz-Verlag.
7. FORTMÜLLER, R. (2009). Learning through Business Games: Acquiring Competences within Virtual Realities. Simulation & Gaming, Vol. 40. № 1. S. 68–83.
8. FORTMÜLLER, R. (2016). Kompetenzmodellierung zur Entrepreneurship-Erziehung im EU-Tempus-Projekt BUSEEG. In: B. Fuhrmann & R. Fortmüller (Hg.). Facetten der Entrepreneurship Education. Wien: Manz-Verlag. S. 257–264.
9. FORTMÜLLER, R., & KURMELEVA, A. (2010). Lernen im Rahmen internationaler Projekte zur Lehrer/innenweiterbildung. In: J. Aff & R. Fortmüller (Hg.). Entrepreneurship Erziehung in der Russischen Föderation. Wien: Manz-Verlag. S. 61–72.
10. FORTMÜLLER, R., & KONCZER, K. (2013): Transferförderung im Unterricht. In: J. Aff & R. Fortmüller (Hg.). Entrepreneurship-Erziehung im wissenschaftlichen Diskurs. Wien: Manz-Verlag. S. 123–130.
11. KLIEME, E. (2004). Was sind Kompetenzen und wie lassen sie sich messen? Pädagogik 6/04, S. 10–13.
12. KONCZER, K. (2012). Buchhaltungsunterricht als Studienvorbereitung? Lerntransfer im Rechnungswesen. Wien: Manz-Verlag.
13. LINDNER, J.; & PHILIPP, H. (2010). Entrepreneurship Education in der Berufsbildung in Bulgarien. In: R. Fortmüller & B. Fuhrmann (Hg.). Wirtschaftsdidaktik – Eine Tour d*Horizon von den theoretischen Grundlagen bis zur praktischen Anwendung. Wien: Manz-Verlag. S. 225–231.
14. MÜLLAUER, B.; & SCHOPF, C. (2010). Kompetenzorientiert Unterrichten mit Fallbeispielen. In: R. Fortmüller & B. Fuhrmann (Hg.). Wirtschaftsdidaktik – Eine Tour d*Horizon von den theoretischen Grundlagen bis zur praktischen Anwendung. Wien: Manz-Verlag. S. 225–231.
15. SCHMETTE, M. (2007). Entrepreneurship und Entrepreneurship Education in Deutschland. In: B. Remmele, M. Schmette, & und G. Seeber (Hg.). Educating Entrepreneurship: Didaktische Ansätze und europäische Perspektiven. Wiesbaden: DUV Verlag. S. 57–74.
16. WEINERT, F. E. (2001). Vergleichende Leistungsmessung in Schulen – eine umstrittene Selbstverständlichkeit. In E. F. Weinert (Hg.). Leistungsmessungen in Schulen. Weinheim: Beltz. S. 17–31.
17. WEINERT, F. E. (2002). Gute Lehrer und neue Lerntheorien – ein kritischer Überblick. In R. Fortmüller (Hg.). Komplexe Methoden – Neue Medien. Wien: Manz-Verlag. S. 11–30.

THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL COMPETENCIES AND THE INTRODUCTION OF COUNSELLING CENTRES IN THE FRAMEWORK OF THE EU TEMPUS PROJECT BUSEEG

R. Fortmüller

Vienna University of Economics & Business, Vienna, Austria

In the course of the Tempus-Project BUSEEG, which is financed by the European Union, Entrepreneurship Education was introduced or developed at four Russian and four Ukrainian Universities as well as at vocational schools in two Russian regions and two Ukrainian regions. Additionally start-up consulting centers were set up or further developed. In this paper, the goals and results of the project and the theoretical background of the implemented concepts for Entrepreneurship Education and start-up consultancy are described.

Keywords: entrepreneurship education, consulting, declarative knowledge, procedural knowledge, competences, competence models, learning, transfer of learning.

ГУМАНИТАРНЫЙ КОНЦЕПТУАЛИЗМ КАК ВНУТРЕННИЙ РЕСУРС ЭКОНОМИКИ

В.А. Фортунатова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Взаимодействие экономики и гуманитарной сферы современного знания создает концептуальное пространство, изучение которого является актуальной научной проблемой. Однако осознание роли человека в развитии экономических процессов все еще не оформлено как магистральное направление гуманизации экономического развития России. Новый образовательный контекст создает для этого благоприятные условия. При этом требуются содержательные изменения в учебном плане подготовки вузовских специалистов и разработка новых образовательных технологий. Внутренний коэффициент окупаемости усилий в подобном направлении вырастет как от предотвращения затрат, так и от роста потребительских и непотребительских выгод.

Ключевые слова: гуманитаристика, экономика, ресурс, концепция, эмерджентность, сенсибилизация, образовательная трансакция, культурный капитал.

Гуманитаристику и экономику относят к разряду традиционно не взаимодействующих сфер. Это мотивируется принципиальным несходством гуманитарных и экономических измерений, обусловленных онтологическим противоречием между духом и материей, породивших множество предрассудков, которые стали мешать плодотворному взаимодействию различных ипостасей бытования современного человека. Устойчивое мнение о «бесполезности» гуманитариев и невостребованности «гуманистов» породило духовно-антропологический кризис, в истоках которого принято обвинять экономику, страдающую теоретическими абстракциями, математическими подсчетами, беспристрастностью и оторванностью от человека. Еще более весомым аргументом экономической «бесчеловечности» стало осознание того факта, что экономика не имеет собственного культурного контекста, не создает и не зависит от культурных феноменов, порожденных человечеством. Устойчивый характер подобных взглядов на протяжении длительного времени вызвал особую интеллектуальную предметность в этих вопросах, еще больше разведя их в противоположные стороны. Требуется понять определенную логику названного процесса с его непрерывными состояниями, чтобы продолжать развитие во взаимодействии и наметить компоненты преобразований, необходимые для успешного внедрения перемен.

Отражательная функция художественной литературы XIX – начала XX в., укорененная в триединстве информации-ощущения-сознания, породила особую образно-аналитическую сферу экономики, представленную произведениями Ч. Диккенса, О. Бальзака, теорией форсайтизма Д. Голсуорси, капиталистической трилогией Т. Драйзера, феноменологией консюмеризма Э. Золя и др.

Ментально-обусловленный характер приобрела эта тема и в русской литературе, составляющей в отечественной культуре ее самую европейскую часть. Однако тема бедности в ней всегда превалировала над богатством, а ее разработка приобретала то социально-этнографический характер, как у А.Н. Островского, то православно-христианскую интерпретацию (повесть Л.Н. Толстого «Фальшивый купон»), то порождала шедевры экономического экзистенциализма (А.П. Чехов «Вишневый сад») [1].

Вторая реальность экономики в искусстве и связанный с нею контекст мыслей и теорий отошли на периферию общественного сознания уже в первой трети XX века. В экономике начался переход к формированию системы социальных организаций, к фундаментальному осмыслению экономической системы производства и распределения, к работам Макса Вебера, Вернера Зомбарта и классическим «урокам Адама Смита». В России возникла официально-политическая альтернатива капитализму с ее разнообразными модификациями, отличная от европейского поиска преодоления собственных ошибок и перекосов, на которых во многом базировался «Капитал» Маркса. Прежняя и новая идеология показали эволюцию образа экономики, определили базовые модальности в диалектике экономического и культурного прогресса.

Переход «от культурного контекста экономики как системы мысли к культурному контексту экономики как системы социальной организации» [2, с. 27] создал особый канал обогащения экономических методов человеческой деятельности. Гуманитарная сфера не только вгляделась в экономику и в ее образ, созданный традициями восприятия и интерпретации, но нашла в ней те «промежуточные техники», которые дали ей повод для обновления собственной сферы. Художественный промежуток экономики, сконцентрированный на метафизической власти денег, перешел в преобразующую сферу социума, где объектом внимания стал человек в системе его общественно-психологических связей. Экономика и ее внутренняя множественность предстали своеобразной «культурной партитурой», в которой есть свои повторы, отступления, индивидуальные партии для отдельных участников процесса, свои ритмы, свои мелодии и лейтмотивы. Однако примечателен тот факт, что искусство и социология интенционально были направле-

ны на *улучшение* экономики, то есть на изменение ее природы, поиск доказательств ее саморазрушения и весомых аргументов в пользу культурных смыслов экономической реальности.

В связи с постепенным переходом общества от товарной экономики к интеллектуально-творческой деятельности появилась возможность сбалансировать товарные рынки и возросший когнитивно-креативный потенциал. Концептуальная направленность на пересмотр отношений собственности и человеческих ресурсов получила программное выражение в цикле работ Эрнста Шумахера «Малое прекрасно. Экономика, в которой люди имеют значение» (1973). Прославленный британский экономист выделил три составляющие так называемого «невосстановимого капитала», который является фундаментом современной экономической системы, но часто рассматривается ею как доход. Это – «ископаемые топлива, запас терпения природы и субстанция человек» [3, с. 38].

Изучение экономических активов человеческого капитала заставило вспомнить, что все цивилизации гибли из-за истощения ресурсов и что главный источник экономической энергии создается человеком, а не природой. Тема вновь актуализировалась в 2001 году после выхода книги Дэвида Тросби «Экономика и культура», где были рассмотрены общие проблемы культурного капитала, экономики креативности, экономического контекста культуры и взаимоотношения культурных и экономических ценностей. Андре Горц через два года продолжил это направление своим трудом «Нематериальное. Знание, стоимость и капитал» (2003), сформулировав цели борьбы и взаимодействия капитала и науки в борьбе за пост-человека.

Любой гуманитарный объект экономически маркирован. Поэтому постиндустриальная экономика, когда деньги перестают обеспечиваться возможностями человека, у которого плоть и дух оказались в ожесточенном конфликте, стала восприниматься контекстом его порождения. Потребовался дополнительный смыслогенетический подход к восстановлению человеческих ресурсов взамен тотального экономического детерминизма [4, с. 246–249]. Основной производительной силой, фактором производства, критерием экономического прогресса стало образование, в которое после искусства и социальных институций предыдущих исторических стадий был перенесен центр тяжести созидательных изменений. В известной мере Э. Шумахер оказался прав, заявив в последней трети прошлого века, что «мы вступаем в эру «учащегося общества» [3, с. 39]. Переход экономической энергии из одной сферы в другую должен был означать новый вид культурной регуляции, а отнюдь не отказ от прошлого опыта.

Однако выяснилось, что образовательная гуманитаристика в том виде, который она приобрела к началу перемен, константна, ностальгична, псевдориторична. Вопросы просвещения и культуры были отодвинуты на периферию общественного развития под аккомпанемент шумных реформ, громких фраз и многообразных концепций. В остальном культурное развитие шло по старому схоластическому принципу: то, что не должно существовать, не существует. Устранение образовательной фрустрации, психологического напряжения, личностного дискомфорта, вызываемого целым комплексом социально-психологических причин, – все это стояло за пределами учебника, но не заканчивалось вместе с лекцией и экзаменом.

Детерминированное природой образование стало само влиять на нее, завися от экономики и поставив экономику в зависимость от своего состояния. Вот почему гуманитарное развитие постепенно стало создавать концептосферу образовательной капиталологии. Гуманитаризация экономики оказалась своего рода идеологической задачей, порождающей особый контент. Кроме того, обогащение личностных возможностей студента должно было осуществляться за счет тех ценностей, которые несут в себе его мысли, наблюдения и идеи, то есть за счет креативного *образования*. Как писал Э. Шумахер, «образование, затрагивающее исключительно точные науки… не могло вывести нас из темного леса неразберихи и невежества к свету понимания… поскольку имеет дело только со знанием – как, тогда как мы нуждаемся в понимании того, почему вещи таковы, каковы они есть, и что мы должны делать с нашей жизнью» [3, с. 117].

В отечественном образовании столкнулись новые образовательные технологии («как добиться результата»), сопровождаемые на практике институциями переподготовки, «дотягивания» до требований производства, повышения/обретения квалификации и прочими сигналами расхождения культурно-профессионального капитала индивида и его практическими навыками и знаниями. Поиск и отбор «лидеров перемен» стал насущной проблемой для ведущих отечественных банков, использующих все то же, что и на учебной скамье, − автоматическое тестирование и субъективное выявление степени заинтересованности и готовности к изменениям на уровне ролевых аспектов. Между тем преображение духа, развитие культуры, использование уникальных навыков людей – такие важные, но нелегкие и непредсказуемые по результатам задачи ставят перед собой банки, меняющие клиентскую политику, создающие открытое экономическое пространство. Этот необходимый для экономики процесс неожиданно оказался долгим, затратным и малоэффективным по своим результатам, поскольку он исключал гуманитарное развитие личности, но порождал обильный «офисный планктон» в любой сфере деятельности.

Гуманитарные технологии стали стратегическим направлением в современном высшем образовании [5, с. 174–177], разделившись на модули и полевые форсайты. Их появление было обусловлено множеством факторов. Образное освоение мира и, больше всего, мира экономики перестало приносить шедевры и отошло на периферию актуального сознания. Пришло осознание эмерджентности современника в системе новых связей и отношений. Человек стал Текстом экономического поиска, а это потребовало новых

методов и инструментов для преобразования экономической энергии в систему знаний и способов решения практических задач. Новый образовательный контекст возник на комплексном единстве экономики, психологии и профессиологии.

Психология учебного процесса обратилась к идеологии профессионального оптимизма, с учетом мобильности, направленной на поиск джоба, и условий жесткой конкуренции. Формирование состояния стабильности, устойчивости и отзывчивости, самоободрение и саморегуляция, мотивация и стимуляция, но без наличия сиюминутных стимулов-раздражителей – все это существенно обновило воспитательную работу в вузе, ввело в нее не столько художественно-исторические, но больше реально-жизненные примеры успешности, подражания и следования. Многое в этой работе еще осуществляется на интуитивно-подсознательном уровне, поскольку научно-теоретические комментарии сложившейся социально-психологической ситуации запаздывают, а с ними и практические разработки, основанные на отечественном опыте.

Создание отчетливого и захватывающего сценария карьерного роста, в котором прописаны не только изучаемые предметы, но и выражены те качества, которые должна обрести личность в ходе их усвоения, формирует гуманитарный образ будущего, который так необходим молодому человеку в условиях общественной нестабильности. Соприкосновение поставленной цели со стремленем к ее достижению и позитивный контекст ее осуществления – это вид профессионального романтизма, но также и способ развития эмоционального интеллекта как необходимого условия сформированной личности в современных условиях.

На эту же задачу направлены сенсибильные стратегии образовательного процесса. Известные еще из глубокой древности они сегодня существенно влияют на методологию преподавания. Так, в частности, еще не вполне изучен образовательный потенциал мифа как научного познания мира и человека в нем. А.Ф. Лосев утверждал, что истина мифа «заключается в установлении степени соответствия текучей эмпирии личности с ее идеально-первозданной нетронутостью» и подчеркивал, что «каждый цвет, каждый звук, каждое вкусовое качество уже несомненно обладает мифическим свойством» [6, с. 266]. Это суждение философа актуализировано сегодня при изучении световой и цветовой характеристик общественного бытия, в экономической теории и практике. Современная мифологема теневой экономики, оттеночные характеристики экономического пространства во времени, маркетинговые манипуляции с цветом, «не имеющие достаточно логического и эмпирического обоснования» [7, с. 696], свидетельствуют о междисциплинарном синтезе гуманитарных технологий и в этой сфере. В новых образовательных условиях миф часто вытесняется «фантазирующим разумом» (по Гегелю), воплощенным в образную речь, передающим работу эмоционального интеллекта, способным творить мифологию нового времени и воплощать ее в жизнь.

Так, в частности, создание образной реальности для отдельных фундаментальных курсов – это не вид образовательного украшательства, а принципиальное изменение методологии преподавания, учитывающей поведение и эмоции студента во время обучения, воздействующей на органы чувств обучаемого. Нынешнее влияние интеллектуальной среды на первокурсника было или никаким, или часто негативным, таково социально-гуманитарное состояние и современной семьи, и окружения старшеклассника, и общего гуманосмога. Системность культурного развития, формирование эрудиции, технологии человечности – это все формы погружения в профессию, воспитание преданности избранному делу, обогащение творческими импульсами человека, пребывающего в обстановке стратегий и инноваций, готового откликнуться на них встречными шагами. Инкорпорация культурного капитала в индивида может осуществляться даже группой вузовского дизайна, сопровождающей весь учебный процесс. В нее входят визуально-игровые символы наиболее значимых событий в жизни студента: разработка памятных знаков определенного учебного предмета или события, воплощающего пережитые впечатления от лекций или экзаменов, введение человека-символа, искусственного персонажа, сопровождающего студента все годы обучения. Воображаемый спарринг-партнер может быть «начинен» разными профессиональными секретами на все случаи жизни. Образовательная транзакция исходит из базового принципа, что образование – это важнейший вид жизненного удовольствия, а не детская болезнь, которой надо поскорее переболеть, чтобы выздороветь. Вместо искусственной, головной реальности появляется профессиональная среда с особыми биоантропными свойствами, открывающая ресурсы энергии, и, в частности, экономического свойства. Дело в том, что экономики как общественного явления нет, если ее нет в людях. Но когда она *овладевает массами*, то «немыслима без анализа эстетических, выразительных форм действительности, которые мы воспринимаем обычно как объективную ценность» [8, с. 6].

Богатство обучающих впечатлений – это уровень психологического комфорта и степень экономической идентичности. Развлекающие, образовательные, личные и эстетические впечатления студента создают объем вузовской жизни, предоставляют получение максимума возможного и входят в когнитивную структуру концептов «действовать» и «действователь», которая лежит в основе любой креативной подготовки. Коинциденция гуманитаристики и экономики в этом направлении нарастает, что подтверждают многочисленные исследования на этот счет – от фундаментальной работы Б. Джозефа Пайна II и Джеймса

Х. Гилмора [9] до журнальной публикации Леонида Карасева с характерным разделом «Экономика пейзажа» [10].

Конкуренция между студентами как сформированная потребность в творческой самореализации [12, с. 135] воплощает в себе мощный образовательный агон, позволяющий достичь поставленных профессиональных целей, и также усиливает эмоциональный накал в отношении к изучаемым дисциплинам.

Сохранение памяти в профессии – это задача, которую сейчас решает высшая школа при отборе минимума информации и контроля за ним в виде тестовых заданий. Однако большое значение в оживлении и запоминании учебного материала могут иметь, например, образовательные туры как факультативный вид профессиональной подготовки для отдельных студентов. Подобные инициативы при подготовке экономистов ставят своей задачей формирование коммеморации, то есть генетического сознания, основанного не на одной только информации, на которую принято делать акцент в современных методиках.

Для эффективного воздействия на развитие личности студента гуманитарный цикл дисциплин должен иметь рамочный характер. Сейчас учебные предметы этого профиля сдвинуты на первый-второй курсы, после чего начинается усиленная профильная подготовка, вытесняющая «следы» гуманитаристики в сознании будущего специалиста. Между тем образование должно иметь структурно-гуманитарный каркас, чтобы продуцировать необходимые клетки и нейроны в сознании профессионала. Открывающая и обрамляющая функции гуманитарной экономики способствуют созданию устойчивых представлений об этой сфере в ее вечном ракурсе, сфокусированном на человеке.

При влиянии гуманитарного материала на личность следует также придерживаться классического правила риторики как искусства красноречия. Яркий, впечатляющий по своей образной силе предмет в начале, когнитивно-фактологический курс в середине и самая сильная по образной трансформации пройденного материала в профессию – в завершение. Следствием должен стать особый «фрактальный взгляд», когда любые факты окружающего мира человек научится связывать с законами макроэкономики, но общим итогом будет «панорамное мышление», учитывающее высшие законы мироздания. Такой результат изменит статус экономики в жизни общества. Выше уже отмечалось, что экономическое пространство эволюционировало, перейдя от праксеологии к онтологии, меняя по ходу Homo economicus. Однако путь от «*человека-в-экономике*» к «*экономике-в-человеке*» еще не пройден. Для этого требуется общая гуманитарно-образовательная воля, чтобы повернуть в сторону от авторитета И. Канта, который в своей работе «Спор факультетов» (1798) назвал «высшие» виды образования, предназначенные для обслуживания интересов государства и общества. Юриспруденция, медицина и богословие, по его мнению, – высшее звено образования, философия составляла содержание низшего факультета [11, с. 57–137]. Сейчас многие функции этих видов знания взяла на себя экономика, о которой великий просветитель в образовательном значении не упоминает. Однако гуманитарная экономика в наши дни содержит в себе механизмы вытеснения (по Й. Шумпетеру) инновационными продуктами устаревающего контента, а также подготовки общества к будущим состояниям культуры и человека в ней.

Ошибочно истолковывать гуманитарные процессы как отрыв от реальности, уносящей человека в заоблачные выси. Необходима гуманитарно-экономическая матрица нашего бытия, в которой бы нашли свое отражение труд, здоровье, деньги, любовь, искусство, природа, история, «божественный глагол», сближающий людей между собой. Разрыв, зависание, переходность должны смениться крепнущим взаимодействием и созиданием [13, с. 376].

Список литературы

1. Зарецкий А.Д. Экзистенциальное взаимодействие пространственных и региональных экономических систем // Фундаментальные исследования. 2014. Вып. 9 (часть 6). С. 1306–1311.
2. Тросби, Д. Экономика и культура. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. 256 с.
3. Шумахер Э.Ф. Малое прекрасно. Экономика, в которой люди имеют значение. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. 352 с.
4. Фортунатова В.А. Гуманитарные основы предпринимательской культуры // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 4 (2). С. 385.
5. Фортунатова В.А. Гуманитарные технологии как стратегическое направление в современном высшем образовании // Проблемы культуры в современном образовании: глобальные, национальные, регионально-этнические. – Чебоксары: Чув.гос.пед.ун-т, 2015. 204 с.
6. Лосев А.Ф. Диалектика мифа // А.Ф. Лосев. Самое само. – М.: ЭКСМО-ПРЕСС, 1999. 403 с.
7. Свет и цвет в экономике и обществе / Под ред. О.В. Иншакова. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2008. 736 с.
8. Сенокосов Ю.П. От редактора // М.К. Мамардашвили. Эстетика мышления. − М.: Московская школа политических исследований, 2000. 416 с.
9. Пайн Дж. Экономика впечатлений: Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена / Б. Джозеф Пайн II, Джеймс Х. Гилмор; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2011. 330 с.
10. Карасев Л. Занимательная эстетика // Новый мир. 2015. № 6 (1082). С. 167–189.
11. Кант И. Спор факультетов // Собрание сочинений в 8 т. / Под ред. А.В. Гулыги. Т. 7. – М.: Чоро, 1994. 495 с.

12. Корокошко Ю.В. Креативная экономика будущего и психология ее субъектов // Третий Российский культурологический конгресс с международным участием «Креативность в пространстве традиций и инноваций»: Тезисы докладов и сообщений. – СПб.: ЭЙДОС, 2010. 556 с.
13. Фортунатова В.А. Гуманитаризация экономики как фактор общественного развития // Диалог мировоззрений: Человек в мире современной экономики: Материалы XII Международного симпозиума. – Н. Новгород: НИУ РАНХиГС, 2013. 520 с.

HUMANITARIAN CONCEPTUALISM AS AN INTERNAL RESOURCE OF THE ECONOMY

V.A. Fortunatova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The interaction of the economy and humanitarian sphere of modern knowledge creates conceptual space, the study of which is an actual scientific problem. However, awareness of the human role in the development of economic processes, still not decorated as the main direction of the humanization of economic development of Russia. A new educational context creates an enabling environment for it. This requires substantial changes in the curriculum of training of University professionals and the development of new educational technologies. Internal rate of return of these efforts will grow as the prevention costs and the growth in consumer and non-use benefits.

Keywords: humanities, economics, resource, concept, emergence, sensitization, educational transaction, the cultural capital.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ СПЕЦИАЛИСТА ПО ФИНАНСОВОМУ МОНИТОРИНГУ (В СФЕРЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДОХОДОВ, ПОЛУЧЕННЫХ ПРЕСТУПНЫМ ПУТЕМ, И ФИНАНСИРОВАНИЮ ТЕРРОРИЗМА) КАК ОСНОВА ПОДГОТОВКИ КАДРОВ В СФЕРЕ ПОД/ФТ

И.Ю. Шилина

Международный учебно-методический центр финансового мониторинга, г. Москва

Обосновывается необходимость подготовки профильных специалистов для обеспечения безопасности экономики и финансовой сферы, рассматриваются вопросы использования профессионального стандарта специалиста по финансовому мониторингу (в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма) в качестве основы для разработки образовательных программ, в процессе освоения которых у выпускников вузов должны быть сформированы компетенции, способствующие более быстрой адаптации в профессии и позволяющие специалистам обучаться в течение всей жизни.

Ключевые слова: противодействие легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ), Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), отмывание денег (ОД), финансирование терроризма (ФТ), финансовый мониторинг, финансовые расследования, типологии, профессиональный стандарт, специализированные образовательные программы в сфере ПОД/ФТ, подготовка кадров.

Экономические проблемы начала XXI века стали катализатором пересмотра позиции государств по вопросам обеспечения транспарентности глобальной финансовой системы, придав новый импульс усилиям по противодействию использования международной и национальных финансовых систем в противоправных целях.

Легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма представляют системную угрозу национальной и глобальной безопасности, нарушают нормальное функционирование государства и его основных экономических институтов, препятствуют развитию цивилизованных рыночных отношений, вызывают недоверие к государственным институтам, финансовым и нефинансовым организациям, способствуют возникновению социальной напряженности в обществе и создают негативный имидж стран на международной арене.

Институциональные основы международной системы ПОД/ФТ начали формироваться в конце 80-х годов XX века. По инициативе «Группы семи» в 1989 г. создана межправительственная организация – Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), которая в настоящее время является общепризнанным разработчиком международных стандартов в сфере ПОД/ФТ. Основным инструментом ФАТФ в реализации своего мандата являются 40 рекомендаций в сфере ПОД/ФТ. ФАТФ, во взаимодействии с региональными группами по ее типу, обеспечивает внедрение международных стандартов в сфере ПОД/ФТ во всех странах мира, используя, в частности, метод взаимных оценок государствами соблюдения своих рекомендаций.

Для защиты международной финансовой системы от рисков отмывания денег и финансирования терроризма, а также содействия соответствию национальных режимов стран международным стандартам ПОД/ФТ ФАТФ регулярно определяет юрисдикции, в системах ПОД/ФТ которых имеются недостатки, а также совместно с ними проводит работу по их устранению.

Российская Федерация последовательно укрепляет свои позиции в глобальной системе ПОД/ФТ, что позволяет не только участвовать в реализации международной повестки дня по данному вопросу, но и принимать более активное участие в формировании международных стандартов в указанной сфере. Возрастание роли человеческого капитала признается одним из важнейших факторов социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. При этом наличие и воспроизводство высококвалифицированных кадров в области финансового мониторинга может быть признано важным условием безопасности Российской Федерации в финансовой сфере и ее устойчивого развития, обеспечивающихся национальной системой ПОД/ФТ.

Национальная система ПОД/ФТ представляет собой многоуровневую институционально-организационную структуру, элементами которой являются федеральные органы государственной власти, непосредственно участвующие в ПОД/ФТ, Банк России, организации и индивидуальные предприниматели, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом. Система ПОД/ФТ является важным механизмом по обеспечению экономической безопасности и устойчивого развития Российской Федерации. Ее задача – координация усилий государства, частного бизнеса и общества по предупреждению, выявлению и пресечению деяний, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных

преступным путем, созданием и воспроизводством материальной базы терроризма и организованной преступности.

Ключевым элементом национальной системы ПОД/ФТ является Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг).

Росфинмониторинг осуществляет сбор, обработку и анализ информации об операциях с денежными средствами или иным имуществом, подлежащих контролю в соответствии с законодательством Российской Федерации, и принимает меры по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, а также координирует деятельность в этой сфере иных органов исполнительной власти. При наличии оснований, свидетельствующих о связи указанных операций с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, или финансированием терроризма, информация об этом и необходимые сопроводительные материалы направляются в правоохранительные органы согласно их компетенции.

Правоохранительные органы используют переданную Росфинмониторингом информацию в совокупности с самостоятельно полученными данными для выявления, расследования, пресечения и предупреждения преступлений, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма.

Органы государственной власти Российской Федерации, организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, и иные лица предпринимают меры, направленные на противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, в порядке, определенном законодательством Российской Федерации.

Надзорные органы осуществляют надзор и контроль за соблюдением организациями, осуществляющими операции с денежными средствами и иным имуществом, их должностными лицами, а также иными лицами законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, в рамках своей компетенции разрабатывают нормативную и методическую базу по данному направлению, а также рассматривают дела об административных правонарушениях, связанные с неисполнением поднадзорными организациями и лицами требований законодательства о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Совокупные показатели потребностей национальной системы ПОД/ФТ в кадровом обеспечении формировались за счет обобщения данных о потребностях каждого из указанных элементов.

Общее количество специалистов Российской Федерации, задействованных в сфере ПОД/ФТ, как в частном, так и в государственном секторе, постоянно увеличивается и достигает к настоящему времени по экспертным оценкам до 200 000 человек. С учетом этого, особое значение в современных условиях приобретает вопрос повышения эффективности кадровой политики в сфере ПОД/ФТ и разработки квалификационных требований к таким специалистам.

Важное место в национальной системе ПОД/ФТ занимают организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, нефинансовые институты и лица, относящиеся к установленным нефинансовым предприятиям и профессиям. Эти организации частного сектора являются субъектами финансового мониторинга, которые в соответствии с законодательством предоставляют в уполномоченный орган информацию об операциях, подлежащих обязательному контролю, и иных операциях с денежными средствами или иным имуществом, связанных с ОД/ФТ, осуществляют меры по добровольному развитию и распространению лучших практик внутреннего контроля в области ПОД/ФТ.

Отличительной особенностью рынка труда в сфере ПОД/ФТ является дефицит персонала с профильным образованием по большинству трудовых функций. В целях заполнения вакансий штатного расписания, как правило, рассматриваются кандидаты, имеющие (получающие) экономическое или юридическое образование. Преобладание специалистов, не прошедших комплексную специализированную подготовку по профилю ПОД/ФТ на уровне вузов, придает большую значимость развитию различных форм высшего и дополнительного профессионального образования в сфере ПОД/ФТ.

Вопросы обеспечения организаций частного сектора высококвалифицированными кадрами в сфере ПОД/ФТ традиционно занимают особое место, потому что от качества предоставленной субъектами первичного финансового мониторинга информации, ее своевременности и полноты во многом зависит эффективность работы всей антиотмывочной системы России.

Целью профессиональной деятельности специалиста по финансовому мониторингу в сфере ПОД/ФТ является противодействие легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

В организациях частного сектора – субъектах финансового мониторинга организован и реализуется внутренний контроль в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, в рамках которого осуществляется постоянный мониторинг операций (сделок) клиентов и обеспечивается повышенное внимание (мониторинг) к операциям (сделкам) клиентов, отнесенным к группе повышенного риска для выявления необычных операций, осуществление которых может быть направлено на легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем, или финансирование терроризма. При выявлении признаков необычной операции (сделки) организация

анализирует иные операции (сделки) клиента для подтверждения обоснованности подозрений осуществления им операции (сделки) или ряда операций (сделок) в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма.

При выявлении в деятельности клиента необычной операции (сделки) или ее признаков организация также может обратиться к клиенту с просьбой о предоставлении необходимых объяснений, в том числе дополнительных сведений, разъясняющих экономический смысл необычной операции (сделки), и должна обеспечить повышенное внимание (мониторинг) в соответствии с правилами внутреннего контроля и требованиями законодательства в сфере противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, ко всем операциям (сделкам) этого клиента, предпринять иные необходимые действия при условии соблюдения законодательства Российской Федерации.

По итогам изучения операции (сделки) руководитель организации либо уполномоченное им должностное лицо принимает решение о признании выявленной необычной операции (сделки) подозрительной операцией (сделкой), осуществление которой может быть направлено на легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем, или финансирование терроризма, а также о необходимости принятия дополнительных мер по изучению необычной операции (сделки) клиента, в том числе о представлении информации об операциях в Федеральную службу по финансовому мониторингу.

Организация самостоятельно (с учетом особенностей ее структуры, штатной численности, клиентской базы и степени (уровня) рисков, связанных с клиентами организации и их операциями) определяет процедуры выявления операций (сделок), подлежащих обязательному контролю, необычных операций (сделок), в том числе подпадающих под критерии выявления и признаки необычных сделок, осуществление которых может быть направлено на легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем, или финансирование терроризма, в том числе необходимость проведения финансовых расследований в целях ПОД/ФТ.

Финансовые расследования осуществляются во многих сферах деятельности, в том числе в коммерческих организациях. Мы рассматриваем данное понятие исключительно в рамках организации внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ.

Финансовое расследование в целях ПОД/ФТ – форма организации процесса сбора, обработки и анализа информационных и иных материалов в целях выявления и документирования фактов, содержащих достаточные основания, свидетельствующие о том, что операции, сделки связаны с легализацией доходов, полученных преступным путем, или финансированием терроризма.

Из этого определения вытекают основные задачи финансового расследования: выявление, сбор, изучение и фиксация обстоятельств и фактов ОД/ФТ, обобщение и анализ практики, разработка новых подходов к выявлению фактов ОД/ФТ, анализ и совершенствование как методологической, так и нормативно-правовой базы.

Основанием для проведения финансового расследования служат подлежащие проверке фактические данные о возможном совершении клиентом организации операций и сделок с денежными средствами или иным имуществом, связанных с легализацией (отмыванием) преступных доходов и финансированием терроризма. Поводом для проведения финансовых расследований в организации служит информация об обнаружении фактов, содержащих возможные признаки отмывания доходов или финансирования терроризма и выявленных в результате инициативного поиска по внешним информационным ресурсам, включая СМИ, а также в ходе взаимодействия с органами государственной власти и организациями.

Финансовое расследование является одним из действенных инструментов, позволяющих существенно минимизировать риски неправомерных действий, а иногда остается единственным способом разрешения сложившейся неблагоприятной ситуации.

По итогам анализа материалов и результатов финансовых расследований в целях ПОД/ФТ разрабатываются типологии подозрительной деятельности – описание условной схемы совершения преступления или подозрительной деятельности, их характерных признаков и методов обнаружения данных признаков.

Описание условной схемы совершения преступления или подозрительной деятельности (типология в сфере ПОД/ФТ) представляет собой описание деятельности некоторой группы условных субъектов (юридических и физических лиц), связей между ними и другими объектами (финансовыми операциями, сделками, адресами, счетами, событиями и др.), описания их характеристик, включая временные характеристики, а также описание условий взаимосвязей между значениями различных характеристик.

Описание типологий включает описание схемы преступной или подозрительной деятельности и ее участников, перечень характерных признаков типологии.

Эффективная работа с типологиями в сфере ПОД/ФТ является исключительно важной, так как типологии содержат знания аналитиков об алгоритмах и методах оценки подозрительной деятельности физических лиц и организаций. Эти знания помогают интерпретировать данные и повышают скорость и качество финансового анализа, позволяют выявлять подозрительные операции (сделки).

На основе выявленных типологий разрабатываются предложения по совершенствованию законодательства в области ПОД/ФТ.

Для достижения цели профессиональной деятельности специалиста по финансовому мониторингу в сфере ПОД/ФТ требуется формирование качественно нового специалиста современного типа, владеющего

значительным объемом специальных знаний и компетенций в области ПОД/ФТ, знакомого с новыми электронными технологиями, способного выявлять и предотвращать риски и угрозы безопасности страны в финансовой сфере.

Поддержание высокого рейтинга соответствия Российской Федерации общепринятым международным стандартам в сфере ПОД/ФТ продиктовало необходимость разработки профессиональных требований и создания системы подготовки кадров для государственных органов, организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, и иных лиц по вопросам ПОД/ФТ. Проведенный анализ текущих кадровых потребностей национальной системы ПОД/ФТ еще раз подчеркнул эту необходимость.

С целью разработки и дальнейшей реализации единых учебных, методологических и научных подходов к подготовке таких специалистов в 2013 году при поддержке Росфинмониторинга был создан сетевой Институт в сфере ПОД/ФТ, объединивший 19 ведущих образовательных и научных организаций России, Казахстана, Кыргызстана, в которых были созданы базовые подразделения по ПОД/ФТ (кафедры, лаборатории, центры и т.д.).

Международным учебно-методическим центром финансового мониторинга (МУМЦФМ) совместно с профессиональными сообществами субъектов финансового мониторинга был разработан и утвержден Минтруда России в июле 2015 года профессиональный стандарт «Специалист по финансовому мониторингу в сфере ПОД/ФТ», содержащий квалификационные требования к персоналу организаций частного сектора, участвующих в мероприятиях в целях ПОД/ФТ,

Профессиональный стандарт разработан с целью закрепления профессии специалиста по финансовому мониторингу в российской нормативной базе, привлечения в профессию высококвалифицированных специалистов и повышения уровня их компетенции.

Разработанный профессиональный стандарт позволил систематизировать существующие требования к знаниям, умениям и навыкам, создать основу для разработки образовательных программ в сфере ПОД/ФТ в вузах сетевого Института.

В настоящее время получены первые результаты (с учетом уровней высшего образования: бакалавр, специалист, магистр), ориентированные на требования профессионального стандарта:

- определены основные цели, задачи, условия и показатели образовательного процесса по подготовке кадров в сфере ПОД/ФТ;
- выделены направления подготовки и специальности для разработки и внедрения профилей по ПОД/ФТ;
- разработаны компетенции, требуемые и необходимые для успешной профессиональной деятельности в сфере ПОД/ФТ;
- разработаны образовательные профили/специализации по ПОД/ФТ;
- разработаны рабочие программы учебных дисциплин по профилям/специализациям по ПОД/ФТ.

Таким образом, требования к осуществлению деятельности в сфере ПОД/ФТ, сформулированные профессионалами, нашли свое отражение в совокупности компетенций, которые должны быть сформированы у выпускников вузов в процессе освоения ими образовательных программ, способствующих более быстрой адаптации в профессии и позволяющих специалистам обучаться в течение всей жизни.

Для оценки качества разрабатываемых образовательных программ создается институт профессионально-общественной аккредитации, посредством которого вузам предстоит доказывать, что реализуемые ими образовательные программы подготовят востребованного работодателем специалиста.

PROFESSIONAL STANDARD OF SPECIALIST IN FINANCIAL MONITORING (IN THE FRAMES OF ANTI-MONEY LAUNDERING PROCEDURES AND FINANCING OF TERRORISM PREVENTION) AS A BASIS OF TRAINING IN AML/CFT

I.Y. Shilina

International Training and Methodology Centre for Financial Monitoring, Moscow

The article explains the necessity of dedicated experts 'training to ensure the safety of the economy and financial sector. It is dealt with the issues of usage of professional standard for experts on financial monitoring (in anti-money laundering and combating the financing of terrorism sphere) as a framework for the development of educational programs. According to the development of its program the graduates' competence should be formed for faster adaptation to the profession, and allow them to learn throughout their lives.

Keywords: Anti-money laundering and combating the financing of terrorism (AML/CFT), Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF), money laundering (ML), the financing of terrorism (FT), financial monitoring, financial investigations, typology, professional standard, specialized educational programs for training of experts in AML / CFT field.

СЕКЦИЯ 3

МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО МАРКЕТИНГА ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ БРЕНДА РАБОТОДАТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

О.Ю. Ангелова, Е.М. Дмитриева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Проанализирована возможность использования образовательного маркетинга для формирования HR-бренда предприятий малого и среднего бизнеса в России. Показана эффективность использования промышленного туризма как одного из инструментов educational-маркетинга в условиях кризиса.

Ключевые слова: бренд работодателя, образовательный маркетинг, обучающий маркетинг, educational-маркетинг, learn-маркетинг, образовательные экскурсии, промышленный туризм.

Современный рынок труда одновременно является и рынком продавца, и рынком покупателя. По данным областного управления службы занятости населения по Нижегородской области потребность в кадрах, заявленная работодателями, с начала 2016 года выросла с 18,6 до 26 тысяч человек. Данная тенденция обусловила снижение коэффициента напряженности на рынке труда с 0,73 до 0,53 человека, претендующего на одну вакансию [1]. Нехватка высококвалифицированных рабочих, инженеров и специалистов всех отраслей приводит к ситуации, когда работник выбирает работодателя. И кроме материальных критериев выбора (уровень оплаты труда, социальные гарантии, инфраструктурная обеспеченность) повышается роль имиджевой составляющей, отраженной в бренде работодателя.

Традиционно понятие бренда связывается с маркетинговой деятельностью компании. Однако в 90-х годах прошлого века С. Бэрроу (Simon Barrow) адаптировал этот инструмент для обеспечения эффективной кадровой политики предприятий. Под брендом работодателя он понимал «набор функциональных, экономических и психологических преимуществ, предоставляемых работодателем и отождествляемых с ним» [2]. Если рассматривать HR-брендинг как набор взаимосвязанных действий по формированию бренда компании как работодателя, то на российских предприятиях это направление можно отнести пока к «модным» тенденциям. И далеко не все компании осознают значимость этого процесса и готовы выделять финансирование. По данным исследования, проведенного кадровым агентством HeadHunter в 2014 году, лишь у 7% опрошенных компаний бюджет на HR-брендинг превысил 500 тыс. руб., а у 46% респондентов бюджет на HR-брендинг в 2014 году и вовсе отсутствовал [3].

На данный момент ситуация кардинально не поменялась, так как в условиях экономического кризиса российские компании не готовы инвестировать в это стратегическое направление. Эта тенденция не умаляет значимости понятия HR-бренда, который, с одной стороны, определяет имидж компании на рынке труда, а с другой — является существенным конкурентным преимуществом.

Бренд работодателя на современном этапе можно рассматривать как совокупность следующих элементов [4]:

— имидж компании для ее персонала и потенциальных работников, что определяет эмоциональное восприятие компании на рынке труда;
— инструмент мотивационной политики;
— элемент формирования кадровой стратегии;
— конкурентное преимущество, позволяющее привлечь более качественные трудовые ресурсы;
— фактор, определяющий поведение потребителей по отношению к товарам и услугам компании.

Интеграция всех перечисленных функций может быть реализована с использованием различных инструментов, в том числе маркетинговых. Один из наиболее эффективных и оптимальных методов полу-

чения информации о предприятии – личное посещение и знакомство с технологическим и производственным процессом. Ведь как говорят англичане, «A picture is worth a thousand words», что подтверждает и русская пословица «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать». Следовательно, экскурсии на промышленные предприятия – ознакомительные, образовательные, профориентационные – должны стать значимой частью формирования HR-бренда. С другой стороны, с точки зрения маркетинговых функций они являются составной частью образовательного маркетинга (его еще называют educational–маркетинг или learn-маркетинг).

На наш взгляд, обучающий маркетинг – это элемент маркетинговых коммуникаций, предлагающий клиенту или посреднику образовательный контент в любой форме [5]. Форма предоставления образовательного контента может быть любой: материальной (в виде книги, диска, файла) или нематериальной (мастер-класс, семинар, вебинар, экскурсия). Эффективность educational-маркетинга в HR-брендинге определяется психологическими и социокультурными особенностями современного человека – в условиях экономики знаний человек, выбирая место работы, хочет обладать качественной и достоверной информацией о компании – потенциальном работодателе. И посещение предприятия в составе экскурсионной группы может помочь получить не только официальную информацию (в рассказе экскурсовода), но и сформировать личное мнение, что особенно ценно.

Проанализировав различные источники информации, можно совершенно официально пионером в области промышленного туризма считать Джаспера Ньютона Дэниеля, который, обладая знаниями, недюжинными предпринимательскими и новаторскими способностями, создал из маленькой винокурни всемирно известный концерн по производству виски Jack Daniel's. В 1866 году, когда ликероводочный завод не был еще даже зарегистрирован, Джаспер Дэниэл открыл двери своей компании для гостей-туристов, привлекая внимание и интерес к своему имени, предприятию и производимому продукту открытостью, правдивостью и уникальностью. Этот вековой опыт используют и сейчас по всему миру. К примеру, предприятия пищевой промышленности – пивоваренные компании, кондитерские фабрики, хлебозаводы – дают экскурсантам возможность лично убедиться в технологичности и экологичности процесса производства, качественности сырья и самого продукта. В этот момент человек использует все свои пять органов чувств, что позволяет наиболее полно, объемно и ярко познавать окружающую действительность, получать информацию (зрительную, тактильную, обонятельную) и реагировать на нее соответствующим образом. В конечном итоге, сложно не доверять самому себе. В дальнейшем именно эта психологическая составляющая ложится в основу формирования потребительских предпочтений, выбора компании и насыщенности коммуникационного канала.

Мировой опыт свидетельствует о том, что объектами промышленного туризма, с учетом нарастающей конкуренции и борьбы за потребителя, становятся не только предприятия, производящие товары повседневного, массового спроса, но и представители машиностроения, робототехники, химической промышленности, инновационных технологий и других отраслей. В Америке считается дурным тоном не пустить на предприятие туристов. Но, глядя на череду открытых дверей и ворот для посторонних глаз, недоумеваешь, а каким образом решаются вопросы секретности, техники безопасности, стерильности производства, соблюдения стандартов. Безусловно, решение этих задач требует усилий специалистов разных направлений (служба безопасности, инженер по технике безопасности, технологи, клининговые структуры), что влечет за собой дополнительную нагрузку на персонал компании. Но цель оправдывает средства, к тому же эта цель влечет за собой не только положительный экономический эффект, проявляющийся в увеличении товарооборота, но и коммуникационный. Его можно разделить на внешний – повышение узнаваемости компании, в том числе и на рынке труда, и ее товаров, и внутренний – гордость работников за собственное предприятие, рост самооценки. Стоит отметить, что полноценно этим инструментом могут пользоваться только те компании, которым есть что показать. И совершенно не важны размер, принадлежность, возраст, форма организации и управления компании. Всех притягивает интересный процесс, увлекательная и достоверная информация и положительный результат. Кроме того, преимущество предприятий малого и среднего бизнеса состоит в том, что они, в силу меньшего размера и уровня бюрократизации, более открыты и способны адаптироваться к запросам потенциальных туристов.

На примере Нижнего Новгорода и области можно констатировать, что уровень развития промышленного туризма оставляет желать лучшего. Ведущий промышленный центр Приволжского федерального округа, имеющий колоссальную индустриальную историю, большое количество предприятий разных отраслей и сфер деятельности, никак не проявляет себя с точки зрения промышленного туризма. По данным Федеральной службы государственной статистики в Нижегородской области на конец 2014 года зарегистрировано 1776 единиц организаций (юридических лиц) и 3800 их территориально-обособленных подразделений без учета индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица [6]. Это значительное число предприятий демонстрирует огромный потенциал рынка промышленного туризма в регионе. Но из всего списка только около 10 предприятий разработали экскурсионные программы с учетом всех требований и желаний целевой аудитории, своих возможностей и специфики деятельности – это

кондитерские фабрики, хлебозаводы, фабрика стеклянных елочных игрушек, хладокомбинат, Горьковский автомобильный завод, пивзавод. Становится обидно за градообразующие предприятия, которые лежат у истоков развития и славы города: судостроительный завод «Красное Сормово», авиастроительный завод «Сокол», «Гидромаш», «Теплообменник», «Этна», «Термаль», завод «Нител», завод аппаратуры связи имени Попова, НПО «Салют», завод имени Петровского, металлургический завод, завод «Оргсинтез», «Нижфарм», «Нижегородский машиностроительный завод», «ННИИРТ», «НИИИС им. Ю.Е.Седакова», «ОКБМ Африкантов», «РУМО», «Нормаль», «Красный якорь», НМЖК, современная гордость «Алмаз–Антей». Большинство из них имеют музеи, в которых представлена богатая история предприятия, но активности в плане промышленного туризма они не проявляют. Очевидно, что необходимо вовлечение в развитие этого направления предприятий туристической индустрии или компаний, нацеленных на профориентацинную деятельность.

Удачным примером активного развития проекта, ставящего своей целью развитие экскурсионной деятельности на промышленных предприятиях региона, в нашем городе является «ПрофиГрад – Город профессий» [7]. Его цель – формирование системного подхода к профориентационной деятельности для повышения уровня заинтересованности и самоопределения учащихся школ в выборе будущей профессии с учетом перспективных потребностей развития реального сектора экономики региона; интеграция экскурсионных поездок школьников в учебный процесс. Но в данном случае затронут только один сегмент – учащиеся школ Нижнего Новгорода и Нижегородской области. В работе с другими сегментами, такими как высококвалифицированные специалисты (в сфере формирования именно HR-бренда компании), жители региона и туристы (для формирования благоприятного впечатления о предприятии и, как следствие, лояльности), в большей степени заинтересованы сами промышленники, и инициатива должна исходить именно от них. Опыт иностранных компаний в сфере организации промышленных экскурсий наглядно демонстрирует, что для определенных сфер деятельности и видов производства это дополнительная рекламная площадка, которая не только не требует затрат, а, наоборот, дает определенную прибыль.

Экскурсия на предприятие имеет ряд особенностей, выделяющих ее в ряду видов туристических услуг, а также среди инструментов образовательного маркетинга. Основными, на наш взгляд, являются:

— демонстрация взаимосвязи развития предприятия и геолокации в историческом аспекте;
— формирование патриотических настроений в обществе;
— активная и наглядная подача информации о компании, что повышает ее известность как на рынке труда, так и на рынках продукции, и формирование положительного имиджа;
— интерактивная презентация производственных возможностей и технологических процессов компании;
— возможность вовлечения туристов в технологический процесс посредством участия в мастер-классах, ориентированных на специфику компании и отрасли в целом;
— знакомство с профессиями и общение со специалистами с элементами профориентации, учитывающей возрастные особенности и уровень образования и т.д.;
— наглядная демонстрация качества производимой продукции, что повышает уровень доверия потенциальных клиентов;
— создание ощущения сопричастности к производимой продукции, что формирует лояльность на эмоциональном уровне;
— положительные эмоции, вызванные вовлеченностью в процесс производства.

Целевая аудитория данного инструмента образовательного маркетинга с точки зрения HR-брендинга многопланова. Напрямую – это сегодняшние потенциальные сотрудники предприятий, жители региона и туристы, контрагенты, конкуренты и органы государственного управления. В стратегической перспективе – это будущие трудовые ресурсы, то есть молодежь, студенты, школьники. В конечном итоге услуга промышленного туризма позволяет удовлетворить информационные потребности всех целевых сегментов.

Стратегическая значимость HR-брендинга обусловлена необходимостью развивать сферы деятельности, которые можно отнести к разряду «умной экономики» (в настоящий момент статус наиболее приоритетных направлений промышленности получили: лазерные и аддитивные технологии; промышленные биотехнологии; робототехника; микроэлектроника и приборостроение; реверсивный инжиниринг; бионический дизайн и ряд других направлений). Для этого требуются специалисты с инновационным мышлением, высоким уровнем базовых и профессиональных знаний, осмысленным выбором, соответствием собственных желаний, возможностей и личностных способностей. Результатом синергетического эффекта станут мотивированные, подготовленные, конкурентоспособные кадры. Но проблема заключается в том, что ключевой элемент в этой цепочке в виде профориентационной, ознакомительной деятельности, возможности погружения в профессию, визуализации процесса использования различных технологий и пропаганды носит зачастую декларативный, поверхностный, несистемный характер, что приводит к неосознанному, немотивированному выбору будущей профессии. Тогда на первый план выходят понятия моды,

престижности будущей деятельности или учебного заведения любой ступени, ничего общего не имеющие ни с реальной экономической ситуацией, ни с требованиями рынка. И в этом достаточно сложном процессе профессионального самоопределения на всех этапах развития и обучения могут и должны быть использованы инструменты образовательного маркетинга в виде образовательных экскурсий на производство. Этот инструмент может быть грамотно дополнен мастер-классами на производственном оборудовании, например в учебном центре предприятия, презентационным фильмом, образцом продукции, информированием о местах продаж товаров компании.

Оценка эффективности политики компании в области формирования HR-бренда, в том числе и за счет инструментов образовательного маркетинга, предполагает анализ нескольких направлений:

— устойчивое положительное отношение и лояльность персонала предприятия;
— известность предприятия на рынке труда среди потенциальных работников;
— привлекательность предприятия для потенциальных работников;
— период времени от размещения информации о вакансии до ее закрытия;
— имидж компании на рынке в целом (в том числе отношение реальных и потенциальных клиентов);
— привлекательность компании для будущих специалистов (студентов вузов и колледжей, учащихся средних и старших классов школ);
— затраты предприятия на формирование HR-бренда.

Проанализируем влияние на выявленные показатели оценки вышеописанного инструмента образовательного маркетинга – экскурсий на промышленные предприятия. Результаты анализа представлены в таблице.

Степень влияния экскурсий как инструмента образовательного маркетинга на критерии оценки эффективности HR-брендинга предприятия

Критерий оценки	Степень влияния		
	Низкая	Средняя	Высокая
Устойчивое положительное отношение и лояльность персонала предприятия	■		
Известность предприятия на рынке труда среди потенциальных работников			■
Привлекательность предприятия для потенциальных работников		■	
Период времени от размещения вакансии до ее закрытия		■	
Имидж компании на рынке в целом (в том числе отношение реальных и потенциальных клиентов)		■	
Привлекательность компании для будущих специалистов (студентов вузов и колледжей, учащихся средних и старших классов школ)			■
Затраты предприятия на формирование HR-бренда	■		

В целом же на эффективность HR-брендинга влияют и другие факторы, никак не связанные с образовательным маркетингом, ориентированные на внутреннюю целевую аудиторию – сотрудников компании – и являющиеся составной частью внутрикорпоративной PR деятельности [8]. Основными среди них являются: наличие программы развития и обучения персонала компании; процент сотрудников, вовлеченных во внутрикорпоративное или дистанционное обучение; возможность выстраивания понятной и логичной траектории карьерного роста и развития; наличие системы кадрового резерва; доля затрат на обучение в общей сумме выручки (или прибыли). Всё это – ядро HR-бренда. Формирование бренда работодателя имеет в своей основе процесс, который начинается внутри компании, а уже потом результаты транслируются во внешнюю среду – с помощью различных инструментов, в том числе и образовательного маркетинга. Ведь если привлеченные высококвалифицированные кадры увидят значительное расхождение в параметрах HR-бренда и реального положения вещей, то удержать их не удается. В этом случае компания получит высокую текучесть кадров, что негативным образом скажется на результатах хозяйственной деятельности.

Подводя итоги, следует еще раз подчеркнуть значимость взаимосвязанной системной цепочки HR-брендинг – образовательный маркетинг – промышленный туризм. Сложно оспорить мнение, что наиболее эффективным коммуникационным каналом для клиента компании является ее персонал. А степень вовлеченности сотрудников в этот процесс будет зависеть от грамотной и продуманной концепции HR-службы, которая должна побуждать каждого участвовать в создания бренда организации, и работодателя в том числе. То есть HR-брендинг – это, с одной стороны, система подбора персонала, а с другой – маркетинг на рынке труда. Другими словами, при определении места работы человек выступает как покупатель, выбирая из нескольких почти идентичных по качеству, срокам, цене и другим свойствам «товаров». Именно в этот момент свою роль выполняет бренд работодателя, создавая субъективную, эмоциональную основу

для принятия решения на уровне симпатий, образов, предпочтений, уверенности. При этом промышленные экскурсии будут являться поставщиком человеческого ресурса от потенциального кадрового состава до конечного потребителя продукции и услуг. Рассматривая промышленный туризм в более широком диапазоне, выходя за рамки образовательного маркетинга, можно использовать его как инструмент территориального маркетинга и формирования желательных для государства трендов на рынке труда. Где должны объединяться интересы государства и всех сообществ региона с целью привлечения инвесторов, развития реального сектора экономики, повышения уровня жизни населения, роста престижности рабочих профессий. На данный момент это один из нестандартных, но вполне эффективных методов выхода из сложившейся экономической ситуации.

Список литературы

1. В Нижегородской области растет потребность в рабочих кадрах [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rbc.ru/nn/freenews/5757e77b9a794771ef34d981. – Загл. с экрана. (дата обращения 7.05.2016).
2. Бэрроу С., Мосли Р. Бренд работодателя: лучшее из бренд-менеджмента – в работу с кадрами. М.: Группа ИДТ, 2007. 200 с.
3. HR-брендинг в России накануне 2015 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.lyubertsy.hh.ru/article/15805 . – Загл. с экрана. – [Дата обращения 17.05.2016]
4. Несоленая О.В., Агишева А.В., Кулеша Э.В. Особенности формирования HR-бренда современной финансовой организации: российский и зарубежный опыт // Молодой ученый. 2015. № 22. С. 453–459.
5. Ангелова О.Ю., Дмитриева Е.М. Educational-маркетинг как элемент маркетинга инноваций [Электронный ресурс] // Концепт. 2016. Т. 15. С. 2031–2035. Режим доступа: http://e-koncept.ru/ 2016/96326.htm.
6. Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Нижегородской области. Режим доступа: http://nizhstat.gks.ru/wps/wcm/ connect/rosstat_ts/nizhstat/ru/statistics/organizations/ (дата обращения 27.05.2016).
7. Сайт компании «Профиград». Режим доступа: www.profigrad-nn.ru (Дата обращения 25.05.2016).
8. Подольская Т.О. Анализ HR-брендов работодателей на основе интернет-рейтингов // Современная экономика: проблемы и решения. 2015. № 8. С. 105–111.

OPPORTUNITIES FOR USE OF EDUCATIONAL MARKETING FOR FORMING THE BRAND OF THE EMPLOYER OF ENTERPRISES OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

O.Yu. Angelova, E.M. Dmitrieva

Lobachevsky State University of Nizhniy Novgorod

The paper analyzed the possibility of applying educational marketing to create HR-brand for small and medium-sized businesses in Russia. Efficiency of industrial tourism as a tool for educational-marketing is demonstrated, especially during the economic crisis.

Keywords: employer brand, educational-marketing, learn-marketing, educational tours, industrial tourism.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЛЯ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Л.Г. Богатырева, С.В. Едемская

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассмотрены основные направления реализации изменений в гостиничном бизнесе. Особое внимание уделено вопросу оптимизации операционных издержек предприятия гостиничного сектора. Рассмотрены теоретические вопросы оптимизации издержек в гостинице. На примере реального объекта гостиничной индустрии (ОАО «Гостиница Чусовская») показана возможность снижения операционных затрат за счет различных мероприятий оптимизационного характера.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, управление изменениями, операционная деятельность отеля, снижение издержек, оптимизация бизнес-процессов.

Снижение издержек бизнеса, оптимизация финансовых потоков и повышение ликвидности финансовых ресурсов отеля являются необходимым, но недостаточным и далеко не единственным направлением антикризисного менеджмента и обеспечения выживания бизнеса в трудный период. В кризисные времена нагрузка на операционную деятельность отеля, т.е. совокупность внутренних бизнес-процессов, связанных непосредственно с производством услуг и предоставлением сервиса гостям, значительно повышается. Это выражается в необходимости еще большего фокусирования внимания на потребностях и ожиданиях клиентов, интеграции всех операционных процедур в единую систему управления, оптимизации издержек производства услуг. Повышение эффективности управления бизнес-процессами отеля называется реструктуризацией операционной деятельности.

Предпосылками реструктуризации операционной деятельности являются проблемы, с которыми сталкивается руководство отеля в кризис:

— снижение рентабельности предоставления большинства услуг отеля;
— недозагрузка и простаивание мощностей – номеров, мест в ресторане, банкетных залов и т.д.;
— высокий уровень постоянных издержек производства услуг;
— увеличение рисков операционной деятельности (невыполнение планов, затаривание складских помещений, сбои в поставках и т.п.);
— снижение качества предоставляемых услуг.

Последовательность действий в реорганизации операционных процедур состоит из нескольких этапов. Первоначально необходимо проанализировать уровень рентабельности ключевых операционных сфер отеля, а также степень их важности с точки зрения миссии бизнеса. Далее следует выделить сферы, которые требуют повышения эффективности управления, и сократить те функции, которые не представляют особой ценности для бизнеса, не приносят ему выгоду и не являются ключевыми. Наконец, следует вложить высвобожденные средства в те сферы, на которых строится бизнес всего отеля, которые приносят ему очевидную выгоду и имеют стратегическую важность для будущего развития предприятия.

Важно также различать операционную и стратегическую реструктуризацию бизнеса отеля. Мероприятия операционной реструктуризации направлены на улучшение текущего финансового положения отеля за счет оптимизации его бизнес-процессов, сокращения издержек, перераспределения приоритетов между ключевыми и второстепенными сферами бизнеса. Как правило, она проводится за счет внутренних источников и ресурсов, не требует значительных затрат и проводится в короткие сроки действующим менеджментом отеля. Фактически операционная реструктуризация должна проводиться параллельно с антикризисными мерами финансового характера, так как результатом операционной реструктуризации является восстановление финансового положения отеля. В то же время стратегическая реструктуризация – это процесс структурных изменений, направленный на повышение инвестиционной привлекательности отеля, на расширение его возможностей по привлечению внешнего финансирования и роста стоимости. Она преследует долгосрочные цели, требует значительных затрат, длительных сроков реализации и создания специальных органов управления, как правило, приглашения консультантов со стороны. Результатом стратегической реструктуризации становится рост рыночной стоимости всего бизнеса.

Наиболее эффективная оптимизация бизнес-процессов должна строиться на реализации мер в рамках ключевых направлений. Дадим краткую характеристику спектра работ по каждому из направлений.

Сокращение мощностей. В условиях, когда имеет место экономический спад, спрос снижается, а показатели загрузки номерного фонда отеля, мест в ресторане и т.п. значительно ниже докризисных зна-

чений, перед руководством встает задача снижения постоянных издержек, связанных с обслуживанием простаивающих площадей и мощностей. В этой ситуации основными инструментами становятся закрытие или «замораживание» гостевых этажей, вывод из строя помещений ресторанов, закрытие сфер, не приносящих дохода в период кризиса и др.

Оптимизация издержек. В отличие от прямого снижения финансовых издержек издержки операционной деятельности можно оптимизировать за счет более рационального управления бизнес-процессами – внедрения ресурсосберегающих технологий, совершенствования бизнес-процессов, снижения затрат.

Реорганизация работы персонала возможна за счет совершенствования работы обслуживающего персонала отеля, оптимизации графиков работы смен, устранения дублирования функций, повышения производительности труда. Альтернативные формы организации сервиса предполагают внедрение новых форм организации ряда бизнес-процессов в отеле с привлечением сторонних компаний, активов для сокращения издержек, улучшения качества, повышения конкурентоспособности и инновационности отдельных функций, придания гибкости всему бизнесу.

Повышение технологической эффективности бизнеса достигается за счет внедрения инноваций в деятельность отеля, увеличения степени поддержки технологий бизнеса отеля, повышения отдачи от используемых информационных систем. Увеличение отдачи от используемых ресурсов происходит путем максимизации доходов от ключевых сфер бизнеса отеля при имеющихся ресурсах и существующем уровне спроса, повышения производительности труда персонала и т.п.

Операционные затраты связаны непосредственно с качеством обслуживания гостей, поэтому крайне важно подходить взвешенно к управлению ими. Так, экономия на безопасности пребывания гостей в отеле или качестве продуктов в ресторане не может быть оправдана никаким кризисом. Отель может начать экономить, например, на некоторых ассортиментных позициях, касающихся сектора питания или обеспечения гостей гигиеническими принадлежностями, однако подобная экономия может обернуться лишь усугублением кризисной ситуации для отеля – от него отвернутся клиенты. Управление затратами не идет вразрез с качеством обслуживания гостей – вот почему снижение затратной части деятельности отеля предполагает оптимизацию, а не тотальное сокращение операционных затрат. Их оптимизация ведет к созданию бережливого, крепкого бизнеса, лишенного необоснованных трат, повышению производительности персонала и отдаче от используемых ресурсов [1].

По нашему мнению, основой для принятия решений по оптимизации затрат на операционную деятельность средств размещения является разделение всех затрат на условно-переменные и условно-постоянные, а также проведение финансового анализа деятельности гостиницы с последующим формированием базы нормативных значений соответствующих коэффициентов как нормативных.

Структура постоянных и переменных затрат предприятия гостиничных услуг представлена на рис. 1, 2 [2].

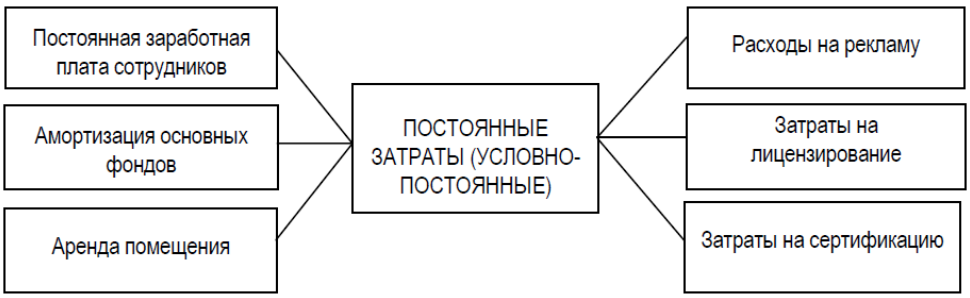


Рис. 1. Структура постоянных затрат предприятия гостиничных услуг

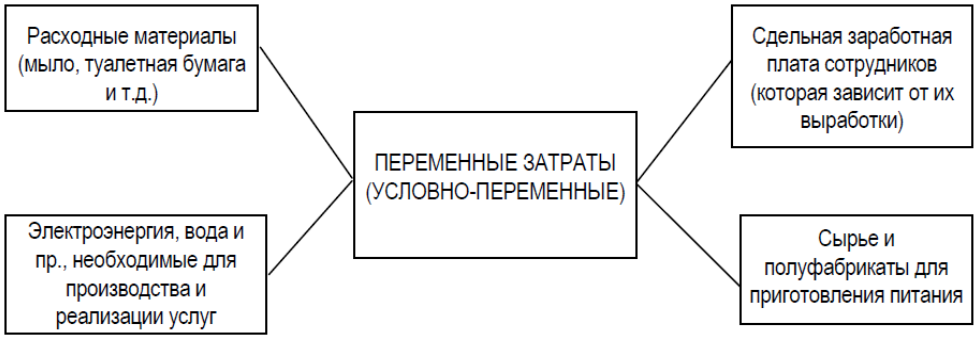


Рис. 2. Структура переменных затрат предприятия гостиничных услуг

Фиксированные (постоянные) издержки – издержки, не зависящие от загрузки отеля, т.е. количества проданных номеров. Не важно, каков объем продаж в текущий момент, – эти издержки не изменятся. Отель может не продать даже ни одного номера и не потратить ни одного рубля на обслуживание гостей – он все равно будет нести издержки. К таким издержкам относятся:

— амортизация здания, помещений и оборудования отеля;
— расходы на содержание администрации отеля – зарплаты менеджеров и секретариата, соответствующие расходные материалы (канцелярия), командировки, представительские расходы;
— аренда оборудования, складов и т.п. – бывает так, что управляющая компания полностью арендует весь отель у собственника, выплачивая ему арендную плату;
— выплаты по кредиту – проценты, пени и т.д., которые отель платит за обслуживание кредита в банке.

Технологии минимизации фиксированных издержек отеля включают мероприятия по аренде оборудования, ранее намеченного к приобретению; сдачу в аренду основных средств отеля в случае их отрицательной рентабельности при самостоятельной эксплуатации; проведение ускоренной амортизации активной части основных средств отеля; закрытие нерентабельных сфер бизнеса, реализацию неиспользуемого имущества и т.п. Снижение постоянных затрат в период нестабильности необходимо, так как это может придать всему бизнесу отеля дополнительную устойчивость и преимущество перед конкурентами даже в случае значительного снижения спроса. Первоочередными мерами должны стать отказ руководства отеля от необоснованных трат и издержек на содержание управленческого и административного аппарата, отказ от неэффективных решений, не приносящих напрямую доход бизнесу, перевод части функций (например, бухгалтерии) на аутсорсинг, реструктуризация долга банку и т.п.

Переменные издержки – издержки, которые напрямую зависят от количества проданных номеров и количества гостей в отеле. При этом различают переменные транзакционные и переменные операционные издержки. Переменные транзакционные издержки возникают исключительно в результате совершения бронирования номера в отеле, к ним, например, относят: комиссионное вознаграждение, выплачиваемое туристическим агентствам за бронирование номера (обычно 10%); плата за транзакцию, если бронирование проходит через систему онлайн-бронирования; начисление баллов в программе лояльности постоянному гостю и т.п. Переменные операционные издержки также определяются объемом бизнеса отеля, однако связаны непосредственно с генерированием спроса, удержанием и обслуживанием клиентов. К ним относятся:

— издержки на закупку продуктов и напитков для обслуживания гостей в ресторанах и барах отеля;
— расходные материалы – моющие средства для уборки номеров, стирки белья, мытья посуды; ванные принадлежности в гостевых номерах; канцелярские товары, печатная продукция и т.п.;
— энергозатраты – отопление, водоснабжение, кондиционирование, топливо для парка гостиничных автомобилей и т.п.;
— зарплата обслуживающего персонала – горничных, службы приема и размещения, официантов и барменов в ресторанах и барах, сотрудников банкетной службы и т.п.;
— продвижение услуг отеля – рекламная продукция, раскладываемая в номерах и лобби, участие в выставках, зарплата отдела продаж и т.д.

Руководство отелей в большинстве случаев следит именно за размерами издержек и очень редко пытается изыскать возможности для получения дополнительных доходов за счет наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов. Такой подход, являясь необходимым, далеко не всегда достаточен для достижения максимума отдачи в условиях кризиса. Более того, в отрыве от других инструментов обычное снижение издержек достаточно инертно, так как не всегда можно быстро адаптировать все ресурсы отеля к динамично меняющимся рыночным обстоятельствам.

Компания McKinsey&Company провела исследование влияния различных параметров – издержек, объема продаж и цены – на изменение доходов отеля. Оно показало следующие результаты:

— снижение переменных издержек на 1% – рост доходов на 3,3%;
— снижение постоянных издержек на 1% – рост доходов на 2,3%;
— увеличение продаж (загрузки) на 1% вызывает рост доходов на 7,8%;
— увеличение цены на 1% вызывает рост доходов на 11,0% [3].

Это значит, что не только оптимизация издержек, но и другие инструменты (цена, объем продаж) позволяют извлечь выгоды для отеля и добиться заметного роста его доходов. По-настоящему эффективный менеджмент должен заботиться одновременно о максимизации доходов с каждого гостя и оптимизации своих операционных издержек – только при таких условиях можно пройти кризис наиболее успешно.

При планировании затрат отеля необходимо учитывать, как могут измениться следующие показатели, являющиеся базой для оценки эффективности принимаемых руководством мер по оптимизации деятельности в целом.

Прибыль с одного гостя – прибыльность одного гостя в отеле с учетом расходов на его обслуживание. Цена номера – сумма, которую платит гость за одну ночь размещения в отеле; это может быть также средняя цена номера, если речь идет о какой-либо группе потребителей. Норма прибыли номерного фонда, %, – доля операционных издержек содержания номера в цене. Расходы на рестораны и бары – средства, которые ежедневно затрачивает гость на питание и напитки в отеле (завтрак, обед, ужин, пользование баром, обслуживание в номере).

Норма прибыли ресторанов и баров, %, – прибыльность службы питания отеля, определяет долю издержек (сырья, продуктов, зарплат официантов, поваров и т.п.) и прибыли (наценки) в стоимости чека, закрываемого на одного гостя.

Дополнительные расходы – прочие средства, которые гость тратит ежедневно в отеле на телефонные переговоры, услуги прачечной/химчистки, пользование оздоровительным клубом, услуги консьержа.

Норма прибыли дополнительных услуг, %, – прибыльность предоставления отелем дополнительных услуг гостю.

Номеро-ночи – частота и/или длительность проживания одного гостя в отеле за анализируемый период – характеризует объем приобретаемых услуг размещения в отеле.

Гостиничный бизнес характеризуется следующими основными признаками, которые определяют особенности управления его доходностью: постоянная и неизменяемая вместимость (номеров, залов, ресторанов и т.п.), прогнозируемый спрос, несохраняемый продукт, высокосегментированные рынки, низкие операционные издержки. Для получения максимума отдачи от имеющихся ресурсов, особенно при ведении бизнеса в условиях кризиса, руководство отеля должно стремиться к максимизации прибыли на одного гостя.

Энергия – это одна из самых значительных статей расходов в операционной деятельности отеля. Оптимизация энергозатрат возможна в следующих направлениях:

— использование энергосберегающего оборудования – например, ЖК-телевизоров вместо плазменных панелей в гостевых номерах (сохраняет до 30% энергии); флуоресцентных ламп для освещения помещений; термостатов и электронных ключей для выключения питания, освещения и кондиционирования номера во время отсутствия в нем гостя;
— вовлечение гостей в программы энергосбережения и защиты окружающей среды – смена белья и полотенец в номерах по запросу, экономное расходование электроэнергии в номерах и общественных помещениях (фитнес-центре, сауне, конференц-залах и т.п.);
— энергетическое «замораживание» части помещений в периоды спада спроса – вывод пустующих этажей гостевых номеров из оборота, снижение потребления энергии, уровня отопления, кондиционирования и т.п.; для реализации данного подхода необходимо соответствующим образом распределять объекты номерного фонда по подтвержденным бронированиям – пусть гости живут в одном крыле здания или на определенных этажах, тогда как другие участки здания отеля будут экономить операционные издержки.

Проанализируем динамику издержек и финансовых показателей на примере ОАО «Гостиница «Чусовская» [4].

ОАО «Гостиница «Чусовская» находится в уральском городе Чусовой в Пермском крае. Чусовой и зимой, и летом привлекателен для туристов и гостей города, т.к. в нем расположены такие горнолыжные комплексы, как «Такман» и «Огонек», а река Чусовая пользуется большой популярностью у любителей сплавов.

ОАО «Гостиница «Чусовская» оказывает гостиничные услуги. На конец 2015 г. общество имело 33 номера одноместных, 27 номеров двухместных, 13 номеров трехместных. Среднесписочная численность работников за 2015 год составила 19 человек. Количество койко-суток составляет 8 300.

Согласно требованиям Федерального закона от 23.11.2009 г. № 261-03 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» ОАО «Гостиница «Чусовская» оснащена приборами учета используемых воды, тепловой энергии, электрической энергии. Установленные приборы учета введены в эксплуатацию и проходят периодические обследования с приемкой приборов учета соответствующими организациями.

Данные о затратах на энергоресурсы ОАО «Гостиница Чусовская» за три года представлены в табл. 1.

Таблица 1

Данные о совокупных затратах на оплату использованных энергетических ресурсов

№ п/п	Энергетические ресурсы	2015		2014		2013	
		Потреблено	Оплачено, тыс. руб	Потреблено	Оплачено, тыс. руб	Потреблено	Оплачено, тыс. руб
1	Электроэнергия, тыс. квт/ч	132,18	609,80	165,94	785,90	167,40	750,60
2	Теплоэнергия, Гкал	722,00	865,70	712,60	866,40	615,90	694,80
3	Горячее водоснабжение, $м^3$	954,80	110,50	2 131,90	220,10	2 458,00	229,40
4	Водоснабжение и водоотведение, $м^3$	2 925,00	94,00	7 974,00	176,30	7 014,00	206,30

Характеристика состояния основных средств ОАО «Гостиница «Чусовская» за 2015 г. представлена в табл. 2.

Таблица 2

Характеристика состояния основных средств ОАО «Гостиница «Чусовская» за 2015 г.

№ п/п	Группа основных средств	На начало года	Поступило в течение года	Выбыло в течение года	На конец года
1	Здания	7 728			7 728
2	Машины и оборудование	1 090	115		1 205
3	Производственный и хозяйственный инвентарь	165			165
4	Другие виды основных средств	452			452
5	Всего	9 435			9 550

Информация о выручке и затратах ОАО «Гостиница «Чусовская» за три года представлена в табл. 3,4.

Таблица 3

Выручка по видам деятельности ОАО «Гостиница «Чусовская» за 2012–2015 гг.

№ п/п	Наименование показателя	2015	2014	2013	2012
1	Гостиничные услуги, тыс. руб.	10 036	12 956	13 038	14 532
2	Аренда нежилых помещений, тыс. руб.	3 232	3 448	2 943	3 247
3	Всего, тыс. руб.	13 268	16 404	15 981	17 779

Таблица 4

Структура затрат ОАО «Гостиница «Чусовская» за 2011–2015 гг.

№ п/п	Наименование показателя	2015	2014	2013	2012
1	Материальные затраты	528	479	826	683
2	Затраты на оплату труда	3 215	3 981	3 721	3 841
3	Отчисления на социальные нужды	1 084	1 280	1 205	1 100
4	Амортизация	116	185	172	388
5	Прочие расходы	6 394	9 351	10 729	7 352
6	Итого	11 337	15 276	16 653	13 364

Данные отчета о финансовых результатах ОАО «Гостиница «Чусовская» за 2015 г. представлены в табл. 5.

Таблица 5

Данные отчета о финансовых результатах ОАО «Гостиница «Чусовская» за 2015 г.

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	В % к строке 2110	За аналогичный период прошлого года	В % к строке 2110	Изменение	
						абсолютное	%
Доходы и расходы по обычным видам деятельности							
Выручка	2110	13 268	100	16 404	100	–3 136	–19
Себестоимость	2120	–8 718	–66	–12 195	–74	–4 477	37
Управленческие расходы	2220	–2 619	–20	–3 081	–19	–462	15
Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 931	15	1 128	7	803	71
Прочие доходы и расходы							
Прочие доходы	2340	1 242	9	672	4	570	46
Прочие расходы	2350	–2 591	–20	–1 319	–8	1 272	–49
Прибыль до налогообложения	2300	582	4	481	3	101	17
Текущий налог на прибыль	2410	–205	–2	–159	–1	159	–78
Чистая прибыль	2400	377	3	322	2	55	15

Показатели финансовой устойчивости ОАО «Гостиница «Чусовская» за 2015 г. представлены в табл. 6. По данным табл. 6 изменения показателей финансовой устойчивости незначительны.

Удельный вес собственных средств в общей сумме источников финансирования на начало года 0,95, на конец года 0,97. Показатель выше рекомендуемого (коэффициент автономии).

Коэффициент капитализации показывает, что на 1 рубль, вложенный в активы собственных средств, предприятие привлекло на начало года 5 копеек заемных средств и на конец года 3 копейки.

Коэффициент финансирования показывает, что вся деятельность финансируется за счет собственных средств.

Коэффициент обеспеченности собственными источниками показывает, что 90 % оборотных активов финансируется за счет собственных источников.

Коэффициент устойчивости показывает, что 95% актива на начало года и 97% актива на конец года финансируются за счет устойчивых источников.

Организация не зависит от привлечения капитала, принадлежащего другим организациям. Деятельность предприятия стабильная.

Таблица 6

Показатели финансовой устойчивости ОАО «Гостиница «Чусовская» за 2015 г.

№ п/п	Наименование показателя	Рекомендуемое значение	Значение	
			на начало года	на конец года
1	Коэффициент автономии	Больше 0,6	0,95	0,97
2	Коэффициент финансовой зависимости	Меньше 0,7	1,05	1,03
3	Коэффициент капитализации	Не выше 1,5	0,05	0,03
4	Коэффициент финансирования	Больше 0,7 (оптимальное значение 1,5)	19,8	29
5	Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	Больше 0,6	0,8	0,9
6	Коэффициент финансовой устойчивости	Больше 0,6	0,95	0,97

Как правило, результатов анализа финансового состояния гостиницы недостаточно для того, чтобы в дальнейшем разработать стратегию деятельности, соответствующую условиям рынка. В связи с этим следует провести укрупненный анализ рисков, характерных для объекта исследования.

К наиболее значимым отраслевым рискам на внешнем и внутреннем рынках следует отнести:

— большое число конкурентов на рынке гостиничных услуг;

— снижение спроса на услуги;

— низкую платежеспособность ряда потребителей.

Для достижения и устранения рисков на внешнем рынке в случае неблагоприятного развития ситуации в отрасли предприятие предусматривает следующие меры противодействия:

— заключать договоры с постоянными потребителями услуг на срок до одного года;
— вести активную открытую конкурентную борьбу за сохранение потребителей услуг путем повышения качества обслуживания;
— расширять перечень предлагаемых услуг для клиентов с целью повышения комфорта проживания и роста конкурентоспособности гостиницы;
— производить планомерный ремонт номерного фонда для улучшения интерьера гостиницы;
— оптимизировать структуру производственных затрат для сохранения оптимального уровня цен.

В случае неблагоприятного развития ситуации в отрасли ОАО «Гостиница «Чусовская» планирует провести ряд мероприятий по устранению влияния негативных факторов и укреплению позиций гостиницы на рынке.

В первую очередь планируется провести сокращение расходов. Особое внимание будет уделено изменению структуры активов с целью минимизации расходов. Важным аспектом антикризисной программы является разработка маркетинговой программы увеличения рыночной доли предприятия.

Стратегия ОАО «Гостиница Чусовская» направлена на развитие и удержание позиций на рынке гостиничных услуг, освоение и развитие новых видов коммерческой деятельности, на жесткий контроль издержек по существенным статьям затрат и внедрение программ сбережения ресурсов в части теплоснабжения, водоснабжения, энергопотребления.

Список литературы

1. Иванов В. В., Волов А. Б. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе. М.: ИНФРА-М, 2011. 336 с.
2. Печерица Е.В. Ценообразование в гостиничном бизнесе в условиях кризиса // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 19. С. 34–44.
3. McKinsey&Company. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mckinsey.com/global-locations/europe-and-middleeast/russia/ru/latest-thinking.
4. http://www.chusovoy-hotel.ru/

MANAGEMENT OF CHANGES IN THE OPERATING ACTIVITY OF THE HOTEL IN THE PERIOD OF THE ECONOMIC CRISIS

L.G. Bogatyreva, S.V. Edemskaya

Lobachevsky State University of Nizhniy Novgorod

In article the main directions of realization of changes in hotel business are considered. The special attention is paid to a question of optimization of operational costs of the enterprise of hotel sector. Theoretical questions of optimization of costs in hotel are considered. On the example of a real object of the hotel industry (Hotel Chusovskaya) the possibility of decrease in operational expenses due to application of various actions of optimizing character is shown.

Keywords: Hotel business, management of changes, operating activities of hotel, decrease in costs, optimization of business processes.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ ЕАЭС

И.В. Гуськова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

М.В. Антюшин

ЗАО "СВЯЗЬСТРОЙДЕТАЛЬ", Нижний Новгород

Рассмотрены вопросы, связанные с состоянием экономик стран – участниц Таможенного союза. Проанализированы как положительные, так и негативные тенденции развития экономики для каждой страны-участницы. Проведен анализ рейтинга стран – участников Таможенного союза в DB с 2009 по 2015 гг. с целью определения сложившейся среды для ведения малого бизнеса, а также прогнозных значений темпов роста экономики ЕАЭС, инвестиций и развития экономики, намечены перспективы развития малого предпринимательства. Рассмотрены вопросы конкуренции внутри ЕАЭС и проблемы взаимодействия с другими странами СНГ.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, внешняя торговля, малый бизнес, конкуренция.

29 мая 2014 года в столице Казахстана Астане был подписан договор между Россией, Казахстаном и Белоруссией о формировании нового торгового блока – Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Уже 10 октября 2014-го к данному объединению присоединилась бывшая советская республика Армения, с 25 мая 2015 года – Киргизия. Данный союз сменил «не оправдавшее ожидания ЕврАзЭС». Документ вступил в силу с 1 января 2015 года[1].

Это очень значимое событие, имеющее историческое значение и открывающее широкие перспективы для развития экономик и повышения благосостояния граждан этих стран.

Цель создания Евразийского экономического союза состоит в формировании крупнейшего рынка, который был бы более конкурентоспособен в современной глобальной экономике, а также использовании позитивного опыта других стран, в частности опыта экономического регулирования Казахстана, для создания стимулов трансформирования различных российских ведомств в условиях обострения конкуренции. Чтобы выиграть в этом конкурентном соревновании, необходимо обладать определенными конкурентными преимуществами, то есть быть конкурентоспособным. Успех в экономическом развитии определяющим образом зависит от степени конкурентоспособности каждой из стран [1]. Предполагается, что создание конкурентных условий внутри такого крупного региона позволит участникам рыночных отношений выбирать ту страну, которая предложит наиболее удобные условия для бизнеса. Это означает, что больше инвестиций будет привлечено в данную страну, а вслед за инвестициями поедут и люди, появятся технологии, будет развиваться инфраструктура.

Некоторые аналитики заявляют, что создание этого союза носит, скорее всего, политический, а не экономический характер. «Евразийский союз – это реализация геополитической мечты Путина», – заявил Николай Петров из московского Карнеги-центра изданию Bloomberg News, добавив, что он является «демонстрацией того, что Россия не одинока» [2].

Для России и ее партнеров перспективы международной интеграции в развитии хозяйственных и торговых отношений как со странами, входящими в состав ЕАЭС, а также со странами – членами СНГ, которые не вошли в ЕАЭС, так и с третьими странами являются приоритетными.

Немного истории

Рассмотрим, как развивались интеграционные процессы на постсоветском пространстве (табл. 1). За последние 24 года мы прошли достаточно сложную эволюцию, начиная от создания СНГ с 12 членами путем сложной трансформации и длительных переговорных процессов до Евразийского экономического союза.

Форма торгово-экономической интеграции в виде Таможенного союза между Белоруссией, Казахстаном и Россией предусматривает единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и другие ограничения экономического и торгового характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом страны – участники Таможенного союза – применяют единые таможенные тарифы и другие меры регулирования при торговле с третьими странами, не входящими в данное интеграционное объединение.

[1] http//www.cjnsultant.ru/document/cons_doc_LAW_170264//

Основные цели создания Таможенного союза: получение конкретных экономических, геополитических выгод; рост торгового оборота и делового сотрудничества; улучшение благосостояния населения; создание конкурентной среды, улучшение предпринимательского климата для государств-участников.

Таблица 1

Хронология интеграционных процессов на постсоветском пространстве

<table>
<tr><td>Год основания</td><td>1991</td><td>1996</td><td>2000</td><td>2007</td><td>2007–2011</td><td>2014</td></tr>
<tr><td>Год вступления</td><td>1991–1994</td><td>1996</td><td>2001</td><td>2010</td><td>2012</td><td>2015</td></tr>
<tr><td rowspan="6">Документ</td><td rowspan="5">Соглашение о создании СНГ</td><td rowspan="4">Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарных областях</td><td rowspan="3">Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества</td><td rowspan="2">Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза</td><td>Декларация о Евразийской экономической интеграции</td><td>Договор о Евразийском экономическом союзе</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Единое экономическое пространство (ЕЭП)</td><td rowspan="3">Евразийский экономический союз (ЕАЭС)</td></tr>
<tr><td colspan="2">Таможенный союз (ECU)</td></tr>
<tr><td colspan="3">Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС)</td></tr>
<tr><td colspan="5">Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарных областях</td></tr>
<tr><td colspan="6">Содружество Независимых государств (СНГ)</td></tr>
</table>

Чтобы понять, что представляет собой сейчас ЕАЭС, приведем лишь некоторые цифры: территория ЕАЭС составляет боле 20 млн км^2, это 15% мировой суши, население составляет 182,7 млн человек. Если упоминать о макроэкономических показателях, то они достаточно внушительны: ВВП составлял 2 411,2 млрд долл. США в 2013 году, в 2015 году произошло сокращение – 1587,1 млрд долл. США, промышленное производство составляло в 2013 году 1,5 трлн долл., в 2015 году – 907,1 млрд долл. США, а оборот внешней торговли составил 932,9, млрд долл. США в 2013 году, а в 2015 году – 588 млрд долл. США.

Если брать некоторые показатели в мировых рейтингах, то по некоторым отраслям ЕАЭС занимает ведущие позиции:

— I место в мире по добыче естественного газа – 18,4% – доля в мировой добыче;
— I место в мире по добыче нефти (включая газовый конденсат) – 14,9%;
— III место в мире по выработке электроэнергии – 5,4%;
— IV место в мире по добыче угля – 5,8%;
— II место в мире по протяженности железных дорог в мире – 7,8%;
— VII место в мире по протяженности автомобильных дорог – 1,8%;
— I место в мире по производству калийных удобрений в мире – 30,2%;
— I место в мире по производству подсолнечника и сахарной свеклы – 24,2% и 17,6% соответственно.

Для того , чтобы оценить перспективы развития малого предпринимательства в рамках ЕАЭС важно проанализировать динамику и изменения социально-экономической среды. Как важнейшего фактора развития предпринимательства. Динамика основных социально-экономических показателей представлена в табл. 2[1].

Как показывают данные табл. 2, экономические санкции, дефляция национальных валют, снижение мировых цен на энергоресурсы отрицательным образом сказались на динамике социально-экономических показателей практически во всех странах – участницах ЕАЭС, за исключением производства продукции сельского хозяйства, где рост составил по всем странам-участницам 3%. В остальном экономика единого экономического пространства явно испытывает трудности:

1. Промышленное производство в ЕАЭС сократилось на 3,4%, исключением является Армения, которая показала достаточно высокий экономический рост по данному показателю 5,2%.

2. Объем выполненных строительных работ сократился на 6%. Только в Казахстане наблюдается увеличение строительных работ на 4,3%.

3. Важнейшим показателем для прогнозирования дальнейшей динамики развития экономики являются инвестиции. Именно инвестиции стимулируют экономический рост в будущем – в ближайшие 3–4

[1] Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник; Евразийская экономическая комиссия. М., 2016. С. 22–24.

года. При этом не стоит забывать о мультипликаторе инвестиционных расходов, который показывает, во сколько раз инвестиционные расходы увеличивают национальный доход страны или региона. К сожалению, именно этот показатель сократился в 2015 году на 7,8%. Только Казахстан и Кыргызстан вложили свои средства в основные производственные фонды – 3,7 и 8,0% соответственно.

4. Произошло сокращение таких показателей, как грузооборот и пассажирооборот, наибольшее снижение произошло в розничной торговле (на 8,95), что связано в первую очередь с сокращением платежеспособности населения.

5. Исключением в отрицательной динамике экономических показателей является индекс потребительских цен (14,1%) и индекс цен производителей промышленных товаров (9,9%).

Таблица 2

Основные социально-экономические показатели в 2015 году
*(в % к соответствующему периоду предыдущего года)**

	Армения	Беларусь	Казахстан	Россия	Кыргызстан	ЕАЭС
Промышленное производство	105,2	93,4	98,4	96,6	95,6	96,6
Производство продукции сельского хозяйства	111,7	97,2	104,4	103,0	106,2	103,0
Объем выполненных строительных работ	86,5	88,0	104,3	93,0	99,7	94,0
Инвестиции в основной капитал	100,3	85,2	103,7	91,6	108,0	92,8
Грузооборот	88,5	95,9	92,5	100,2	101,1	99,3
Пассажирооборот	83,9	95,7	101,8	94,6	102,2	97,0
Оборот розничной торговли	90,1	100,2	99,6	106,0	90,1	91,1
Индекс потребительских цен	103,7	113,5	106,6	115,5	106,5	114,1
Индекс цен производителей промышленных товаров	92,3	116,0	95,2	110,7	112,1	109,9

Все перечисленные факты свидетельствуют о затянувшейся рецессии на территории стран ЕАЭС и стагфляции, которая подтачивает экономику стран-участниц, исчерпывает резервы для стабилизации экономики, причем не только денежные, технологические но и психологические, падает предпринимательская активность, теряется уверенность в процветании собственного бизнеса, растут экономические риски и т.д. Насколько сжался потенциал ЕАЭС, наглядно показывает рис. 1[1].

Рис. 1. Основные экономические показатели ЕАЭС

[1] Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник; Евразийская экономическая комиссия. М., 2016. С. 25.

Об отрицательной динамике основного макроэкономического показателя свидетельствуют данные рис. 2[1]. Отрицательный тренд наглядно иллюстрируют данные на диаграмме, причем происходит не резкое сокращение, а постепенное скатывание экономики ЕАЭС вниз. При этом понятно, что для поддержания национальных хозяйств расходуются резервы стран, сбережения населения и предприятий, которые так необходимы для инвестирования и развития малого бизнеса в том числе.

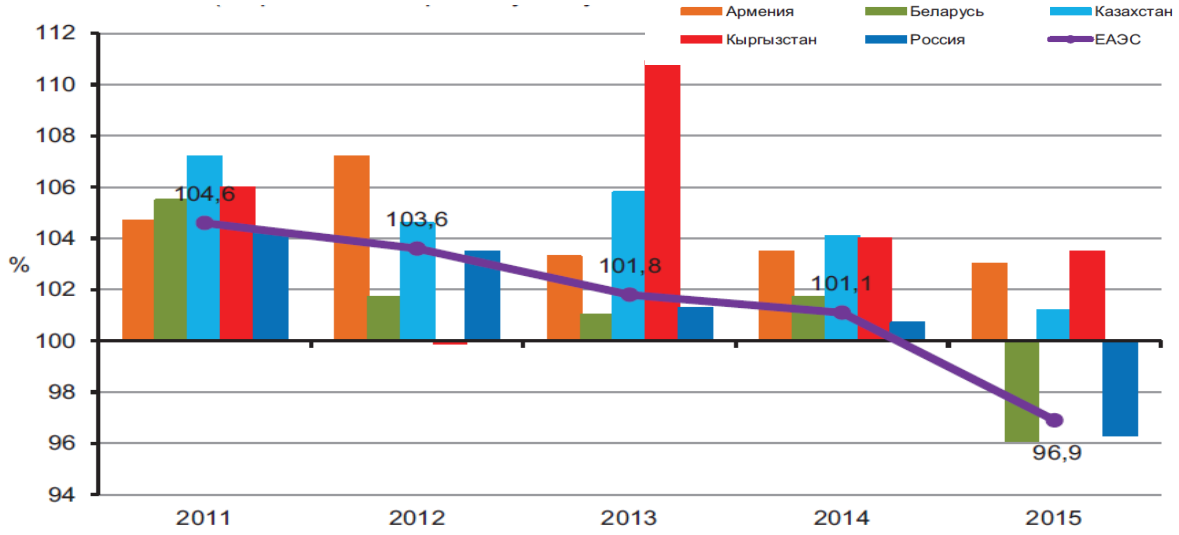


Рис. 2. Динамика валового внутреннего продукта
(в % к предыдущему году в постоянных ценах)

Большое значение для анализа перспектив развития бизнеса имеет анализ динамики объема промышленного производства ЕАЭС, который показан на рис. 3[2].

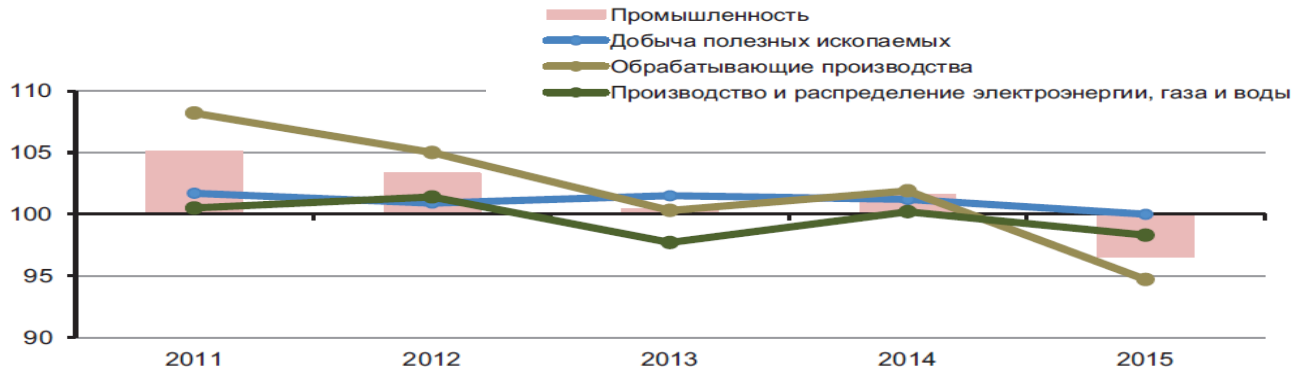


Рис. 3. Динамика объема промышленного производства ЕАЭС,
(в % к предыдущему году в постоянных ценах)

Фактически два предыдущих рисунка дублирую друг друга, показывая одинаковый отрицательный тренд. Промышленное производство важно для развития сектора малого бизнеса, так как в большей части эти два сектора тесно связаны друг с другом, Малый бизнес обслуживает крупный или даже средний, фактически выживает за счет его развития. Аутсорсинг, сервисное обслуживание, послепродажное обслуживание, да и сама продажа имеет немаловажное значение. Торговля является третичным сектором экономики и не может развиваться без развития реального сектора экономики. В случае ЕАЭС это происходило в большей стпени за счет энергетических и добывающих отраслей, именно они давали наибольший приток валютной выручки. За исключением Белоруссии и Армении. В России же уровень цен на нефть является

[1] Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник; Евразийская экономическая комиссия. М., 2016. С. 53.

[2] Там же. С. 86.

основополагающим фактором при планировании как доходной, так и расходной части бюджета. В данном экономическом пространстве, конечно. Именно Россия является локомотивом развития экономики ЕАЭС или его тормозом, так как ее доля составляет 76,2% в общем объеме промышленного производства, не считая того, что у России самая большая территория. Больше природных и, конечно, человеческих ресурсов.

Несмотря на большие амбиции и цели создания единого экономического пространства, основными торговыми партнерами ЕАЭС являются не сами страны – члены данного интеграционного объединения (см. рис. 4)[1].

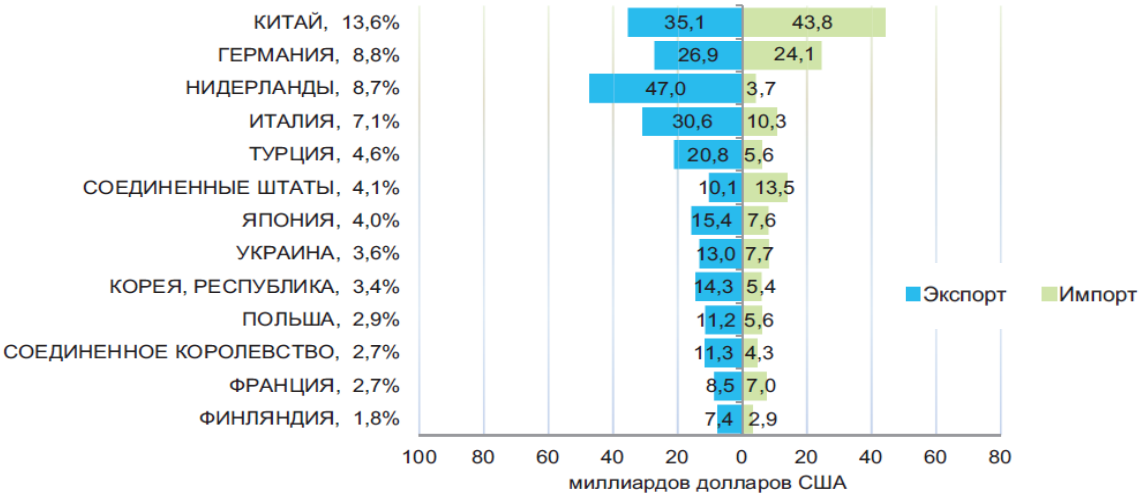


Рис. 4. Распределение объемов внешней торговли товарами ЕАЭС по странам – основным торговым партнерам – за 2015 год, %

Как показывают данные рис. 4, в четверку лидеров по экспорту товаров стран – участниц ЕАЭС вошли Китай (35,1%), Германия (26,9%), Нидерланды (47%) и Италия (30,6%).

Что касается импорта, то здесь основными партнерами являются Китай (43,8%), Германия (24,1%), Италия (10,3%), а также США (13,5%), которые ввели наибольшее количество санкций в отношении России. Получается, что торговать выгоднее с третьими странами, чем со странами – членами ЕАЭС.

В целом можно сделать вывод, что в условиях экономических санкций по отношению к России со стороны стран Запада объемы внешней торговли сократились между странами – членами ТС и ЕАП, несмотря на многочисленные ожидания многих экспертов об усилении интеграционных процессов.

Насколько вовлечены страны во взаимную торговлю, показано на рис. 5 [1, с. 74–82]. Наибольший удельный вес во взаимной торговле в структуре внешней торговли страны имеет Беларусь – 49,5%, а наименьший, как ни странно, Россия – всего 8,1%.

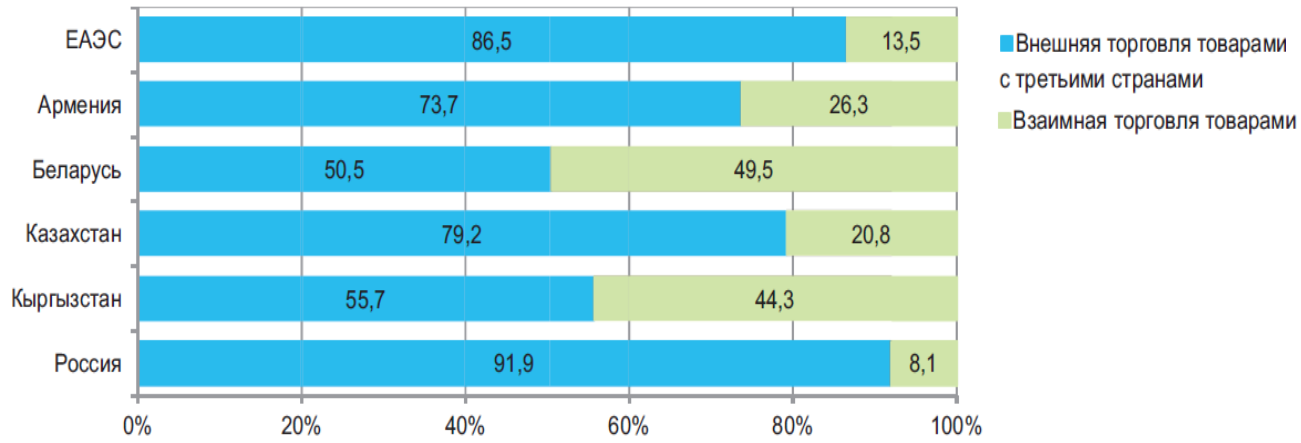


Рис. 5. Распределение объемов внешней торговли товарами по направлениям торговли в 2015 году, %

[1] Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник; Евразийская экономическая комиссия. М., 2016. С. 137.

По сравнению с 2014 годом оборот взаимной внешней торговли составил в 2015 году всего 66,4%. Доля взаимной торговли в общем объеме внешней торговли Республики Беларусь практически не изменилась (с 50,7% до 49,5%). По Республике Казахстан показатель несколько вырос с 18,4 до 20,8%, Российской Федерации – с 7,5% до 8,1%.

Основным торговым партнером России в 2013 году являлся Евросоюз – около 50% объема внешней торговли. В условиях экономических санкций такая позиция оказалась очень уязвимой, поэтому теперь приходится прилагать колоссальные усилия по поиску новых внешних контрагентов, в том числе и в странах – членах Евразийского экономического союза и в азиатских странах, Поэтому удивительно, что взаимный интерес во внешней торговли между данной интеграционной группировкой не растет.

Скорее всего, среда для предпринимательской деятельности в создавшейся ситуации не являются благоприятной.

При этом товарная структура внешней торговли в рамках Таможенного союза остается примерно такой же, как и с другими странами. На наш взгляд, целевой установкой создания Таможенного союза для интересов Российской Федерации должны стать возможность выхода отечественных производителей промышленной продукции на данный рынок, увеличение объемов продаж за счет расширения рынка сбыта в Белоруссии и Казахстане, приобретение опыта работы на внешних рынках, рост деловой репутации.

При этом бизнес всегда ищет наиболее выгодные условия для своего существования. Та страна, которая создаст их для него, будет получать наибольшие экономические выгоды: ведь в условиях Таможенного союза как формы экономической интеграции административные и запретительные методы становятся малоэффективными. Существующий рейтинг Всемирного Банка Doing Business измеряет нормы регулирования, применимые к местным предприятиям, в 189 странах и определяет рейтинг стран по 10 направлениям регулирования предпринимательской деятельности, таким как создание предприятий, разрешение проблем неплатежеспособности и осуществление внешнеторговой деятельности [2].

В табл. 3 представлено изменение рейтинга стран – участников Таможенного союза – с 2009 по 2016 годы.

Таблица 3

Рейтинг стран – участников Таможенного союза – в Doing Business с 2009 по 2016 годы [4, с. 8]

Страна	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Россия	118	120	124	120	112	92	62	51
Беларусь	82	58	91	69	58	63	57	44
Казахстан	64	63	58	47	53	50	77	41
Кыргызстан	41	47	44	67	70	68	102	67
Армения	44	43	48	55	32	37	45	35

Из приведенного рейтинга стран – участниц Таможенного союза лидирующее место у Армении, занимающей в 2016 году 35-е место в мире из 189 стран, Белоруссия занимает 44-е место, а Россия, благодаря колоссальным усилиям в борьбе с коррупцией, проведению ряда реформ в банковской сфере, сфере налогообложения, образования и т.д., всего лишь 51-е место. Казахстан возвращает свои позиции, так как рейтинг вырос с 77-го места в 2015 году до 41-го места в 2016 году, самый низкий рейтинг у Кыргызстана.

Может быть, данный разрыв объясняет тот факт, что в Россию из Белоруссии поступило инвестиций в 2014 году на сумму 5757 млн долл. США, а направлено 7101 млн долл. США, из Казахстана за тот же период было инвестировано 1084 млн долл. США, а направлено 2409 млн долл. США [3].

Таким образом, российскому бизнесу выгоднее вкладывать свои капиталы в экономику Казахстана и Белоруссии. Однако жить и трудиться приезжают больше в Россию, чем выезжают из нее, что свидетельствует о более высоких доходах в России, чем в Белоруссии и Казахстане.

Функционирование Евразийского экономического союза в условиях санкций вступает в противоречие с принципами, на которых этот союз основан:

— согласованная торговая политика в отношении третьих стран;

— образование и функционирование единой таможенной территории.

Введение правительством России санкций в отношении продовольственных товаров из США, ЕС, Австралии, Норвегии и Канады приводит к рассогласованию торговой политики в странах – членах ЕАЭС. Возникают проблемы доставки данных товаров в Россию через территорию других участников союза.

Единая таможенная территория предполагает, что при пересечении внешней таможенной границы товар должен свободно перемещаться внутри союза. В новых условиях в отношении товаров из санкционного списка данные операции производить нельзя. Необходимо производить дополнительные проверки прохождения товаров. Таможенный союз Армении, Белоруссии, Казахстана и России также несовер-

нен. Существует много нетарифных барьеров, экспортные пошлины определяются каждой страной самостоятельно, нет единого органа ветеринарного и фитосанитарного контроля и т.д.

Положение, при котором в рамках ЕАЭС существует запрет на импорт продовольствия из некоторых стран, не может в долгосрочной перспективе соответствовать правилам общего рынка.

Необходимо введение продовольственного эмбарго и в других странах – членах союза или отмена Россией данного запрета. Исследования показывают, что государство играет большую роль в развитии частного сектора. Правительства должны оказывать поддержку хозяйственной и предпринимательской деятельности путем создания и реализации законов и норм, направленных на более четкое определение прав собственности и снижение трансакционных издержек, связанных с урегулированием споров. Это повышает предсказуемость экономического поведения и обеспечивает лица, состоящие в договорных взаимоотношениях, основными средствами защиты от противоправных действий.

Как показывает зарубежный опыт, страны, имеющие хорошие результаты ведения предпринимательской деятельности, в среднем характеризуются большей степенью открытости. В данных странах формальные рыночные институты преобладают над неформальными. Это означает, что больше людей имеют доступ и равные права на формальном рынке и могут извлечь выгоду из норм регулирования, относящихся к социальной защите и правилам охраны труда. В их законодательстве обычно обеспечивается достижение равенства и практическое отсутствие дискриминации.

Открытость отражает желание правительства осуществлять более эффективное распределение ресурсов. Это означает, что производительность предприятий не должна ущемляться формальными чрезмерно жесткими и обременительными правилами.

Чтобы создать более благоприятные условия для ведения бизнеса в России и в ЕАЭС, правительству этих стран необходимо проводить такие реформы, как упрощение и снижение стоимости процедур регулирования или укрепление правовых институтов, связанных с регулированием бизнеса.

Существующая статистика в ЕАЭС позволяет сделать анализ количества предприятий и численности персонала за период с 2005 по 2014 годы. Динамика количества малых предприятий показана на табл. 4[1].

Таблица 4

Количество малых предприятий (включая микропредприятия)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ЕАЭС	1069844	1124370	1242049	1477969	1743207	1820344	2015668	2186791	2252462	2328832
в том числе:										
Армения	…	…	…	…	…	23 999	25 803	27 128	24 914	25 719
Беларусь	32 243	35 390	39 782	60 719	68 741	74 246	77 605	82 612	91 596	111 792
Казахстан	50 612	47 756	55 865	58 480	60 601	66 492	64 457	62 888	61 076	74 8291)
Кыргызстан	7 689	8 424	9 002	11 103	11 374	11 338	11 371	11 125	11 750	12 712
Россия	979300	1032800	1137400	1347667	1602491	1644269	1836432	200 038	2063126	2 103780

Из табл. 4 видно, что количество малых предприятий с 2005 по 2014 годы изменялось по годам значительно, в диапазоне от 1069 до 2328 тысяч, т.е. был процесс создания новых предприятий.

Резкий рост числа малых предприятий в 2009 г. до 1743 тыс. ед., на наш взгляд, объясняется прямым воздействием экономического кризиса 2008–2009 гг., когда происходило разорение крупного и среднего предпринимательства в обрабатывающих производствах, строительстве, оптовой и розничной торговле, операциях с недвижимым имуществом и последующей стабилизацией экономик стран – членов ЕАЭС.

В 2010–2014 гг. наблюдался рост количества предприятий. Данная тенденция обусловлена мерами государственной поддержки малого и среднего предпринимательства как в РФ, так и в других странах.

Заслуживает внимания показатель количества малых предприятий на 10 000 человек населения (рис. 6). В период с 2010 по 2014 гг. наблюдаются две тенденции: рост общего числа предприятий и увеличение числа предприятий на 10 000 населения.

В ЕАЭС работают весьма небольшие по численности малые предприятия, а их количество на 10 000 человек населения невелико по сравнению со странами G-7, так, в США – 1080, Великобритании – 710, Германии – 800 предприятий на 10 000 человек населения.

Эти различия в какой-то степени объясняются значительными размерами территории ЕАЭС, небольшим удельным весом среднего класса («зажиточных и обеспеченных») в общей численности населения, несовершенством институциональной системы общества, пока незначительным удельным весом ра-

[1] http//www.cjnsultant.ru/document/cons_doc_LAW_170264//

ботающих в малом бизнесе в общей численности экономически активного населения России, несовершенством и бюрократичностью институциональной системы экономики.

Списочная численность работников малого предпринимательства по методологии Росстата включает штатных работников, работников, заключивших трудовой договор и выполнявших постоянную, временную или срочную работу один день и более. Среднемесячная численность работников за год определяется путём суммирования среднесписочной численности работников за все месяцы отчётного периода и деления полученной суммы на 12 месяцев. Динамика общей численности работников малых предприятий показана в табл. 5[1].

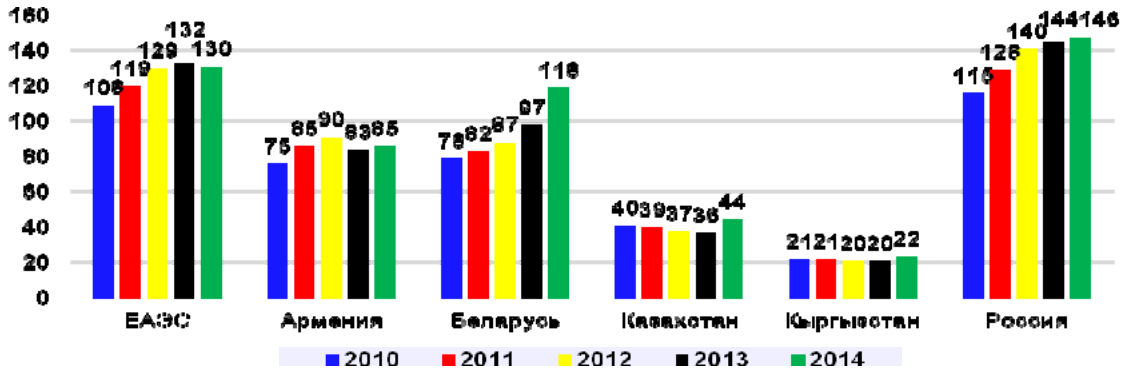


Рис. 6. Количество малых предприятий на 10 000 населения[2]

Таблица 5

Среднесписочная численность работников малых предприятий, чел.

	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ЕАЭС	9022972	10326102	11524466	11541695	11353363	11781895	12090006	12163597	12496400
в том числе:									
Армения	…	…	…	…	71 479	71 333	72 364	68 348	84 400
Беларусь	404 640	453 214	570 066	691 060	695 275	703 437	711 410	741 544	721 500
Казахстан	533 777	585 866	464 622	551 308	746 240	539 285	500 591	527 519	849000
Кыргызстан	39 355	47 822	52 878	51 827	50 169	45 940	49 941	50 994	52 000
Россия	8045200	9239200	10436900	10247500	9790200	10421900	10755700	10775192	10789500

Из табл. 5 видно, что в 2005 г. общая численность работников составила 9 млн чел., затем происходит постепенный рост, и в 2014 г. численность составила 12,5 млн чел. В целом это весьма позитивный рост предпринимательства ЕАЭС. Однако средняя численность работников в расчёте на одно малое предприятие не растёт, а снижается. Динамика данного показателя видна из диаграммы рис. 7[3].

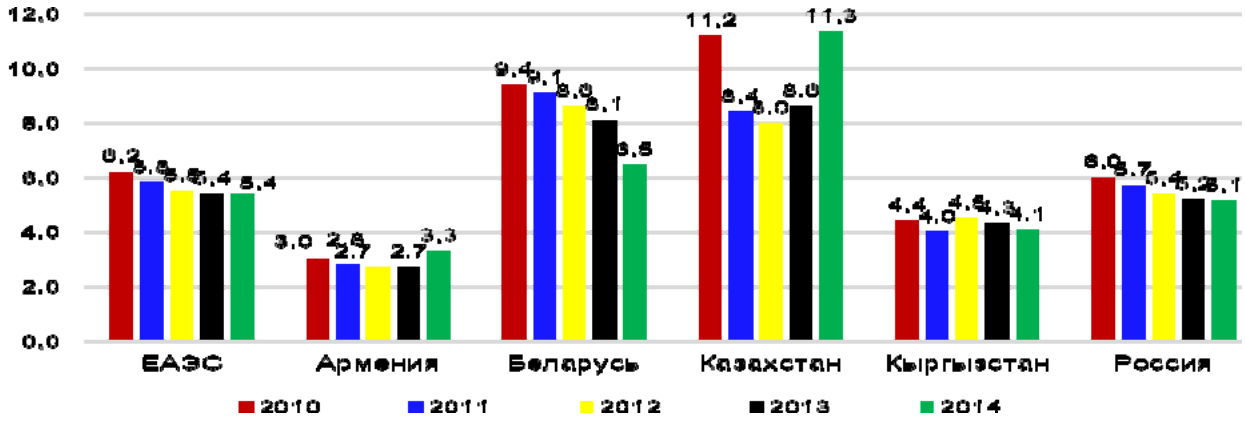


Рис. 7. Средняя численность работников в расчёте на одно малое предприятие

[1] http//www.cjnsultant.ru/document/cons_doc_LAW_170264//

[2] Рассчитано авторами.

[3] Расчитано авторами.

Средняя численность работников малого предприятия в ЕАЭС составляет примерно 6–5 человек. Фактически в ЕАЭС мы имеем дело с огромным количеством микропредприятий с небольшим числом занятых. Конечно, это характерно для таких видов деятельности, как оптовая и розничная торговля, операции с недвижимостью, финансовая деятельность. Очевидно, что эти предприятия правильнее всего отнести к категории микропредприятий с численностью до 15 чел. На наш взгляд, стратегической перспективой развития малого предпринимательства в ЕАЭС является повышение уровня инновационного потенциала, однако не меньшее значение имеет рост численности персонала, позволяющий применять высокопроизводительные машины и оборудование, а также современные технологии производства и управления.

В статистической отчётности по малому предпринимательству в ЕАЭС «весьма скудно» представлены показатели экономических результатов:

годовой оборот – выручка от продажи приобретённых на стороне товаров (без НДС) и стоимость отгруженных товаров собственного производства;

инвестиции в основной капитал – совокупность затрат, направленных на воспроизводство основных средств (новое строительство, реконструкция и модернизация), которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости.

В расчёте на 1 малое предприятие годовой оборот составлял в 2010 г. 359 тыс. долл. США, в 2011 г. – 398 тыс. долл. США, в 2012 г – 361 тыс. долл. США, а в 2013 г. 362 тыс. долл. США. С учётом коэффициента инфляции за эти годы мы имеем реальное снижение оборота. Это наглядно видно на диаграмме показателя годового оборота в расчёте на 1 предприятие (рис. 8)[1].

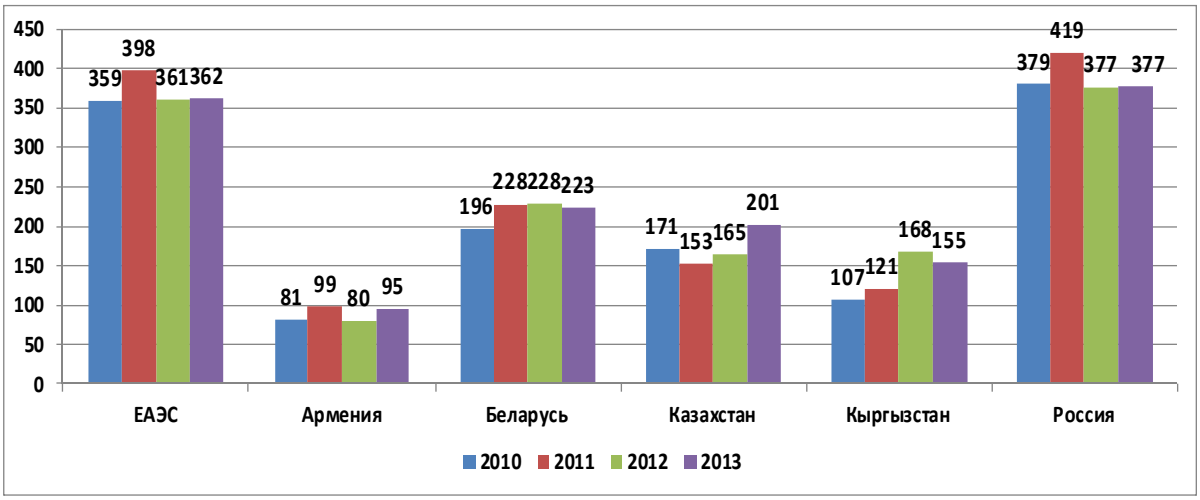


Рис. 8. Оборот на 1 МП, тыс. долл. США

На наш взгляд, рост показателей годового оборота в 2010–2012 гг. связан с ростом объемов ВВП ЕАЭС и улучшением экономического положения в странах-членах до конфликта с Украиной и введения экономических санкций в 2014 г. ЕС и США [4].

В динамике будущего развития ЕАЭС выступает не в роли «догоняющих», а в роли «отстающих» по сравнению со странами G-20 и тем более G-7. Нужны экстренные меры государства, целого ряда министерств (экономики, предпринимательства, образования, финансов) и ведущих ассоциаций предпринимателей для устранения отставания [5].

В итоге Правительство России извлечет больше выгод в виде экономии средств. Предприятия выигрывают благодаря наличию более рациональных и менее дорогостоящих процедур или более надежных институтов. В целом такие меры приводят к созданию новых предприятий, новых рабочих мест, обеспечению роста торговли и динамичной экономики.

Создание торгового объединения и должно было решать поставленные задачи. За последние годы наблюдается свободное передвижение товаров, граждан и капиталов, а также внедрены союзные технические регламенты. Таможенный союз выполнил поставленные перед ним задачи и теперь превращается в базовое интеграционное объединение.

Список литературы

1. Гуськова И.В., Шагалова Т.В. Перспективы повышения конкурентоспособности экономик стран – участниц Евразийского экономического союза // Современная конкуренция. 2014. № 4 (46). С. 74–82.

[1] Рассчитано авторами.

Ведение бизнеса в России 2014: Doing Business [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://russian.doingbusiness.org/ reports/global-reports/doing-business-2014/ (дата обращения 26.06.2014)
2. Российский статистический ежегодник. 2015: Стат. сб. М., 2015. 717 с.
3. Егоршин А.П., Завыленков М.А. Малое предпринимательство в России: состояние и проблемы // Экономика и предпринимательство. 2013. 12–2. С. 945–951.
4. Гуськова И. В., Шагалова Т. В. Анализ конкурентоспособности некоторых отраслей экономики России в условиях ВТО // Современная конкуренция. 2014. № 1 (43). С. 16.
5. Евразийский союз Путина – это, похоже, невыгодная сделка даже для России [Электронный ресурс]: Bloomberg Businessweek – Электронный новостной портал. Режим доступа: http://www.unian.net/politics/923750- evraziyskiy-soyuz-putina-eto-pohoje-nevyigodnaya-sdelka-daje-dlya-rossii.html (дата обращения 26.06.2014).
6. Прогноз основных показателей экономического развития государств – членов Таможенного союза и ЕЭП на 2014–2016 годы [Электронный ресурс]: Агентство анализа интеграционных инициатив. Электронный портал. Режим доступа: http://np-aaii.ru/news/1/156 (дата обращения 26.06.2014).

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN THE FRAMEWORK OF THE EAEU

I.V. Gus'kova

Lobachevsky State University of Nizhniy Novgorod

M.V. Antyushin

SVYaZ "STROYDETAL", Nizhniy Novgorod

The issues related to the state of the economies of the member countries of the Customs Union areconsidered. Both positive and negative trends in the development of the economy for each participating country were analyzed. The analysis of the rating of the countries – participants of the Customs Union in DB from 2009 to 2015 is carried out. with the purpose of determining the current environment for small business, as well as the forecasted growth rates of the economy of the EAEU, investment and economic development, outlined the prospects for small business development. The issues of competition within the EAEU and the problems of interaction with other CIS countries are considered.

Keywords: Eurasian Economic Union, foreign trade, small business, competition.

РОЛЬ АУДИТА УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

С.А. Кемаева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Исследуются теоретические аспекты аудита учетной политики организаций, его роль и значение для планирования и проведения аудиторской проверки бухгалтерской (финансовой) отчетности, повышения качества аудиторских услуг. Определяются основные элементы учетной политики, цель, задачи аудита; рассматриваются проблемные вопросы, документальное оформление результатов проверки и типичные нарушения в отношении раскрытия учетной политики.

Ключевые слова: аудит, учетная политика, планирование аудита, контроль качества аудиторских услуг, достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В последние годы развитие методологии аудита в России связано с совершенствованием новых способов получения необходимых и достаточных аудиторских доказательств, направленных на оценку достоверности показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности и иной финансовой информации, а также на обеспечение качества аудиторских услуг. Потенциальные инвесторы, кредиторы, банки весьма заинтересованы в подробной информации о финансовом положении организации, о состоянии ее экономических ресурсов, а качественно составленное аудиторское заключение, которое прилагается к годовому отчету, повышает степень доверия внешних пользователей к соответствующей финансовой информации.

В соответствии с Законом об аудиторской деятельности аудит – независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности [1]. Под достоверностью в аудите понимается такая степень точности данных бухгалтерской отчетности, которая позволяет заинтересованным пользователям делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности, финансовом и имущественном положении аудируемых лиц, и принимать базирующиеся на этих выводах обоснованные экономические решения.

Основными задачами аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности являются:

1) проверка соответствия порядка ведения бухгалтерского учета требованиям соответствующих законодательных актов и нормативных документов РФ;

2) изучение факторов, способных оказать влияние на возможность аудируемого лица продолжать деятельность и исполнять свои обязательства;

3) снижение совокупного аудиторского риска до приемлемо низкого уровня;

4) определение существенности обнаруженных ошибок и искажений;

5) документальное оформление полученных аудиторских доказательств;

6) соблюдение иных требований стандартов аудиторской деятельности, в том числе при планировании аудита, оценке его результатов и оформлении аудиторского заключения.

Решение поставленной цели и задач аудита дает возможность всем заинтересованным пользователям с достаточной уверенностью использовать финансовую информацию, представленную в проаудированной бухгалтерской (финансовой) отчетности (или ее части), для принятия обоснованных управленческих решений в отношении дальнейшего развития бизнеса [2]. Немаловажное значение в решении соответствующих задач в области аудиторской деятельности имеют профессиональная компетентность и профессиональное поведение аудиторов, степень их знакомства с бизнесом аудируемых лиц, а также эффективность организации и функционирования системы внутреннего контроля и системы бухгалтерского учета проверяемых организаций.

В современных условиях возрастает конкуренция на рынке аудиторских услуг, что, несомненно, влияет на ужесточение требований к их качеству. Согласно п. 10 Закона об аудиторской деятельности аудиторы обязаны установить и соблюдать правила внутреннего контроля и проходить внешний контроль качества их работы [1]. Внутренний контроль качества аудиторских услуг должен быть направлен:

— на эффективность и результативность аудиторских услуг;

— своевременное выявление и устранение ошибок и недостатков в работе;

— соблюдение требований нормативных и правовых актов РФ;

— соблюдение профессиональных стандартов аудита и норм аудиторской этики.

При этом от аудитора не требуется решения невыполнимой задачи по проверке всех хозяйственных операций аудируемых лиц на соответствие законодательству, МСФО или иным международно признаваемым стандартам. Безусловно, отдельные ограничения, как то: выборочный метод аудита, наличие ауди-

торского риска из-за несовершенства систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля проверяемых организаций – влияют на процесс аудиторской проверки и качество аудиторских услуг.

В научных исследованиях рассматриваются различные подходы к определению качества аудита, но основополагающим является объективное мнение аудиторов о достоверности финансовой информации, которое будет способствовать принятию правильных экономических и управленческих решений всеми заинтересованными пользователями [3, 4, 5, 6]. Так например, Л.Ю. Филобокова и З.Р. Исраилова предлагают четко классифицировать интересы групп пользователей информации, представленной в финансовой отчетности: активные пользователи – внешние (инвесторы и кредиторы) и внутренние пользователи (собственники, менеджеры и иные сотрудники) [4]. Общим для всех групп пользователей является получение подтверждения достоверности отчетной информации, соблюдения установленных стандартных требований, определяющих систему учета и отчетности. Следовательно, независимая аудиторская проверка проводится в интересах как внутренних, так и внешних пользователей финансовой информации экономического субъекта.

По мнению В.В. Скобара, доверие пользователей к достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности возрастает, если аудиторы соблюдают требования профессиональных правил (стандартов) аудиторской деятельности [3]. Стандарты аудита – это документы, определяющие общий подход к проведению проверки бухгалтерской отчётности. В настоящее время в России применяются федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, которые относятся к национальным. Среди них имеются стандарты, содержащие требования к осуществлению внутреннего и внешнего контроля качества аудиторских услуг [7–9]. Кроме того, аудиторы должны следовать нормам Кодекса этики аудиторов [10], выполнять определенные трудовые функции, предусмотренные профессиональным стандартом «Аудитор» [11]. Говоря о профессиональных качествах и опыте работы аудитора, нельзя забывать, что для анализа финансового состояния организации следует знать, по каким правилам сформированы те или иные показатели бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В учетном стандарте – ПБУ 1/2008 «Учетная политика организаций» говорится, что совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной жизни, определяет учетная политика [12]. Именно учетная политика организаций призвана обеспечить формирование объективных и достоверных показателей финансово-хозяйственной деятельности, представленных в бухгалтерской отчетности. Являясь внутренним документом каждой организации, положение (приказ) об учетной политике не входит в состав бухгалтерской (финансовой) отчетности, но непосредственно влияет на формирование показателей этой отчетности. Можно сказать, что в учетной политике раскрываются приоритетные для организации способы бухгалтерского учета.

В специальной литературе достаточно публикаций, связанных с выбором вариантов учетной политики. Специалистами в этой области являются: Н.Д. Зарипова, Н.П. Кондраков, М.И. Кутер, Т.Л. Крутякова, С. Николаева, М.Л. Пятов, Я.В. Соколов, Л.П. Фомичева, Л.З. Шнейдман и др. В одной из статей нами был рассмотрены особенности формирования учетной политики для малых инновационных предприятий [13]. В информационно-справочной системе «КонсультантПлюс» действует Конструктор учетной политики, который широко используется в практической деятельности.

При этом каждая организация самостоятельно определяет цель и задачи формирования своей учетной политики. В основном при раскрытии учетной политики определяется методология бухгалтерского (налогового) учета и отчетности. Руководство организации может ставить и иные цели формирования учетной политики.

Согласно Международным стандартам финансовой отчетности МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках» учетная политика – это конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практика, принятые предприятием для подготовки и представления финансовой отчетности [14]. Тогда целью аудита учетной политики является установление соответствия применяемых в организации способов и приемов бухгалтерского учета действующим в проверяемом периоде нормативным документам для формирования объективного аудиторского мнения о достоверности и сопоставимости показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

К задачам аудита учетной политики можно отнести:

— изучение системы организации бухгалтерского учета;
— характеристику системы документации и документооборота;
— проверку проведения инвентаризации имущества и финансовых обязательств;
— изучение технологического процесса компьютерной обработки данных;
— оценку учетной политики с точки зрения выбранных способов бухгалтерского учета, классификации и оценки активов, погашения их стоимости и др.

При формировании мнения о достоверности отчетности аудиторам следует оценить:

1) обоснованность принятой учетной политики;
2) соответствие отраженной в бухгалтерской (финансовой) отчетности информации законодательно установленным способам ведения бухгалтерского финансового учета, существенно влияющим на принятие экономических решений;
3) раскрытие информации об изменениях учетной политики в пояснениях к годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности и оформление этих изменений;
4) обоснованность оценочных значений и др.

Можно утверждать, что экспертиза учетной политики должна предшествовать проверке всех прочих участков аудита, и это должно быть учтено при планировании аудиторских работ. Разработанная в рамках внутренних стандартов аудита система тестов средств контроля, как правило, основана на первичном анализе положений учетной политики. Результаты аудита учетной политики могут быть представлены в рабочем документе аудитора (таблица).

Аудит учетной политики (форма № РД – 1)

Элемент учетной политики	Нормативная база	Допустимые варианты	Выбранный организацией вариант	Примечание (выводы, нарушения)
1. Учет основных средств				
Лимит стоимости	ПБУ 6/01, п. 5	Применяется лимит не более 40 000 руб. за единицу	Лимит стоимости ОС не более 40 000 руб.	Соответствует требованиям
Способ начисления амортизации	ПБУ 6/01, п. 18	Линейный способ. Способ уменьшаемого остатка Способ списания стоимости по сумме лет срока полезного использования Способ списания пропорционально объему продукции (работ)	Линейный способ	Соответствует требованиям
Спецоборудование и специнструменты и т.п.	ПБУ 6/01 Методические указания, утвержденные письмом Минфина РФ от 12.05.2003 16-00-14/159	Учитываются в составе основных средств. Учитываются в составе материально-производственных запасов.	Учитываются в составе запасов	Соответствует требованиям
2. Учет нематериальных активов и т.д.				

К важнейшим элементам учетной политики в части раскрытия методики бухгалтерского учета можно отнести следующие:

- Состав и классификацию нематериальных активов (ПБУ 14/2007):
— порядок амортизации нематериальных активов;
— переоценку (обесценение) нематериальных активов.
- Состав и классификацию основных средств (ПБУ 6/01):
— порядок начисления амортизации по основным средствам;
— проведение переоценки основных средств.
- Способ списания расходов на выполнение НИОКР (ПБУ 17/02).
- Порядок учета поисковых затрат (ПБУ 24/2011).
- Состав и классификация материально-производственных запасов:
— порядок отражения в учете процесса заготовления материалов (ПБУ 5/01):
— способы оценки материальных запасов;
— способы оценки незавершенного производства;
— вариант учета выпуска и способ оценки готовой продукции.
- Учет, признание и распределение расходов и доходов организации:
— способы распределения косвенных расходов:
— порядок признания коммерческих и управленческих расходов (ПБУ 10/99);
— признание выручки от выполнения работ, оказания услуг, продажи продукции с длительным циклом изготовления (ПБУ 9/99);
— признание доходов и расходов от прочих операций (ПБУ 9/99 и 10/99).

• Порядок пересчета активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте (ПБУ 3/2006).

• Порядок учета постоянных и временных разниц при расчетах налога на прибыль (ПБУ 18/02):

— порядок отражения в бухгалтерском балансе отложенных налоговых активов и обязательств;

— порядок расчета текущего налога на прибыль.

• Применение (неприменение) требований отдельных ПБУ (например, ПБУ 12/2010 «Информация по сегментам») и т.д.

Анализируя элементы учетной политики, аудиторам необходимо определить соответствие выбранных способов учета характеру, условиям и масштабам деятельности организации и нормам законодательства РФ. Однако существуют способы учета (признания, оценки) объектов, для которых на нормативном уровне конкретные варианты не предусмотрены либо имеются расхождения в требованиях нормативных актов.

Например, по общему правилу бухгалтерского учета все фактические затраты на ремонт основных средств отражаются в бухгалтерском учете того отчетного периода, к которому они относятся. Однако, согласно требованиям МСФО (IAS) 16 «Основные средства» при выполнении каждого масштабного технического осмотра связанные с ним затраты признаются в балансовой стоимости объекта основных средств в качестве замены при условии соблюдения критериев признания. При этом любая оставшаяся в балансовой стоимости сумма затрат на проведение предыдущего технического осмотра подлежит прекращению признания (то есть списывается с учета) [15].

Следовательно, организация самостоятельно определяет порядок учета затрат на дорогостоящий ремонт основных средств, руководствуясь российскими либо международными стандартами, а аудиторы при проверке сопоставляют соответствующие элементы учетной политики с правилами бухгалтерского и налогового учета, закрепленными в соответствующих нормативных правовых актах.

Также самостоятельно организации определяют состав денежных эквивалентов; уровень существенности для информации, раскрываемой в бухгалтерской (финансовой) отчетности; порядок формирования и определения размера оценочных обязательства, порядок формирования оценочных резервов и др.

Необходимо отметить, что, несмотря на принцип последовательности применения учетной политики от одного отчетного периода к другому, она может изменяться. Корректировка учетной политики заслуживает особого внимания аудиторов. Необходимо установить:

— причину изменения учетной политики;

— оценку последствий изменения;

— проведенные корректировки показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности за предшествующий отчетному период либо указать причины, по которым такие корректировки невозможны;

— порядоки оформления изменений соответствующим приказом руководителя.

В соответствии с требованиями ПБУ 1/2008 «Учетная политика организаций» результаты изменения учетной политики отражаются ретроспективно, т.е. данные бухгалтерской отчетности предыдущих периодов подлежат пересчету исходя из предположения о том, что в этих периодах применялась уже измененная учетная политика. Корректировка делается для соблюдения принципа сопоставимости отчетных данных текущего и прошлых периодов. Если невозможно провести такую корректировку и оценить последствия изменений учетной политики, то изменения отражаются перспективно.

Приказ об учетной политике может содержать ссылки на другие внутренние документы:

— номенклатуру дел, формируемых в бухгалтерской службе;

— приказ по расчетам с подотчетными лицами;

— положение по ведению кассовых операций;

— положение об оплате труда и другие.

Аудитору важно оценить выбор способов учета и оценки соответствующих объектов, исходя из критериев рациональности, экономичности и результативности; определить отношение руководства аудируемого лица к формированию и практической реализации утвержденной учетной политики.

Согласно МСФО, учетная политика является областью применения профессионального суждения бухгалтера и руководства компании в целом, направленного на представление пользователям бухгалтерской отчетности наиболее достоверных данных о финансовом положении фирмы. Следовательно, аудит учетной политики подтверждает (или не подтверждает) формирование объективных и достоверных показателей финансово-хозяйственной деятельности, представленных в бухгалтерской отчетности организаций.

При аудите учетной политики встречаются следующие нарушения:

— формальное отношение к учетной политике;

— формальное отношение к практической реализации положений учетной политики;

— отсутствие необходимых изменений и дополнений учетной политики, вызванных изменениями

законодательства по бухгалтерскому (налоговому) учету, условий хозяйствования и др.

— отсутствие утвержденного показателя (%) существенности данных для формирования информации в бухгалтерской отчетности; графиков документооборота;
— отсутствие в приложении к учетной политике форм первичных учетных документов, применяемых в организации;
— не утвержден порядок осуществления контроля за хозяйственными операциями;
— не утвержден порядок проведения инвентаризации активов и обязательств и др.

Учетно-аналитическое обеспечение аудита учетной политики организации способствует формированию соответствующей современным условиям системы бухгалтерского учета, направленной на формирование достоверной и объективной информации о деятельности организаций. Вместе с тем, существенные искажения показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности могут быть связаны с принятой учетной политикой, ее применением, со степенью достоверности и полноты раскрытия учетной информации.

В связи с этим при планировании и проведении аудита особое внимание на первоначальном этапе проверки необходимо уделить аудиту учетной политики организации.

Список литературы

1. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. № 307-ФЗ (в ред. от 01.12.2014 № 403-ФЗ и от 03.07.2016 № 236-ФЗ с изм. и доп., вступившими в силу с 02.10.2016 г.). [Электронный ресурс], www.consultant.ru - сайт Консультант.ру.
2. С.В. Козменкова, С.А. Кемаева. Аудит: проблемные вопросы и пути развития // Международный бухгалтерский учет. 2015. № 2 (344). С. 46–57.
3. Аудит: учебник для вузов / под ред. В.В. Скобара. М.: Просвещение, 2005. 479 с.
4. Филобокова Л.Ю., Исраилова З.Р. Качество, эффективность и конкурентоспособность аудиторской деятельности [Электронный ресурс] // Аудиторские ведомости, 2015, № 12. Режим доступа: www.consultant.ru – сайт Консультант.ру.
5. Массарыгина В.Ф. Вопросы контроля качества в аудиторской деятельности [Электронный ресурс] // Аудитор. 2015. № 9. Режим доступа: www.consultant.ru - сайт Консультант.ру.
6. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. О критериях качества бухгалтерской финансовой информации в контексте аудита // Аудиторские ведомости. 2014. № 6. [Электронный ресурс], www.consultant.ru - сайт Консультант.ру.
7. Правило (стандарт) аудиторской деятельности (ФПСАД № 7) «Контроль качества выполнения заданий по аудиту», утвержденный Постановлением Правительства РФ № 696 от 23.09.2002 г. Справ.-правовая система КонсультантПлюс.
8. Правило (стандарт) аудиторской деятельности (ФПСАД № 34) «Контроль качества услуг в аудиторских организациях», утвержденный Постановлением Правительства РФ № 557 от 22.07.2008 г. Справ.-правовая система КонсультантПлюс.
9. Федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 4/2010) «Принципы осуществления внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, индивидуальных аудиторов и требований к организации указанного контроля», утв. 24.02.2010 приказом Минфина России № 16н. [Электронный ресурс], www.consultant.ru - сайт Консультант.ру.
10. Кодекс профессиональной этики аудиторов. Одобрен Советом по аудиторской деятельности 22.03.2012, протокол № 4 (ред. от 27.06.2013 г.). Справ.-правовая система КонсультантПлюс.
11. Профессиональный стандарт «Аудитор», утв. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации № 728н от 19.10.2015. Справ.-правовая система КонсультантПлюс.
12. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) [Электронный ресурс] : положение по бухгалтерскому учету, утв. Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н. Справ.-правовая система КонсультантПлюс.
13. Кемаева С.А., Кравченко В.С. Особенности формирования учетной политики в малых инновационных предприятиях // Аудит и финансовый анализ. 2014. № 2. С. 18–26.
14. МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках». [Электронный ресурс]. Справ.-правовая система КонсультантПлюс.
15. Кемаева С.А., Кемаев К.В. Учет затрат на ремонт основных средств в свете требований российских и международных стандартов // Международный бухгалтерский учёт. 2015. № 36. С. 18–32.

ROLE OF AUDIT OF ACCOUNTING POLICIES IN SUPPORT OF QUALITY OF AUDITING SERVICES

S.A. Kemaeva

Lobachevsky State University of Nizhniy Novgorod

The article investigates the theoretical aspects of audit of the accounting policies of organizations, its role and value for planning and carrying out audit of accounting (financial) statements, improving the quality of audit services. Author identifies the key elements of accounting policy, purpose, objectives of the audit; discusses issues, documenting test results and typical violations in accounting policies.

Keywords: audit, accounting policy, audit planning, quality control of audit services, the reliability of the accounting (financial) statements

НЕЙРОСЕТЕВОЙ АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ЧАСТНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ПРОВИНЦИЙ СИРИЙСКОЙ АРАБСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

В.И. Перова, В. Аль Жарад

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Методом нейросетевого моделирования исследована динамика показателей деятельности частного сектора экономики Сирийской Арабской Республики. Рабочим инструментом в работе являются реализованные в пакете Deductor самоорганизующиеся карты Кохонена – нейронные сети, обучаемые без учителя. По уровню экономической деятельности за период 2007–2010 гг. провинции Сирии распределились на три группы (кластера). Получены состав и характеристики каждого кластера. Во всех кластерах сформировались ядра с постоянным составом. Самым многочисленным является ядро кластера, в который вошли провинции со значительно более низкими показателями деятельности частного сектора экономики, чем в среднем по Сирии. Сделаны экономические выводы в целях определения путей развития частного сектора экономики Сирийской Арабской Республики.

Ключевые слова: нейросетевой анализ, Сирийская Арабская Республика, динамика развития частного сектора, кластерный анализ, самоорганизующиеся карты Кохонена, Deductor.

Проблема социально-экономического развития провинций Сирии

Инновационное развитие современной мировой экономики происходит в основном за счёт государственного и частного секторов, использующих высокие технологии. Малые и средние предприятия составляют некоторый базис экономики. Социально-экономическая роль малого и среднего предпринимательства заключается в том, что увеличиваются налоговые поступления в бюджеты всех уровней и создаются дополнительные рабочие места, обеспечивающие занятость населения. Это приводит к уменьшению безработицы. В экономике Сирийской Арабской Республики (САР) частный сектор играет важную роль. В частном секторе Сирии занято около 40% экономически активного населения. Он охватывает следующие виды экономической деятельности: промышленность, строительство, транспорт, сельское и лесное хозяйство, отели и рестораны, банки и недвижимость, услуги. Поддержка частного сектора экономики выражаются в предоставлении льготных кредитов, которые позволяют увеличить оборотный капитал или закупить необходимое оборудование. Необходимо поддерживать малые и средние предприятия, которые занимаются разработкой инновационных технологий. Это позволит сохранить квалифицированных специалистов и сделать серьезный шаг вперед в научно-техническом развитии.

Целью данной работы являлось проведение анализа динамики деятельности частного сектора экономики 14 провинций САР (рис. 1) с помощью нейронных сетей. Нейронные сети являются перспективными информационными технологиями, которые позволяют выявить и учесть закономерности деятельности провинций Сирии. Существует множество искусственных нейронных сетей разных типов, которые различаются способами объединения нейронов между собой и организацией их взаимодействия [1]. Применение нейронных сетей в анализе и моделировании социально-экономического развития регионов и стран отражено в работах [2–6]. В качестве важнейших нейронных сетей выделяют нейронные сети, обучаемые без учителя. К числу таких нейронных сетей относятся самоорганизующиеся карты (СОК) Кохонена [7–12]. СОК Кохонена позволяют отобразить многомерное пространство исходных данных в элементы карты, которые называются нейронами или узлами, с сохранением топологии. Это означает, что самоорганизующаяся карта распределяет исходные векторы входных данных по нейронам так, что точки многомерного пространства, расположенные близко друг к другу, отображаются как близкорасположенные элементы карты. Поэтому СОК служат эффективным средством кластеризации и визуального представления данных большой размерности.

Анализ результатов нейросетевого моделирования динамики развития частного сектора экономики Сирийской Арабской Республики

В данной работе нейросетевое моделирование с помощью СОК, реализованных в пакете Deductor, позволило определить динамику социально-экономического развития провинций Сирии. Для анализа использованы следующие данные с официального сайта Сирийской Арабской Республики за период 2007–2010 гг. [13], которые приведены к ценам 2010 г. с учетом инфляции [14]:

- X_1 – количество промышленных предприятий, ед.;
- X_2 – стоимость продукции (всего), тыс. С.Л.;

• X_3 – налоги и сборы, тыс. С.Л.;
• X_4 – процент работающих в промышленности частного сектора старше 15 лет;
• X_5 – средняя заработная плата, С.Л.

14 провинций САР распределились по трём кластерам. Кластер № 1 образовали провинции с высокими значениями перечисленных выше показателей. В кластер № 2 вошли провинции с показателями на уровне средних показателей по Сирии. Кластер № 3 образован провинциями, у которых показатели ниже общих средних показателей по Сирии.

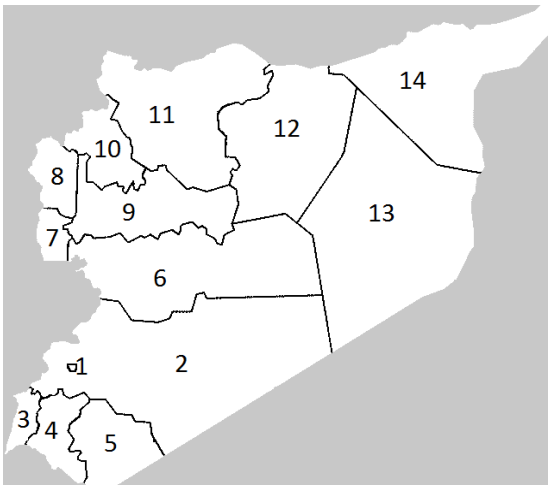


Рис. 1. Карта Сирийской Арабской Республики, где цифрами обозначены провинции:
1 – Дамаск, 2 – Риф Дамаск,
3 – Эль-Кунейтра, 4 – Деръа,
5 – Эс-Сувейда, 6 – Хомс,
7 – Тартус, 8 – Латакия,
9 – Хама, 10 – Идлиб,
11 – Халеб (Алеппо),
12 – Ракка,
13 – Дейр-эз-Зор,
14 – Хасеке

В табл. 1 представлена динамика количества провинций в кластерах.

Таблица 1

Динамика количества провинций в кластерах в 2007–2010 гг.

Год / Кластер	2007	2009	2010
Кластер № 1	2	2	2
Кластер № 2	5	4	4
Кластер № 3	7	8	8

Анализ данных, приведённых в табл.1, показывает, что количество провинций в кластерах в рассматриваемый промежуток времени варьируется незначительно. Самым многочисленным за весь рассматриваемый период времени является кластер № 3, а самый малочисленный – кластер № 1.

Подробные сведения о динамики распределения провинций Сирийской Арабской Республики по кластерам и состав кластеров в 2007–2010 гг. представлены в табл. 2 и 3.

Таблица 2

Динамика распределения провинций САР по кластерам за 2007 – 2010 гг.

Провинция	2007	2009	2010
Дамаск	3	2	2
Халеб (Алеппо)	1	1	1
Риф Дамаск	1	1	1
Хомс	2	2	2
Хама	2	2	2
Латакия	2	2	2
Идлиб	3	3	3
Хасеке	3	3	3
Дейр-эз-Зор	2	3	3
Тартус	2	3	3
Ракка	3	3	3
Деръа	3	3	3
Эс-Сувейда	3	3	3
Эль-Кунейтра	3	3	3

Таблица 3

Состав кластеров в 2007, 2009 и 2010 гг.

Годы	Номер кластера	Состав кластера
2007	1	Халеб (Алеппо), Риф Дамаск
	2	Хомс, Хама, Латакия, Дейр-эз-Зор, Тартус
	3	Дамаск, Идлиб, Хасеке, Ракка, Деръа, Эс-Сувейда, Эль-Кунейтра
2009	1	Халеб (Алеппо), Риф Дамаск
	2	Дамаск, Хомс, Хама, Латакия
	3	Идлиб, Хасеке, Дейр-эз-Зор, Тартус, Ракка, Деръа, Эс-Сувейда, Эль-Кунейтра
2010	1	Халеб (Алеппо), Риф Дамаск
	2	Дамаск, Хомс, Хама, Латакия
	3	Идлиб, Хасеке, Дейр-эз-Зор, Тартус, Ракка, Деръа, Эс-Сувейда, Эль-Кунейтра

Из табл. 2 и 3 следует, что на протяжении периода 2007–2010 гг. многие провинции САР неизменно оставались в одном и том же кластере. Во всех трёх кластерах наблюдается образование ядер с постоянным составом. Ядром кластера № 1 являются провинции: Халеб (Алеппо) и Риф Дамаск, а ядром кластера № 2 – провинции Хомс, Хама, Латакия. Ядро кластера № 3 составили провинции Идлиб, Хасеке, Ракка, Деръа, Эс-Сувейда, Эль-Кунейтра.

Из табл. 4 видно что, общие средние по Сирии показатели X_1, X_2, X_3 в рассматриваемый период увеличиваются, а общее среднее по САР значение показателя X_4 – процент работающих (старше 15 лет) в промышленности частного сектора уменьшается. Общее среднее по Сирии значение показателя X_5 убывает, а затем возрастает. Наглядное представление о динамике средних значений показателей провинций САР по кластерам за 2007–2010 гг. и соответствующих общих средних по Сирийской Арабской Республике показателей дают рис. 2–6.

Таблица 4

Статистика средних значений показателей (с учетом инфляции) деятельности частного сектора в провинциях САР по кластерам и общих средних по Сирии показателей

Год	Номер кластера	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
2007	1	24173,5	136663507,8	538496	6,97	76238,81
	2	5012,8	18395876,89	176259,8	2,81	83557,95
	3	3722,14	7977803,53	33029	1,86	70591,38
	М*	7104,71	30082216,05	156392,38	2,94	76029,08
2009	1	24227,00	121576534,80	808044,00	6,74	80986,49
	2	7857,75	31211598,09	266439,50	3,46	66121,38
	3	2479,25	6876078,28	39153,26	1,53	57344,96
	М*	7122,79	30214863,43	213933,72	2,82	63229,87
2010	1	23997,50	139095817,00	1675848,00	6,82	92916,97
	2	7831,25	35425138,75	187655,75	3,31	81803,17
	3	2550,00	8202752,00	32040,25	1,52	74207,53
	М	7122,86	34679586,07	311331,50	2,79	79050,49

* М – общее среднее значение показателя по всем провинциям САР.

Из рис. 2 видно, что средние значения кластеров № 1–3 по показателю X_1 выше общего среднего значения по САР во всем исследуемом периоде, а среднее значение кластера № 3 по данному показателю ниже среднего по САР значения. Провинции, входящие в кластер № 2, улучшили свое положение с 2009 г.

На рис. 3 отражена динамика показателя X_2 – стоимость продукции (всего)– по кластерам провинции Сирии в 2007–2010 гг. Из анализа данных рис. 2 следует, что лидерами по объему продукции в стоимостном выражении являются провинции кластера № 1. Среднее значение данного показателя в этом кластере превышает общее среднее по САР значение. В противоположность этому объем продукции в стоимостном выражении в провинциях, вошедших в кластер № 3, в течение всего рассматриваемого периода был ниже соответствующего среднего по Сирийской Арабской Республике показателя.

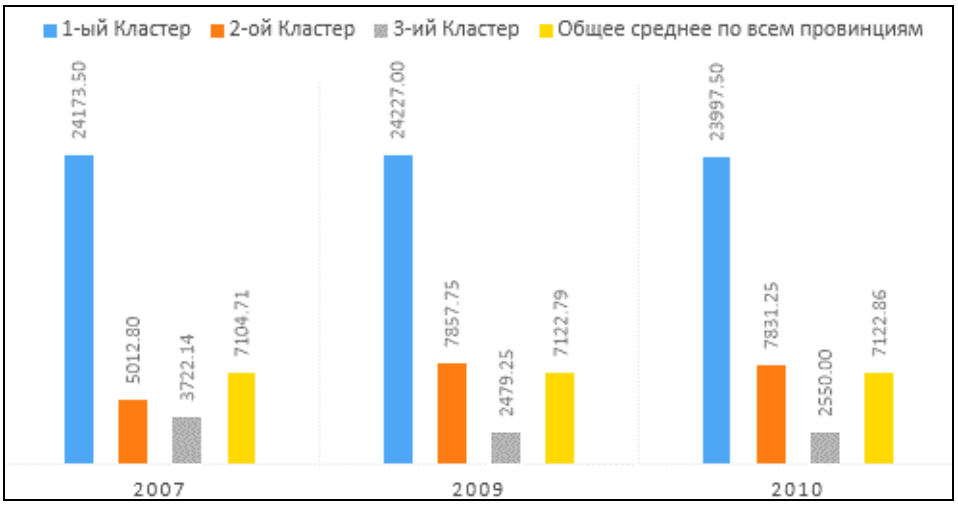


Рис. 2. Динамика количества промышленных предприятий частного сектора по кластерам провинций Сирийской Арабской Республики и среднего по Сирии значения показателя в период 2007–2010 гг.

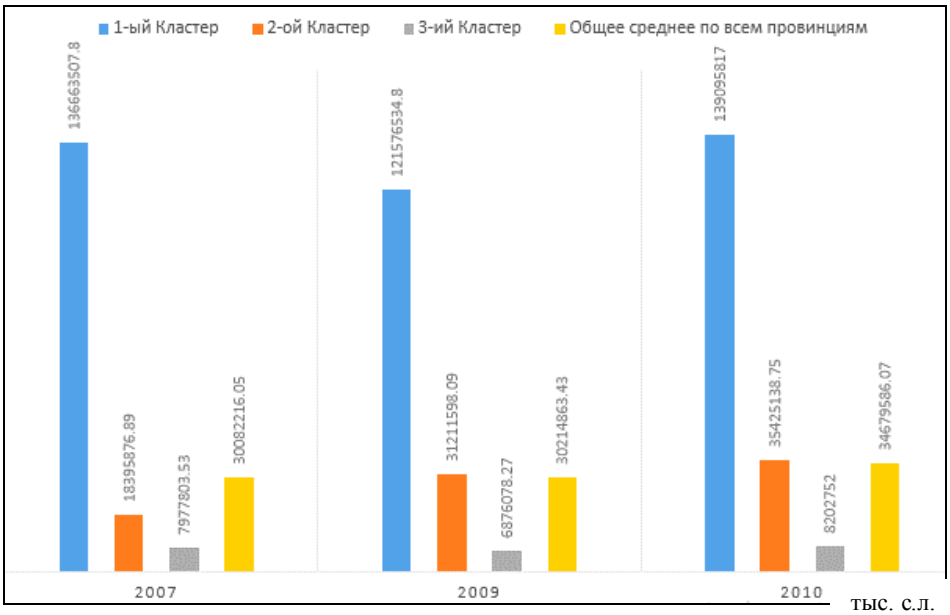


Рис. 3. Динамика стоимости выпускаемой продукции по кластерам провинций Сирийской Арабской Республики и среднего по Сирии значения показателя в период 2007–2010 гг.

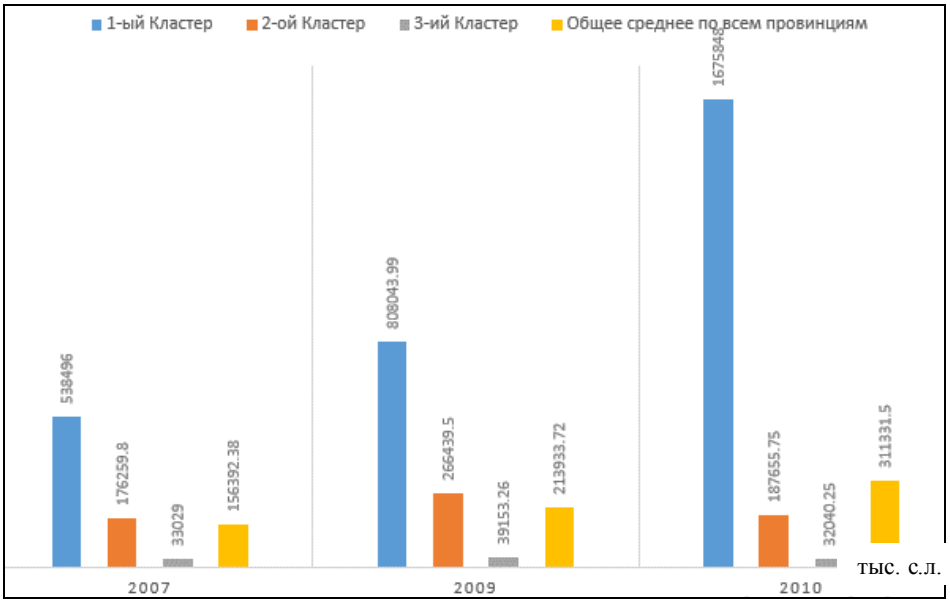


Рис. 4. Динамика распределения налогов и сборов по кластерам провинций Сирийской Арабской Республики и среднего по Сирии значения показателя в период 2007–2010 гг.

Показатель X_3 – налоги и сборы – демонстрирует положительную динамику в провинциях кластера № 1 (рис. 4). При этом наблюдается положительная динамика и общего среднего по Сирии данного показателя. В 2010 г. налоги и сборы в провинциях кластера № 1 были в пять раз больше общего среднего по

САР показателя, а в провинциях кластера № 3 в 10 раз меньше общего среднего по Сирии показателя. Максимальное значение показателя X_3 в провинциях, вошедших в кластер № 2, ниже по сравнению с этим показателем в провинциях кластера № 1.

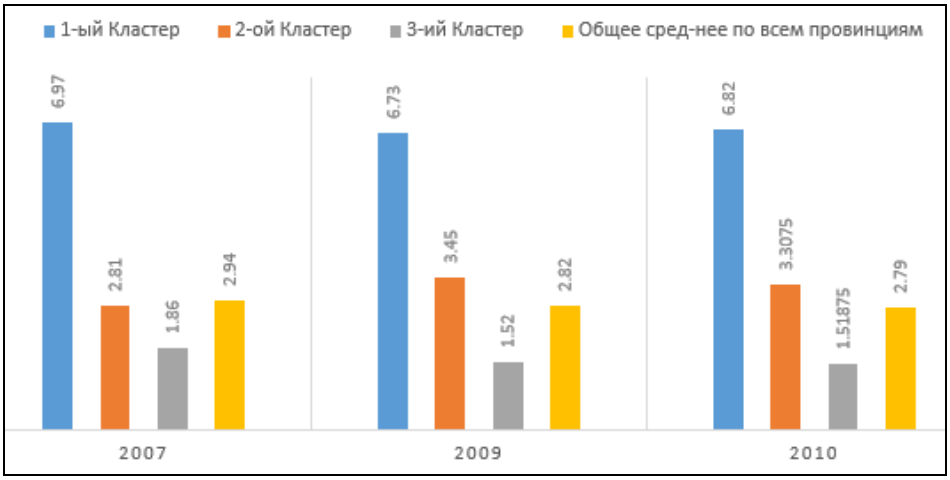


Рис 5. Динамика распределения процента работающих жителей (старше 15 лет) в промышленности частного сектора по кластерам провинций Сирийской Арабской Республики и среднего по Сирии значения показателя в период 2007–2010 гг.

Из рис. 5 следует, что имеется незначительное снижение показателя X_4 в провинциях, составивших кластеры № 1 и 3, и общего среднего по Сирии данного показателя. При этом показатель X_4 больше общего среднего по стране показателя в регионах кластеров № 1 и 2, начиная с 2009 г.

Как следует из рис. 6, средняя заработная плата за рассматриваемый период максимальна в регионах кластера № 1 и минимальна в регионах кластера № 3. Положительная динамика заработной платы наблюдается в кластере № 1. Значения средней заработной платы в кластерах № 2 и 3 и общей средней по Сирии снижаются до 2009 г., а затем возрастают.

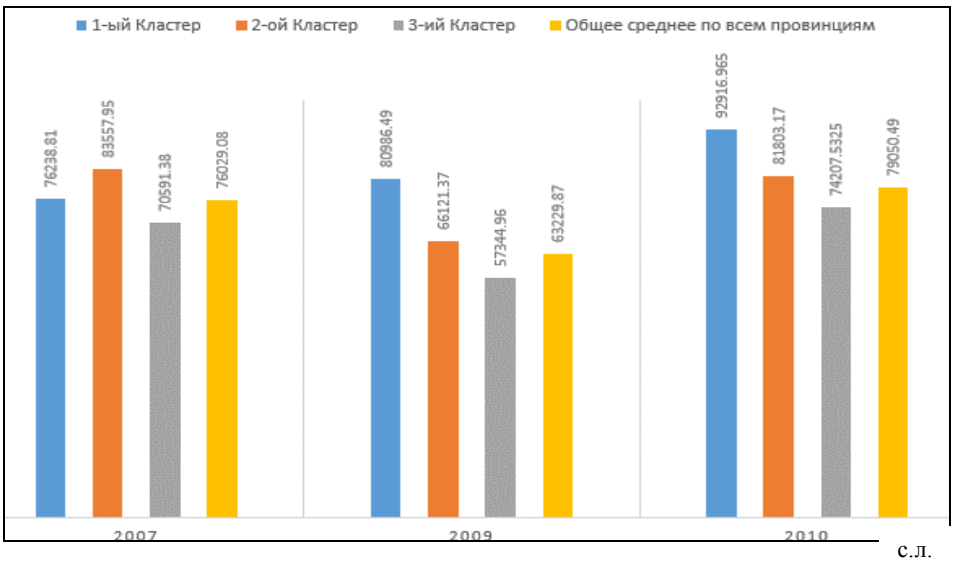


Рис 6. Динамика распределения средней заработной платы по кластерам провинций Сирийской Арабской Республики и среднего по Сирии значения показателя в период 2007–2010 гг.

с.л.

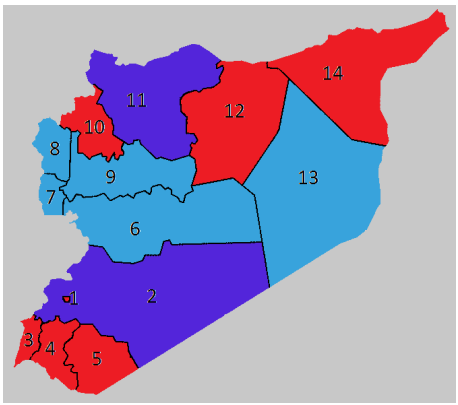


Рис. 7. Карта Сирии с распределением провинций по кластерам в 2007 г.

Заключение

Применение методов нейросетевого моделирования для исследования динамики развития частного сектора экономики провинций Сирийской Арабской Республики позволило выявить неравномерный характер развития провинций и установить заметное различие в численности провинций в кластерах. Более половины от общего числа провинций вошли в состав кластера с низкими показателями деятельности частного сектора экономики. При этом 6 провинций неизменно оставались в составе этого формирования на протяжении 2007–2010 гг. Ядро кластера с высокими показателями деятельности частного сектора экономики провинций Сирии составили 2 провинции: Халеб (Алеппо) и Риф Дамаск. По численности лидирующая группа меньше отстающей в 1,4 раза.

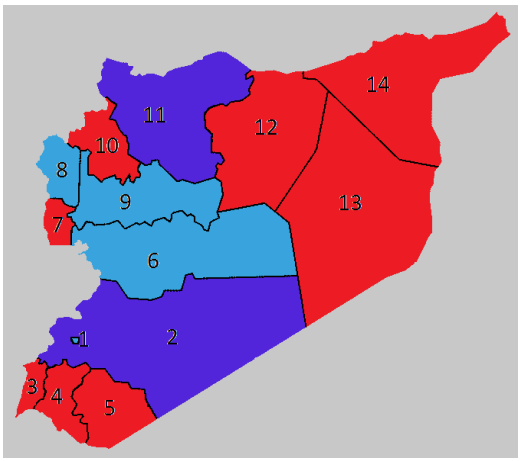


Рис. 8. Карта Сирии с распределением провинций по кластерам в 2009 г.

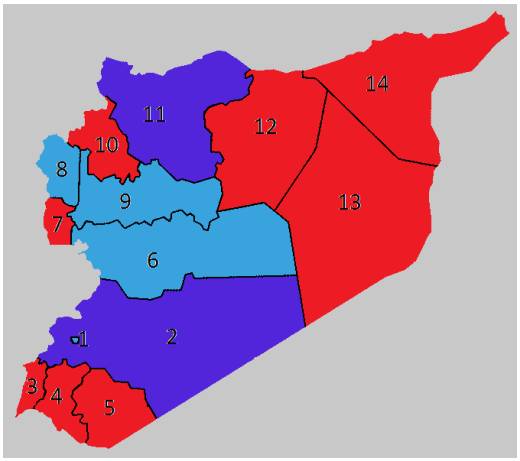


Рис. 9. Карта Сирии с распределением провинций по кластерам в 2010 г.

В 2007 г. в кластер № 1 вошли 2 провинции – Халеб (Алеппо) и Риф Дамаск, которые характеризуются самыми высокими показателями (рис. 7).

Кластер № 2 составляет 6 провинций: Дамаск, Хомс, Хама, Латакия, Идлиб и Тартус. Провинции, вошедшие в этот кластер, имеют показатели ниже общих средних по Сирии значений, кроме показателя «Средняя заработная плата». В кластере № 3 6 провинций: Хасеке, Дейр-эз-Зор, Ракка, Деръа, Эс-Сувейда и Эль-Кунейтра. Эти провинция имеют самые низкие показатели.

В 2009 и 2010 гг. состав кластера № 1 не изменился по сравнению с 2007 годом (рис. 8 и 9). Он также имеет самые высокие показатели среди всех кластеров. Кластер № 2 содержит 4 провинции: Дамаск, Хомс, Хама, и Латакия. Провинции Идлиб и Тартус перешли из данного кластера со средними показателями в кластер № 3 с низкими показателями. Кластер № 3 с низкими показателями составили 8 провинций – Идлиб, Хасеке, Дейр-эз-Зор, Тартус, Ракка, Деръа, Эс-Сувейда и Эль-Кунейтра.

Исследования с применением самоорганизующихся нейронных сетей и информационных технологий показали эффективность их применения для кластеризации данных и позволили выявить провинции Сирийской Арабской Республики с высокими показателями деятельности частного сектора экономики, играющего важную роль в обеспечении высоких темпов экономического роста.

Список литературы

1. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс. М.: Вильямс, 2006. 1104 с.
2. Кузнецов Ю.А., Перова В.И. Использование нейросетевого моделирования в анализе деятельности крупнейших компаний Российской Федерации // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 31 (196). С. 32–34.
3. Перова В.И. Нейронные сети: учеб. пособие. Ч. 1. Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2012. 155 с.
4. Перова В.И. Нейронные сети: учеб. пособие. Ч. 2. Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2012. 111 с.
5. Перова В.И. Нейронные сети в экономических приложениях. Нейронные сети, обучаемые с учителем: учеб. пособие. Ч. 1. Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2012. 130 с.
6. Перова В.И. Нейронные сети в экономических приложениях. Нейронные сети, обучаемые без учителя: учеб. пособие. Ч. 2. Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2012. 135 с.
7. Кузнецов Ю.А., Перова В.И, Эйвазова Э.Н. Нейросетевое моделирование динамики инновационного развития регионов Российской Федерации // Региональная экономика: теория и практика. 2014. № 4. С. 18–28.
8. Ballabioa D., Vasighib M. A MATLAB toolbox for Self Organizing Maps and supervised neural network learning strategies [Электронный ресурс] // Chemometrics and Intelligent Laboratory Systems. 2012. Vol. 118. P. 24-32. Режим доступа: http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0169743912001499.
9. Shivam Sinha, Singh T.N., Singh V.K. Epoch determination for neural networks by self-organized map (SOM) // Computers & Geosciences. 2010. Vol. 14. P. 199–206
10. Ghaseminezhad M.H., Karami A. Novel self-organizing map (SOM) neural network for discrete groups of data clustering [Электронный ресурс] // Applied Soft Computing. 2011. Vol. 11. № 4. P. 3771–3778. Режим доступа: http://www.sciencedirect.com/ science/article/pii/S156849461100069X.
11. Дебок Г., Кохонен Т. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт: Пер. с англ. М.: АЛЬПИНА, 2001. 317 с.
12. Полупанов Д.В., Хайруллина Н.А. Интеллектуальное моделирование сегментации торговых центров на основе самоорганизующихся карт Кохонена [Электронный ресурс] // Науковедение. 2014. № 1 (20). С. 1–16. Режим доступа: http://naukovedenie.ru .
13. Центральное Бюро Статистики Сирийской Арабской Республики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbssyr.sy/.
14. http://inflationdata.com/Inflation/Inflation_Calculators/HowMuchWouldItCostCalculator.asp

NEURAL NETWORK ANALYSIS OF DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF THE PRIVATE SECTOR ECONOMY OF SYRIAN ARAB REPUBLIC PROVINCIALS

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

We have studied the dynamics of activity indicators of the private sector of the Syrian Arab Republic economy using a method of neural network modeling. Deductor package Kohonen self-organizing maps are used as main working tool. It is the neural networks which are trained without a teacher. Syrian provinces were distributed into three groups (clusters) by the levels of economic activity for the period during 2007-2010. Cores with a constant composition are formed in all clusters. The core of the cluster, which included the province with a significantly lower activities of the private sector than the average for Syria is the most numerous core. The economic conclusions to determine ways of development of the Syrian Arab Republic private sector economy are made.

Keywords: neural network analysis, the Syrian Arab Republic, the dynamics of development of the private sector, a cluster analysis, Kohonen self-organizing maps, Deductor.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ С ПОМОЩЬЮ НЕЙРОННЫХ СЕТЕЙ

В.И. Перова, Н.И. Горбунова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Методом нейросетевого моделирования исследована динамика показателей деятельности малых и средних предприятий 52 муниципальных образований Нижегородской области за период 2011–2015 гг. Инструментом исследований являются самоорганизующиеся карты Кохонена, реализованные в пакете STATISTICA версии 12. В результате нейросетевого моделирования муниципальные образования Нижегородской области распределились на 3 группы (кластера). Получены состав и характеристики каждого кластера. Во всех кластерах сформировались ядра с постоянным составом. Сделаны экономические выводы в целях прогнозирования деятельности малых и средних предприятий Нижегородской области и обоснованности принимаемых управленческих решений.

Ключевые слова: нейронные сети, малые и средние предприятия, Нижегородская область, самоорганизующаяся карта Кохонена, кластерный анализ.

Проблема развития малого и среднего предпринимательства в Нижегородской области

В экономике регионов Российской Федерации важная роль принадлежит деятельности малых и средних предприятий, поэтому их созданию уделяется большое внимание. В Нижегородской области имеется Комплексная целевая программа развития малого и среднего предпринимательства [1], она является эффективным инструментом осуществления государственно-общественной политики правительства Нижегородской области. Данная программа нацелена на оптимизацию системы государственной поддержки и обеспечение условий развития малого и среднего предпринимательства.

Среди экономически активного населения в Нижегородской области в малом и среднем бизнесе занято около 37%. Малое и среднее предпринимательство обеспечивает создание новых рабочих мест, развитие территорий и секторов экономики, повышение уровня и качества жизни населения. Оно также является одним из источников формирования областного и местных бюджетов.

Отметим, что малый и средний бизнес Нижегородской области достаточно успешен. Однако он имеет и ряд проблем, которые вызывают некоторые затруднения у предпринимателей. К таким проблемам можно отнести следующие [1]:

— высокая налоговая нагрузка;

— финансовое обеспечение бизнеса;

— недостаток квалифицированных кадров;

— несовершенство нормативно-правового регулирования.

Малый и средний бизнес не может развиваться без помощи государства. Предоставляя льготы малым и средним предприятиям, государство может увеличить приток капитала и рабочей силы в определённых областях экономики. При этом немаловажное значение имеет оценка направлений инвестирования предприятий [2–6].

Поддержка малого и среднего бизнеса выражается в предоставлении льготных кредитов, которые позволят увеличить оборотный капитал или закупить необходимое оборудование. Ещё один способ поддержки – это строительство бизнес-центров, где предприниматели смогут снять помещения по выгодной арендной ставке и получить необходимые условия для успешной работы. Поддержкой предпринимательства является и упрощение процесса регистрации предприятий, и снижение количества проверок со стороны контролирующих органов. В целях поддержки малого и среднего бизнеса многие государственные заказы по производству товаров и оказанию услуг размещаются в виде тендеров, что обеспечивает хорошую прибыль предприятия.

Деятельность малых и средних предприятий Нижегородской области должна базироваться на достижениях науки и технологий. В связи с этим значительный интерес вызывает анализ динамики их деятельности. Для такого анализа при современных тенденциях развития экономических процессов необходимо использовать перспективные информационные технологии, которые позволят выявить закономерности экономической деятельности малых и средних предприятий. К числу таких технологий относятся методы нейросетевого моделирования.

Нейронные сети – мощный метод моделирования, позволяющий воспроизводить сложные нелинейные зависимости. Способность к моделированию нелинейных процессов, работе с зашумленными данны-

ми и адаптивность дают возможность применять нейронные сети для решения широкого класса экономических задач [7–11].

Существует множество искусственных нейронных сетей разных типов. Они различаются способами объединения нейронов между собой, а также организацией их взаимодействия [7]. Среди них одними из важнейших являются нейронные сети, обучаемые без учителя, к числу которых относятся самоорганизующиеся карты (СОК) Кохонена [8-11]. СОК позволяет отобразить многомерное пространство исходных данных в элементы карты, которые называются нейронами, или узлами, с сохранением топологии. Это означает, что исходные векторы входных данных распределяются по нейронам таким образом, что точки многомерного пространства, которые расположены близко друг к другу, отображаются в близкорасположенные элементы карты. Поэтому самоорганизующиеся карты служат эффективным средством визуального представления и кластеризации данных большой размерности.

Кластерный анализ – математическая процедура многомерного анализа, которая позволяет сгруппировать ряд объектов в кластеры на основе множества показателей так, чтобы объекты, которые оказались в одном кластере, отличались от объектов, попавших в другие кластеры [12, 13].

Сеть Кохонена – это однослойная сеть, в которой каждый нейрон связан со всеми составляющими n-мерного входного вектора. Входной вектор представляет собой конкретные характеристики объекта, подлежащего кластерному анализу. Количество нейронов равно количеству кластеров, которое должна определить сеть. Каждый j-й нейрон характеризуется вектором весов $\overrightarrow{W}_j = (w_{1j}, w_{2j}, ...w_{mj})$, где m – число составляющих входных векторов. Входной вектор представляется в виде $\overrightarrow{X}_i = (x_{i1}, x_{i2}, ...x_{im})^T$.

В сетях Кохонена применяется обучение без учителя, используются механизмы конкуренции, т.е. при подаче входного вектора $\overrightarrow{X}_i$ в сеть выигрывает тот нейрон, у которого вектор весов меньше всего отличается от входного вектора. Для такого нейрона-победителя выполняется следующее соотношение:

$$d\left(\vec{X}_i, \vec{W}_k\right) = \min_{1 \le j \le n} d\left(\vec{X}_i, \vec{W}_j\right),$$

где n – количество нейронов, k – номер нейрона-победителя, $d(\vec{X}_i, \vec{W}_j)$ – расстояние между векторами $\vec{X}_i$ и $\vec{W}_j$. Обычно в качестве $d\left(\vec{X}_i, \vec{W}_j\right)$ используется евклидово расстояние:

$$d\left(\vec{X}_i, \vec{W}_j\right) = \sqrt{\sum_{l=1}^{m} \left(x_{il} - w_{lj}\right)^2} .$$

Анализ динамики развития малых и средних предприятий Нижегородской области с помощью нейросетевого моделирования

В данной работе исследована динамика деятельности малых и средних предприятий Нижегородской области на основе статистических показателей, характеризующих 52 муниципальных образования Нижегородской области за период 2011–2015 гг. [1]:

- X1 – число субъектов малого и среднего предпринимательства, единиц на 10 тыс. человек населения;
- X2 – доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций, %;
- X3 – объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на 1 жителя, руб.;
- X4 – доля среднегодовой численности постоянного населения в муниципальном образовании от общей численности постоянного населения в Нижегородской области, %.
- X5 – доля прибыльных сельскохозяйственных организаций в общем их числе, %;
- X6 – общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, введенная в действие за один год, кв. м.

Исследования проведены с помощью нейронных сетей, обучаемых без учителя, – самоорганизующихся карт (СОК) Кохонена, реализованных в одной из наиболее признанных в мировой практике статистических систем STATISTICA® [11].

Муниципальные районы Нижегородской области распределились по трем кластерам (группам). В табл. 1 приведена динамика средних значений показателей в кластерах за 2011–2015 гг.

Таблица 1

Статистика средних значений показателей экономической деятельности в кластерах в муниципальных образованиях Нижегородской области в 2011–2015 гг.

Год	Номер кластера	Среднее значение					
		X1	X2	X3	X4	X5	X6
2011	1	284,36	28,27	40,64	4,1	69,04	0,86
	2	270,1	40,72	14,67	0,87	78,69	0,44
	3	257,01	19,32	15,22	1,13	82,15	0,33
	Среднее значение по Нижегородской области	271,47	31,95	22,78	1,92	76,52	0,54
2012	1	277,73	28,99	34,56	2,58	72,62	0,58
	2	276,99	27,35	14,53	1,16	76,67	0,48
	3	259,12	44,77	20,37	1,01	64,43	0,42
	Среднее значение по Нижегородской области	273,62	31,95	26,94	1,92	71,82	0,52
2013	1	253,2	37,58	15,54	5,09	74,68	0,78
	2	282,54	33,05	73,34	1,81	47,56	0,45
	3	254,14	29,83	13,04	1	80,98	0,33
	Среднее значение по Нижегородской области	261,62	32,04	29,71	1,92	70,89	0,44
2014	1	303,86	31,74	52,81	1,42	78,21	0,67
	2	262,05	35,36	18,1	0,97	74,89	0,34
	3	251,7	23,88	25,27	5,39	67,67	0,23
	Среднее значение по Нижегородской области	269,71	32,32	27,49	1,92	74,27	0,4
2015	1	279,56	37,97	31,55	2,18	76,17	0,71
	2	274,86	30,09	13,94	4,64	81,56	0,4
	3	275,49	33,57	8,43	1,03	84,35	0,3
	Среднее значение по Нижегородской области	276,07	33,66	13,49	1,92	82,64	0,39

Из табл. 1 следует, что в сравнении с 2011 г. общее среднее по Нижегородской области значение выросло по показателям X1, X2 и X5 и уменьшилось по показателям X3 и X6. При этом произошло небольшое снижение по показателю X1 в 2013 г., по показателю X5 в 2012 г. В кластер № 1 включены муниципальные образования, имеющие в основном наибольшие значения по показателям деятельности малых и средних предприятий, в кластер №2 – средние значения, а в кластер №3 – наименьшие значения.

В 2011 г. по показателю X5 – Доля прибыльных сельскохозяйственных организаций в общем их числе – наименьшие значения имеет кластер № 1, а наибольшие – кластер № 3, поскольку в кластер № 1 вошли городские округа г. Арзамас и г. Дзержинск, у которых нет данных по сельскохозяйственным организациям, а также Ветлужский, Воротынский, Починковский, Сосновский районы и г.о. г. Бор, у которых данный показатель имеет значения меньше среднего по области. При этом в кластере № 3 только Краснобаковский, Сергачский и Тоншаевский районы имеют значения показателя X5 ниже общего среднего по Нижегородской области значения.

В 2012 г. по показателю X2 – доля среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) всех предприятий и организаций – в кластер № 3 вошли муниципальные образования с наибольшими значениями, кроме городского округа г. Саров.

В 2013 г. по показателю X1 – число субъектов малого и среднего предпринимательства – в кластер № 1 были распределены Ардатовский, Бутурлинский, Варнавинский, Володарский, Дальнеконстантиновский районы и городской округ Сокольский с наименьшими показателями результатов экономической деятельности. По показателю X5 – доля прибыльных сельскохозяйственных организаций в общем их числе – кластер № 3 составили муниципальные образования с наибольшими значениями, среди которых в

Балахнинском, Лысковском, Навашинском, Павловском, Сеченовском, Спасском, Тонкинском и Чкаловском районах все сельскохозяйственные предприятия оказались прибыльными.

В 2014 г. по показателю X4 – доля среднегодовой численности постоянного населения в муниципальном образовании от общей численности постоянного населения в Нижегородской области – наибольшие значения имеют муниципальные образования, вошедшие в кластер № 3, среди которых городские округа: г. Выкса, г. Дзержинск, г. Нижний Новгород.

В 2015 г. по показателю X5 – доля прибыльных сельскохозяйственных организаций в общем их числе – наименьшие значения имеет кластер № 1, а наибольшие – кластер № 3. Кластер № 1 составили городские округа: г. Арзамас и г. Дзержинск, у которых нет данных по сельскохозяйственным организациям, а также Варнавинский, Володарский и Кстовский районы, у которых данный показатель имеет значения меньше среднего по Нижегородской области. При этом в кластере № 3 большинство из районов имеют значения больше среднего по Нижегородской области, а в Балахнинском, Вознесенском, Ковернинском, Кулебакском, и Навашинском районах все сельскохозяйственные малые и средние предприятия оказались прибыльными.

Динамика общих средних значений показателей по Нижегородской области и средних значений показателей муниципальных образований по кластерам за 2011–2015 гг. приведена на графиках (рис. 1–6).

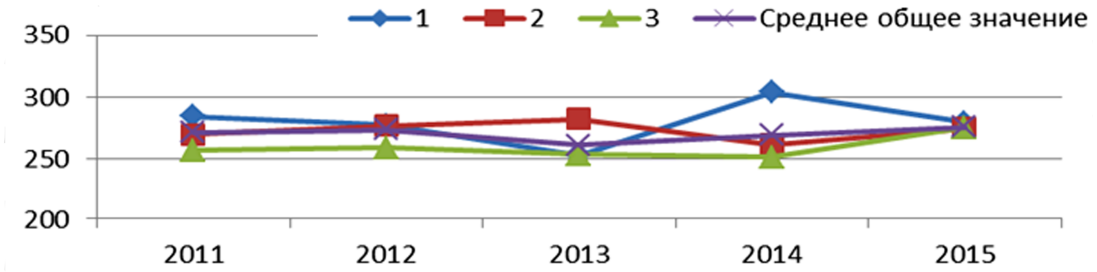


Рис. 1. Динамика числа субъектов малого и среднего предпринимательства
в 2011–2015 гг., ед. на 10 тыс. чел. населения

Из рис. 1 видно, что показатель числа субъектов малого и среднего предпринимательства выше общего среднего по Нижегородской области в районах, вошедших в кластеры № 1 и 2, и ниже общего среднего значения в муниципальных образованиях, составивших кластер № 3, кроме 2013 г.

На рис. 2. видно, что доля среднесписочной численности работников растёт в районах, относящихся к кластерам № 1 и 3. При этом муниципальные образования, вошедшие в кластер № 3, имеют наихудшие результаты, кроме результата 2012 г. Рассматривая динамику объёма инвестиций в расчете на 1 жителя (рис. 3), можно сказать, что в районах, относящихся к кластеру № 2, данный показатель вырос в 2013 г., но снизился в 2014 г. В кластерах № 1 и 3 происходило уменьшение объёма инвестиций в 2013 г., рост в 2014 г. и снижение в 2015 г.

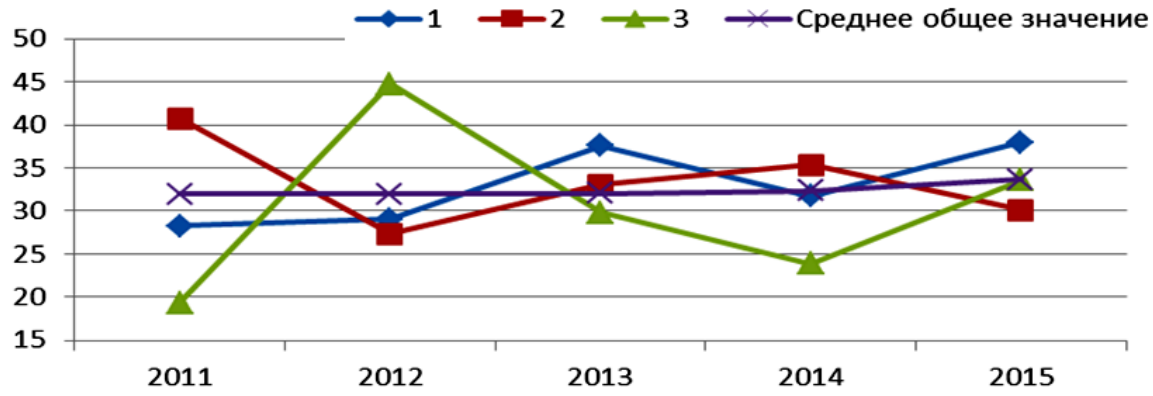


Рис. 2. Динамика доли среднесписочной численности работников (без внешних совместителей)
малых и средних предприятий в среднесписочной численности работников (без внешних совместителей)
всех предприятий и организаций в 2011–2015 гг., %

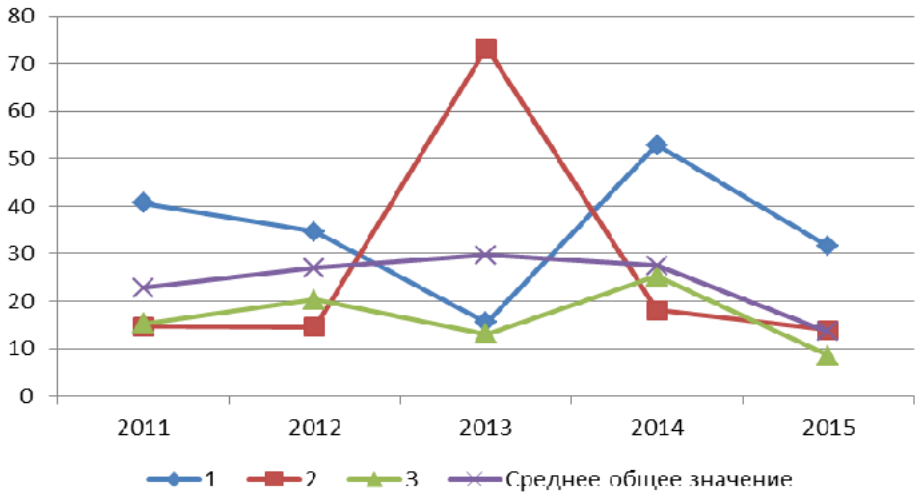


Рис. 3. Динамика объема инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на 1 жителя в 2011–2015 гг., руб.

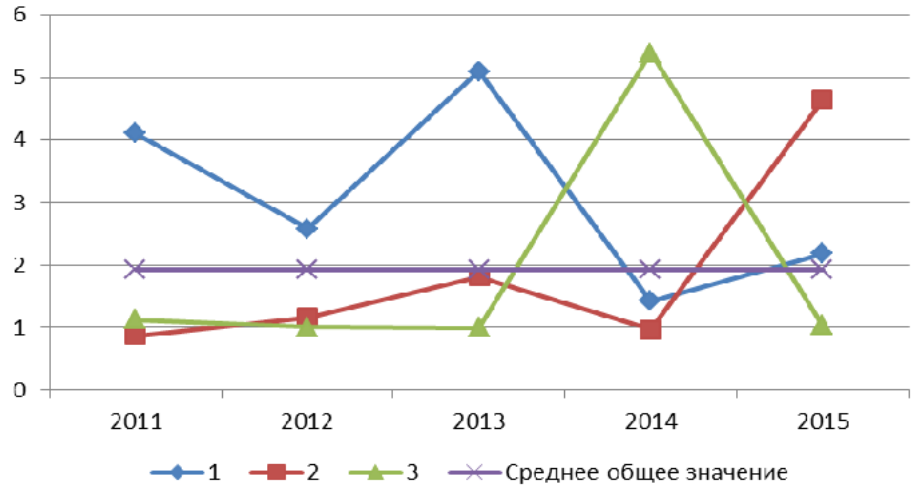


Рис. 4. Динамика доли среднегодовой численности постоянного населения в муниципальном образовании от общей численности постоянного населения в Нижегородской области в 2011–2015 гг., %

Из рис. 4 следует, что показатель среднегодовой численности населения вырос в районах кластера № 2. При этом данный показатель немного снизился в 2014 г. по сравнению с 2013 г. в муниципальных образованиях, относящихся к кластеру № 1. Муниципальные образования кластера № 3 имеют значения выше средних по Нижегородской области только в 2014 г.

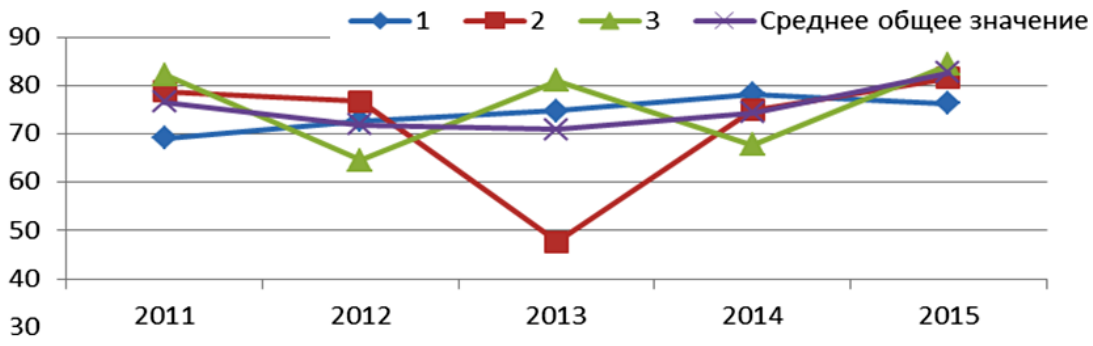


Рис. 5. Доля прибыльных сельскохозяйственных организаций в общем их числе в 2011–2015 гг., %

На рис. 5. отражена положительная динамика общего среднего по Нижегородской области показателя доли прибыльных сельскохозяйственный организаций.

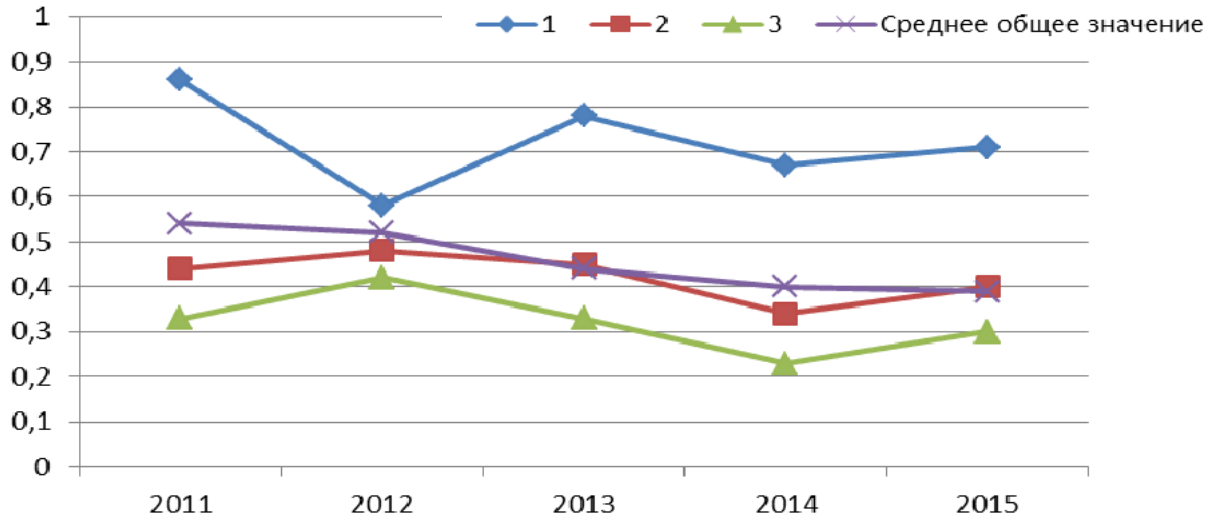


Рис. 6. Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, введенная в действие за один год в 2011–2015 гг., кв. м

Из анализа динамики показателя общей площади жилых помещений, введённой в действие за год на 1 жителя, видно, что с 2012 по 2014 гг. значения этого показателя снизились для всех кластеров, кроме кластера № 1. В 2015 г. снова наблюдается рост данного показателя во всех кластерах. Динамика количества муниципальных образований в Нижегородской области показана в табл. 2.

Таблица 2

Изменение количества муниципальных образований Нижегородской области в кластерах в 2011–2015 гг.

Номер кластера	Количество муниципальных образований по годам				
	2011	2012	2013	2014	2015
1	16	29	9	12	9
2	24	12	14	30	10
3	12	11	29	10	33

С 2011 по 2012 гг. большинство муниципальных образований Нижегородской области находились в кластерах № 1 и 2, но с 2013 по 2015 гг. многие районы переместились в кластер № 3, который характеризуется низкими значениями показателей.

В табл. 3 представлена динамика принадлежности муниципального образования Нижегородской области к какому-либо кластеру за 2011–2015 гг.

Из анализа табл. 3 видно, что в период с 2011 по 2015 гг. некоторые муниципальные образования относились к одному кластеру, т.е. сформировались доминирующие ядра кластеров. Ядро кластера № 1 составили Дальнеконстантиновский и Кстовский районы, кластера № 2 – Ковернинский и Дивеевский, а кластера № 3 – Навашинский район.

Табл. 3 отражает неравномерность распределения муниципальных образований Нижегородской области по кластерам. Во многие районы за рассматриваемый период времени вкладывались в различных объёмах инвестиции в основной капитал, которые являются основой экономики муниципальных образований.

Распределение муниципальных районов Нижегородской области по кластерам в 2015 г. представлено на рис. 7.

Таблица 3

Динамика распределения муниципальных образований в Нижегородской области по кластерам в 2011–2015 гг.

Муниципальное образование	Номер кластера				
	2011	2012	2013	2014	2015
Ардатовский район	1	1	1	2	3
Арзамасский район	1	2	3	1	3
Балахнинский район	3	1	3	2	3
Богородский район	2	3	1	1	1
Большеболдинский район	2	3	2	2	3
Большемурашкинский район	2	1	3	1	3
Бутурлинский район	2	3	1	2	3
Вадский район	2	3	3	2	1
Варнавинский район	3	1	1	3	1
Вачский район	2	1	3	2	3
Ветлужский район	1	2	3	2	3
Вознесенский район	1	2	3	1	3
Володарский район	3	1	1	3	1
Воротынский район	1	1	2	1	3
Воскресенский район	2	3	1	2	2
Гагинский район	1	1	2	3	2
г.о. г. Арзамас	1	1	2	2	3
г.о. г. Бор	1	2	3	1	3
г.о. г. Выкса	1	1	2	3	2
г.о. г. Дзержинск	1	1	2	3	1
г. Нижний Новгород	1	1	1	3	2
г.о. г. Первомайск	1	1	2	3	2
г.о. г. Саров	2	3	2	2	1
г.о. Семеновский	2	3	2	2	3
г.о. Сокольский	2	1	1	2	1
г.о. г. Шахунья	2	1	3	2	2
Городецкий район	3	1	3	2	3
Дальнеконстантиновский район	2	1	1	1	1
Дивеевский район	2	3	2	2	2
Княгининский район	3	1	3	2	3
Ковернинский район	2	2	2	2	3
Краснобаковский район	3	1	2	3	2
Краснооктябрьский район	2	2	3	1	2
Кстовский район	1	1	2	1	1
Кулебакский район	3	2	3	2	3
Лукояновский район	1	1	3	2	3
Лысковский район	3	1	3	2	3
Навашинский район	3	1	3	3	3
Павловский район	2	2	3	1	3
Перевозский район	2	1	3	2	3
Пильнинский район	2	3	3	2	3
Починковский район	1	3	3	2	3
Сергачский район	3	1	3	2	3
Сеченовский район	2	2	3	3	3
Сосновский район	1	2	2	1	3
Спасский район	2	1	3	2	3
Тонкинский район	3	1	3	2	3
Тоншаевский район	3	2	3	1	3
Уренский район	2	3	3	2	3
Чкаловский район	2	1	3	2	2
Шарангский район	2	1	3	2	3
Шатковский район	2	2	3	2	3

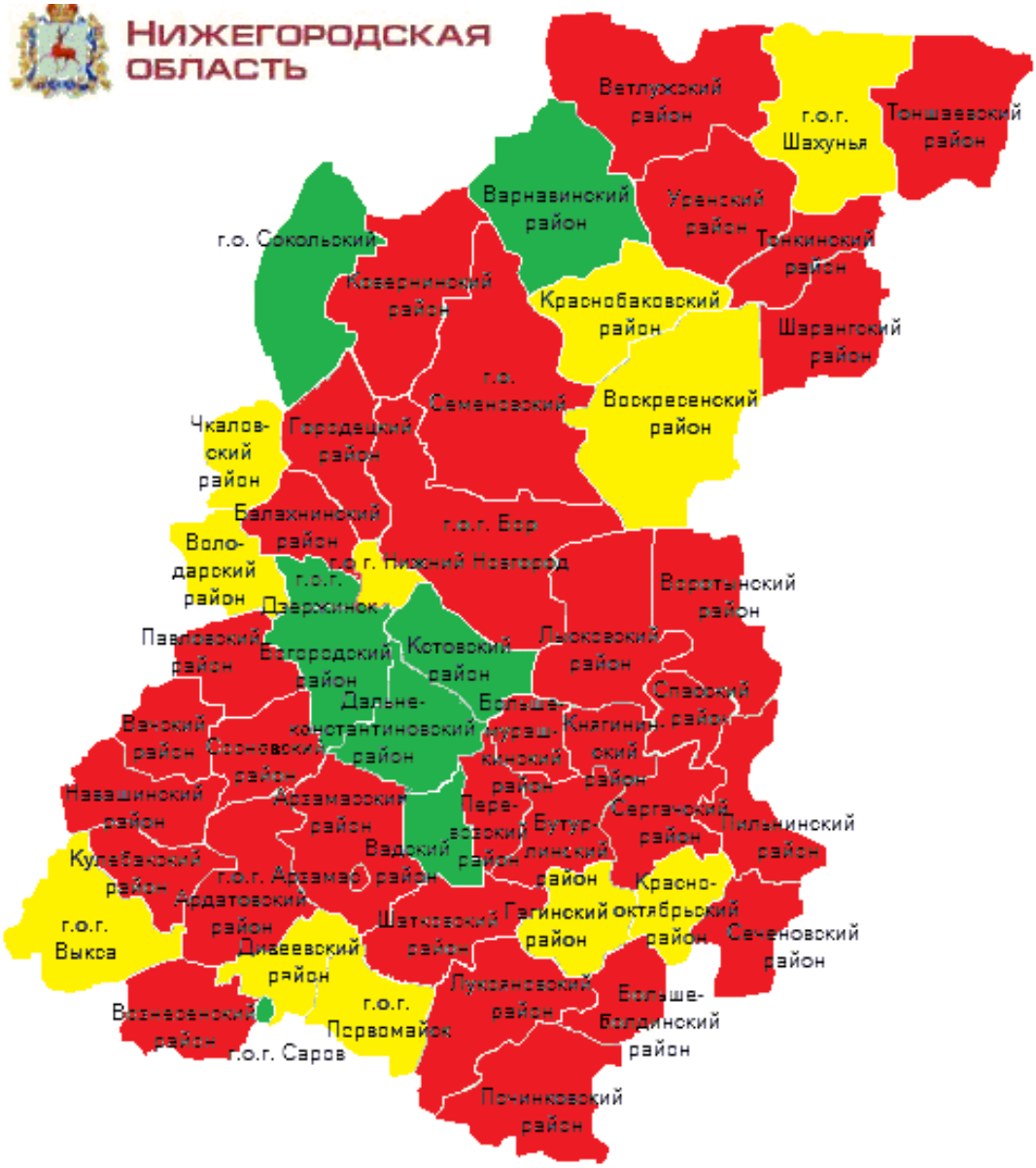


Рис. 7. Распределение муниципальных образований по кластерам на карте Нижегородской области в 2015 г. Цветами на карте обозначены: зелёный – кластер № 1, жёлтый – кластер № 2, красный – кластер № 3

Заключение

Методом нейросетевого моделирования исследована динамика деятельности малых и средних предприятий муниципальных образований Нижегородской области. Выявлено, что наилучшие результаты по показателям, характеризующим деятельность малых и средних предприятий, имеют Ардатовский, Богородский, Варнавинский, Воротынский, Дальнеконстантиновский и Кстовский районы, а также городские округа: г. Дзержинск, г. Нижний Новгород и Сокольский.

Показатели на уровне общих средних по Нижегородской области значений имеют Большеболдинский, Воскресенский, Дивеевский, Ковернинский, Краснооктябрьский, Чкаловский, Шатковский районы и городские округа: г. Саров, Семеновский, г. Шахунья.

Наименьшими результатами деятельности малых и средних предприятий по рассматриваемым в данной работе показателям характеризуются Балахнинский, Городецкий, Кулебакский, Лысковский, Навашинский, Пильнинский, Починковский, Сергачский, Сеченовский, Тонкинский, Тоншаевский и Уренский районы.

В ходе исследования динамики развития малого и среднего предпринимательства в Нижегородской области с 2011 по 2015 гг. по рассматриваемым в работе показателям выявлено:

а) снижение объема частных инвестиций в основной капитал и общей площади введённых жилых помещений;

б) рост числа субъектов малого и среднего предпринимательства, доли среднесписочной численности работников малых и средних предприятий и доли прибыльных частных сельскохозяйственных организаций.

Проведённые исследования показали эффективность технологии нейросетевого моделирования в сравнительном анализе деятельности малых и средних предприятий муниципальных образований Нижегородской области и определении кластеров со схожими показателями. Полученные результаты могут быть использованы для прогнозирования деятельности малых и средних предприятий в Нижегородской области и обоснованности принимаемых управленческих решений.

Список литературы

1. Министерство экономики и конкурентной политики Нижегородской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://minec.government-nnov.ru/?id=1084 (дата обращения: 09.10.2015).
2. Соболев В.Ю. Оценка направлений инвестирования производственного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 17. С. 29–33.
3. Доничев О.А., Молчанова О.Г., Тожокин И.В. Оценка эффективности инвестиционных вложений в создание социально-экономического кластера в регионе // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 5 (380). С. 2–12.
4. Варпаева И.А. Государственная поддержка инвестиционной деятельности (на примере Нижегородской области) // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 24 (303). С. 28–34.
5. Погодина Т.В., Седаш Т.Н. Оценка инвестиционной привлекательности и инновационной направленности базовых отраслей экономики России для выявления потенциала их конкурентоспособности // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 25 (376). С. 16–22.
6. Рил В.А., Трофимов О.В., Новикова Д.С., Наконечный Н.И. Особенности отбора инвестиционных проектов с использованием матрицы оценки рисков // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Сер. Социальные науки. 2016. № 1 (41). С. 62–70.
7. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс. М.: Вильямс, 2006. 1104 с.
8. Дебок Г., Кохонен Т. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт: Пер. с англ. М.: АЛЬПИНА, 2001. 317 с.
9. Перова В.И. Нейронные сети: Учеб. пособие. Ч. 2. Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2012. 111 с.
10. Перова В.И. Нейронные сети. Нейронные сети, обучаемые без учителя: Учеб. пособие. Ч. 2. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2012. 135 с.
11. Нейронные сети. STATISTICA Neural Networks: Методология и технологии современного анализа данных / Под ред. В.П. Боровикова; 2 изд., перераб. и доп. М.: Горячая линия – Телеком, 2008. 392 с.
12. Исследовательская деятельность; Словарь / Авт.-сост. Е.А. Шашенкова. М.: Перспектива, 2010. 88 с.
13. Балабанов А.С., Стронгина Н.Р. Анализ данных в экономических приложениях: Учеб. пособие. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2004. 135 с.

THE ANALYSIS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES' ACTIVITY DYNAMICS IN NIZHNI NOVGOROD REGION BY NEURAL NETWORKS

V.I. Perova, N.I. Gorbunova

National Research Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

In this paper the dynamics of indicators of small and medium-sized enterprises' activity in 52 municipalities of Nizhni Novgorod region for the period 2011-2015 has been researched by the method of neural network modeling. Research tool is Kohonen self-organizing map, implemented in STATISTICA package version 12. As a result of neural network modeling, municipalities of Nizhni Novgorod region have been distributed into 3 groups (clusters). The composition and the characteristics of each cluster have been obtained. All clusters have formed cores with a constant composition. The economic conclusions have been made in order to predict activities of small and medium enterprises in Nizhni Novgorod region and the validity of management decisions.

Keywords: neural networks, small and medium-sized enterprises, Nizhni Novgorod region, Kohonen self-organizing map, cluster analysis.

УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НА РУБЕЖЕ XX–XXI ВЕКОВ

А.В. Радонова

Алтайская академия экономики и права, г. Барнаул

Рассматриваются современные подходы к определению государственного управления в рамках социальной политики государства. Характеризуются основные цели, приоритеты, сущность деятельности органов государственного управления, способы достижения поставленных задач и перспективы их реализации.

Ключевые слова: социальная защита, материальные блага, социальное обеспечение, управленческая деятельность, нуждающиеся граждане.

Переход российского общества к рыночным отношениям, обостривший социальные проблемы широких слоёв населения, потребовал создания и развития нового социального института – социальной защиты населения.

Российские органы управления системой социальной защиты нуждающихся граждан стали формироваться в начале 1990-х гг.

На наш взгляд, управление социальной защитой населения представляет собой целенаправленное воздействие со стороны специально созданных органов (государственных, общественных, муниципальных) на общественные отношения, связанные с реализацией социальной функции государства. Такими общественными отношениями являются отношения, связанные:

1) с распределением материальных благ для удовлетворения жизненно необходимых личных потребностей (физических, социальных, интеллектуальных) стариков, больных, детей, иждивенцев, потерявших кормильца, безработных;

2) с охраной здоровья и нормального воспроизводства рабочей силы за счёт специальных фондов, создаваемых в обществе на страховой основе, или за счёт ассигнований государства в случаях и на условиях, установленных законом [1, с. 54].

Государственное управление в 1990-е гг. осуществлялось органами исполнительной власти в рамках установленных полномочий и компетенции на основе использования множества организационно-правовых форм, правовых средств и правового механизма, устанавливаемых законодательством РФ и ее субъектов. Управленческая деятельность включала в себя, например, координацию вопросов социальной защиты. Управление социальной защитой населения выполняло значимые функции:

1) разработку политики, направленной на создание конкретных программ;
2) государственное регулирование распределения денежных средств, направляемых на выплату пенсий и пособий и оказание иных социальных услуг;
3) обеспечение осуществления прав граждан на социальную защиту;
4) управление персоналом в области социальной защиты;
5) управление учреждениями и некоммерческими организациями в сфере социальной защиты;
6) контроль за деятельностью подчиненных структур.

Главной особенностью управления социальной защитой в 90-е гг. XX в. являлось органичное сочетание государственного и муниципального управления, тесно связанных между собой [2, с. 118].

Осуществление управленческих функций государства, особенно в отдельных сферах социальной жизнедеятельности общества 1990-х гг., возлагалось большей частью на государственные и муниципальные органы исполнительной власти. В постсоветский период управление в области социальной защиты населения реализовывалось исключительно с помощью муниципальных органов власти: отделов социального обеспечения (социальной защиты населения) районов, управлений социального обеспечения (социальной защиты населения) области, центрального федерального министерства социальной защиты населения.

С начала XXI в. процесс институализации социальной защиты населения в индустриальном обществе выходит на новый качественный уровень, как, впрочем, и другие социальные институты. Однако в качестве полноценного социального института социальная защита существовала всегда. Случаи поддержания сородичей известны даже в животном мире, когда больные и ослабленные особи выживают лишь благодаря заботе других представителей стада или популяции. Это диктуется инстинктом выживания биологического вида, в человеческом же сообществе данная проблема решается на уровне сознания, в зависимости от степени его цивилизованности. Виды и формы социальной защиты, объем предоставляемой

помощи, круг обеспечиваемых определяются уровнем развития производительных сил, социальной структурой, господствующей идеологией, культурой, традициями, степенью гуманизации общественных отношений и другими факторами [3, с. 86].

Данный процесс можно проследить на примере истории нашей страны, где в документальных источниках первые упоминания об этом относятся ко времени принятия на Руси христианства в конце первого тысячелетия нашей эры, в период зарождения государственности, и имеют под собой скорее морально-нравственную, чем социально направленную причинную обусловленность.

Значимым моментом в истории государственной системы социальной защиты населения страны является начало 90-х гг. XX в.: с появлением в стране рыночных преобразований функции социальной защиты значительно расширились. Новая эпоха принесла с собой новые и хорошо забытые старые социальные проблемы: обнищание значительной части населения страны, безработицу, миграцию из бывших советских республик, падение рождаемости, эрозию института семьи и брака, рост социальных патологий вследствие экономического кризиса и криминализации общества и т.п.

В течение 1990-х гг. в стране были разработаны и реализованы новые социальные технологии, такие как: социальная защита семьи, материнства, отцовства и детства; реабилитация инвалидов; нестационарное социальное обслуживание; социальная защита дезадаптированных групп населения, пострадавших от политических репрессий, радиации, бывших военнослужащих и членов их семей; организация и контроль за предоставлением социально-правовых гарантий ветеранам и приравненным к ним категориям и другие. На новый, значительно более высокий уровень было поднято пенсионное обеспечение, обслуживание престарелых и инвалидов в домах-интернатах, и другие направления работы органов и учреждений труда и социальной защиты населения.

О дальнейшем развитии в 1990-е гг. института социальной защиты населения свидетельствует узаконивание новой профессии «социальный работник». В апреле 1991 г. направление «социальная работа» вошло в классификатор специальностей в системе высшего профессионального образования России. Сегодня более 100 вузов, из них 70 университетов, готовят более 20 тысяч студентов по этой специальности [4, с. 42].

Иными словами, в 90-е гг. XX в. процесс становления новой модели системы социальной защиты населения в Российской Федерации подошёл к своему завершению.

Осуществление управленческих функций государства, особенно в отдельных сферах социальной жизнедеятельности общества, возлагается большей частью на государственные и муниципальные органы исполнительной власти. В начале 1990-х годов управление в области социальной защиты населения реализовывалось исключительно с помощью органов государственной власти: отделов социального обеспечения (социальной защиты населения) районов, управлений социального обеспечения (социальной защиты населения) области, центрального федерального министерства социальной защиты населения. О необходимости создания негосударственных учреждений социальной защиты населения стали упоминать в научной литературе и официальных источниках с 1995 года. Постановлением Правительства РФ № 790 «О мерах по реализации концепции реформы пенсионного обеспечения в Российской Федерации» от 07.08.1995 года была одобрена Концепция реформы пенсионного обеспечения в Российской Федерации.

В Концепции указывались причины ее разработки:

1. Кризис пенсионной системы, спровоцированный резким скачком цен в 1992 году;
2. Низкий уровень размеров пенсий при высоком тарифе страховых взносов, уплачиваемых на цели пенсионного обеспечения;
3. Отсутствие роли заработной платы человека при исчислении пенсии;
4. Снижение уровня минимального размера пенсии по отношению к прожиточному минимуму.

Основной проблемой пенсионного обеспечения того периода являлось постоянное уменьшение дифференциации размеров основной массы пенсий. Следовательно, перед Правительством РФ стояла задача одновременно довести минимальный размер пенсии до уровня прожиточного минимума и осуществить дифференциацию размеров пенсий в зависимости от прошлого трудового вклада. Существовало два варианта решения поставленной задачи: 1) путем значительного увеличения поступлений в Пенсионный фонд РФ; 2) либо за счет рационализации и оптимизации самой пенсионной системы, изменяя действующее законодательство. Правительство РФ предпочло при проведении реформы развивать второй вариант.

Важнейшие цели реформирования пенсионной системы – обеспечение финансовой стабильности пенсионной системы на основе рационального государственного пенсионного страхования и бюджетного финансирования, а также повышение эффективности пенсионной системы путем совершенствования системы управления пенсионным обеспечением. Концепция предусматривала возможность формирования накопительной системы пенсионного обеспечения, параллельное существование негосударственного пенсионного обеспечения и создание организационной структуры управления пенсионной системой, отвечающей социально-экономическим потребностям общества [5, с. 112].

Указанная программа реформы, предусмотрев концептуальные направления будущих изменений пенсионной системы, не определила четкой структуры новых органов управления в области социальной

защиты населения. Разработчики проекта в разделе «Организация управления пенсионной системой» ограничились расплывчатой фразой, сущность которой заключалась в следующем:

— целесообразно сохранить комплексность обслуживания населения всеми видами социальной защиты,

— необходимо укрепить оправдавшие себя органы социальной защиты, непосредственно занимающиеся назначением пенсий и пособий.

Реализация положений Концепции предполагалась в три этапа:

1-й этап (1995 год) — осуществление мер по повышению уровня жизни пенсионеров путем усиления ответственности за нарушения законодательства об уплате страховых взносов на цели пенсионного обеспечения и «осовременивания» прошлых заработков для индексации пенсий;

2-й этап (1996—1997 годы) — подготовка проекта федерального закона о пенсионном обеспечении, закрепляющего нарастающее накопление страховых взносов, уплачиваемых плательщиками;

3-й этап (1998 и последующие годы) — окончательный переход на новые методы прогнозирования и развития информационных технологий, позволяющих обеспечить финансовую стабильность пенсионной системы и управления ею [6, с. 118].

В ходе проводимых реформ в России была модернизирована ранее существовавшая система управления социальной защитой населения. Попытка ориентирования на новые социально-экономические цели государства повлекли за собой дробление и ухудшение взаимосвязей внутри структуры органов управления социальной защитой населения.

Политика Правительства РФ в области расходов бюджета была направлена в первую очередь на выполнение основных функций государства, включая социальную помощь, развитие здравоохранения, образования. Основной задачей Правительства РФ в области реформирования системы социального обеспечения на данном этапе являлось осуществление эффективной защиты наиболее уязвимых слоев населения, включая улучшение пенсионного и социального обеспечения и предоставление равного доступа к основным социальным услугам, в частности, в области образования и здравоохранения. Другая часть социальных услуг должна была предоставляться преимущественно на платной основе.

В 2001 году Правительство РФ планировало структурный анализ федеральных и региональных органов системы управления, дальнейшее повышение размера пенсий, обеспечивая при этом повышение жизненного уровня малообеспеченных пенсионеров.

К 2005 году социальная защита населения представляла собой особые социально-правовые отношения, регулируемые государством и гарантирующие достойное существование и развитие каждого члена общества.

Направления реформирования социальной защиты населения позволяли сделать вывод о дифференциации всей системы на три крупных комплекса органов управления социального обеспечения — подсистем государственного, муниципального и негосударственного (общественного) управления [7, с. 91].

Итак, социальная защита населения – это также форма распределения материальных благ с целью удовлетворения жизненно необходимых личных потребностей (физических, социальных, интеллектуальных) стариков, больных, детей, иждивенцев, потерявших кормильца, безработных, всех членов общества в целях охраны здоровья и нормального воспроизводства рабочей силы за счёт специальных фондов, создаваемых в обществе на страховой основе, или за счёт ассигнований государства в случаях и на условиях, установленных в законе. Для этого непосредственно и создавались государственные и муниципальные органы, способствующие нормальному процессу жизнедеятельности всех слоев населения.

Реализация функции социальной защиты населения осуществлялась с помощью специализированных государственных и муниципальных органов, органов управления общей компетенции. Главной организационно-правовой формой социальной защиты населения являлось государственное социальное страхование. Социальное страхование предполагало разделение социального риска потери заработка, снижения доходов ниже прожиточного минимума, потребностей в медицинской помощи и других социальных услугах, которые подлежали обязательному социальному страхованию. Указанные денежные средства аккумулировались в федеральных внебюджетных фондах: Фонде социального страхования РФ; Пенсионном фонде РФ; Федеральном фонде обязательного медицинского страхования РФ.

Следующей организационно-правовой формой социальной защиты являлось прямое ассигнование из федерального бюджета (например, выплата пенсий государственным служащим, военнослужащим, работникам органов внутренних дел, органов уголовно-исполнительной системы, таможенных органов, судьям и т.д.).

Все государственные органы управления в области социального обеспечения в 1990-е гг. можно условно разделить на пять блоков:

1. Министерство труда и социального развития РФ и его структурные подразделения, включая отделы социальной защиты населения, выполняющие функции социального обеспечения, за исключением назначения и выплаты пенсий;

2. Пенсионный фонд РФ и его отделения социальной защиты населения, выполняющие функцию назначения и выплаты пенсий, органы социальной защиты населения;

3. Внебюджетные государственные фонды, связанные с социальными рисками;

4. Федеральные органы государственной власти, осуществляющие выплату пенсий за выслугу лет и доплату к ним, пожизненного денежного содержания отдельным категориям лиц;

5. Органы исполнительной государственной власти, определяющие федеральную и региональную политику в области социального обеспечения (Правительство РФ, органы исполнительной власти субъектов РФ, Национальный совет по пенсионной реформе при Президенте РФ).

Указанные блоки взаимодействовали исключительно внутри себя, а внешнее взаимодействие между ними было затруднено [8, с. 98].

Муниципальная система социальных служб находилась в ведении органов местного самоуправления. Социальное обслуживание имело определенные формы: 1) предоставление материальной помощи; 2) социальное обслуживание в стационарных учреждениях; 3) предоставление временного приюта; 4) организация дневного пребывания в учреждениях социального обслуживания; 5) консультативная помощь; 6) реабилитационные услуги.

Управление государственной системой социального обслуживания осуществлялось федеральными органами исполнительной власти, органами государственной исполнительной власти субъектов РФ в соответствии с их полномочиями. Например, органы исполнительной власти субъектов РФ определяли дополнительные основания, по которым предоставлялось бесплатное социальное обслуживание, лицензировали деятельность негосударственных социальных служб, устанавливали порядок и основания предоставления материальной помощи [9, с. 175].

Государственная управленческая деятельность – это реализация субъектами всех ветвей власти, а также звеньями государственного управления (государственными служащими и должностными лицами) функций государственного управления. В 90-е гг. XX в. они являлись субъектами государственного управления, которое выражалось также и в функции контроля и регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов.

Негосударственные органы в области социальной защиты населения лишь частично выполняли социальную функцию государства присущими им методами и формами, которые отличались от форм и методов реализации функций государственного управления. Это общественное управление в сфере социальной защиты населения. В соответствии со ст. 39 Конституции Российской Федерации в России поощрялось создание дополнительных форм социального обеспечения и благотворительность. Общественное управление носило факультативный характер, но в то же время создавало условия для конкуренции на рынке социальных услуг и улучшения их качества [10, с. 219].

Такой подход позволил наиболее полно и эффективно осуществлять само государственное управление социальным обеспечением.

Подведём итоги вышеизложенного.

Политика России 1990-х гг. основывалась на классических постулатах либеральной демократии и рыночной экономики, и имела двоякий характер: отсталое командное управление старого типа и бюрократическое регулирование экономики; и передовая, направленная на подлинное разделение властей, отделение политики от экономики, подчинение политики закону и свободные выборы. Не препятствуя дальнейшему развитию демократии, власть воспроизводила практику прошлого, хотя и в радикально новых формах.

Политический режим постсоветской России можно характеризовать как демократический с устойчивыми авторитарно-олигархическими чертами и элементами политического корпоративизма. Усилению авторитарных тенденций способствовали такие факторы, как перманентный рост преступности, этнорегиональные конфликты, нестабильность ситуации внутри правящих элит, природные катаклизмы, военные столкновения и др.

Федеральным органом исполнительной власти, проводящим государственную социальную политику конца XX в. выступало Министерство труда и социального развития Российской Федерации. Основным федеральным органом исполнительной власти, проводившим государственную политику и управление в области труда, занятости и социальной защиты населения, являлось Министерство труда и социального развития РФ. Оно осуществляло свои функции в следующих областях: решение комплексных проблем социального развития; повышение уровня жизни и доходов населения; оплата труда; условия и охрана труда; социальное партнерство в трудовых отношениях; социальное страхование; пенсионное обеспечение; социальная защита населения; социальное обслуживание населения.

В различных регионах, субъектах РФ органы социальной защиты населения называются поразному: департаменты, управления, отделы, комитеты, министерства, но основные задачи и функции этих органов одинаковые. Органы социальной защиты населения области, края в 1990-е гг. находились в двойном подчинении: подчинялись администрации области, края, а также Министерству труда и социального развития РФ.

Список литературы

1. Гейц И.В. Гарантии, социальная защита и поддержка населения в Российской Федерации. М.: Дело и Сервис, 2014. 264 с.
2. Гатауллин Р.Ф. Проблемы становления системы социальной защиты в переходной экономике. Уфа: Восточный университет, 2011. 351 с.
3. Мухаметшин З.А. Принципы и механизмы социальной защиты населения. Уфа: Здравоохранение Башкортостана, 2013. 438 с.
4. Назаров М.М. Социальная справедливость: современный российский контекст // Социологические исследования. 2012. № 11. С. 41–46.
5. Одегов Ю.Г. Социально-защитная функция государства и её реализация. М.: Норма, 2012. 210 с.
6. Никонова Л.С. Адресная социальная защита: опыт муниципальных образований. М.: Институт экономики города, 2003. 101 с.
7. Маслов Л.А. Современные приоритеты региональной системы социальной защиты населения. Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии гос. службы, 2003. 292 с.
8. Акопова Т.С. Регион как субъект и объект политических отношений. Ярославль: Изд-во ЯрГУ, 2006. 176 с.
9. Одегов Ю.Г. Социально-защитная функция государства и её реализация. М.: Норма, 2006. 210 с.
10. Шишкин С.В. Экономика социальной сферы. М.: Проспект, 2004. 338 с.

MANAGEMENT OF REGIONAL ORGANS OF SOCIAL PROTECTION AT THE ENVIRONMENT OF THE XX-XXI CENTURIES

A.V. Radonova

Modern approaches to the definition of public administration within the social politics of the state are considered in the article. The main goals, priorities, the essence of government bodies activities, ways of tasks achieving and prospects for their implementation are characterized in the article.

Keywords: social protection, material benefits, social security, management activities, needy citizens.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ СОВРЕМЕНОГО РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Н.Е. Серебровская

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматриваются психологические особенности личности современного российского предпринимателя с учетом сегодняшних непростых социально-экономических реалий нашего общества. Изучение особенностей социально-психологической сферы личности было проведено среди предпринимателей Нижнего Новгорода с разным уровнем деловой активности.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, ценностные ориентации, мотивы, обобщенный образ предпринимателя, потребность в достижении успеха, уровень деловой активности.

Предпринимательство сегодня поставлено в условия нестабильности, неопределенности и повышенных рисков. Предпринимательская деятельность в России требует от того, кто ей занимается, постоянной активности, гибкости и мобильности, предоставляя возможность субъекту этой деятельности персонализировать ее путем создания собственных, оригинальных сочетаний объективных и субъективных профессиональных условий.

Высокая персонализация предпринимательской деятельности, подразумевающая самостоятельный выбор направления развития карьеры и бизнеса, отражает принятие предпринимателем ответственности за процесс и результат собственной деятельности, а также позволяет осуществлять ее в соответствии со значимыми личностными ценностями. Ценностные ориентации, мотивы, смыслы и потребности предпринимателя формируют побуждения к продвижению в профессиональной деятельности и отражаются в его карьерных ориентациях. В свою очередь, карьерные ориентации позволяют определить, насколько деятельность, в которую включен предприниматель, соответствует его представлениям и личностным способностям.

Фигура предпринимателя описывается в многочисленных произведениях русской и мировой литературы. Среди отечественных мыслителей большое внимание роли психологических факторов в предпринимательской деятельности уделяли П.Б. Струве (1870–1944), П.Н. Савицкий (1895–1965) [1, 2]. Характерной особенностью этих работ, посвященных предпринимательству, является повышенное внимание к социально-психологическим аспектам этого феномена: проблеме общения, взаимодействия с людьми, группами в хозяйственной деятельности российского предпринимателя. Так, П.Н. Савицкий рассматривает предпринимательство не только как хозяйственно-экономическую, но и как особую духовно-экономическую общность. Хозяйское отношение к жизни предпринимателей включает в себя, по мнению автора, не только стремление к получению наибольшего дохода и прибыли от собственной деятельности, но и стремление к стабильности, сохранению и расширению круга партнеров и клиентов, сохранению ценных работников и бережное отношение к собственной репутации [1].

Обобщенный образ предпринимателя наделен, во-первых, развитой волей, способностью преодолевать препятствия на пути к собственной цели; во-вторых, способностью брать ответственность лично на себя, идти к цели в одиночку, не пугаясь связанных с этим трудностей; в-третьих, способностью воздействовать на окружающих людей, убеждать и организовывать коллективный труд. Таким образом, можно предположить, что предприниматели, люди, достигшие успехов в хозяйственной деятельности и собственном бизнесе, имеют более высокую потребность в достижении успеха, чем те профессионалы, которые не занимаются предпринимательской деятельностью.

Сегодня, с нашей точки зрения, необходимо рассматривать предпринимателя не просто как субъекта особого вида экономической деятельности, но и как особый психологический тип человеческой личности, отличительные свойства которого могут проявляться безотносительно к содержанию выполняемой им экономической функции в обществе [3].

Как показывает практика, для людей этого типа, мотивированных на достижение успеха, характерны четкая постановка позитивных целей деятельности, активное последовательное стремление к их достижению, уверенность в своих возможностях, преимущественно адекватная самооценка [4, 5]. Они предпочитают задачи среднего и высокого уровня трудности, при неудачах – мобилизуют свои силы и повышают активность и результативность деятельности. Кроме этого, для предпринимателей характерны позитивное мышление, оптимизм, стремление к решению интересных, но реально выполнимых задач, разум-

ному риску, интерес к ситуации соревнования, активная позиция в коммуникациях, способность искать нужную информацию и умело с ней работать.

Для проверки вышеизложенного и выявления существенных социально-психологических характеристик, определяющих образ современного российского предпринимателя, в частности, особенностей его ценностно-мотивационной сферы, содержательных и структурных особенностей жизненных целей и мотивов их деятельности, нами было проведено исследование среди предпринимателей с разным уровнем деловой активности города Нижнего Новгорода (в выборке из 257 человек).

Сравнительный анализ их жизненных ценностей в ходе ранжирования показал следующий результат: для всех групп предпринимателей характерна общая структура терминальных ценностей, и статистически значимых различий в них не было выявлено. Основными жизненными ценностями предпринимателей стали: материальное благополучие, здоровье, семья, уверенность в себе, работа, свобода. Характеризуя отношение к ценностям в гендерных группах, отметим, что и мужчины, и женщины оказались весьма единодушны в оценках значимости различных ценностей в жизни. Так, среди ценностей-целей все предприниматели (и мужчины, и женщины) поставили на 1-е место здоровье, на 2-е место – семью, на 3-е – материальную обеспеченность, на 4-е – свободу.

Отличительной особенностью, пожалуй, является то, что предприниматели-женщины более единодушно оценили значимость семьи, чем респонденты-мужчины, мнение которых в оценке значимости этих ценностей были менее согласованными. Наибольшие же отличия в оценке ценностей-целей проявились в отношении предпринимателей к творчеству: женщины дали более высокую оценку, чем мужчины (11-е место и 13–14-е места соответственно).

В структуре инструментальных ценностей были выявлены некоторые различия. Если у предпринимателей с высоким уровнем активности 1-е место занимает независимость, а 2-е место – честность, то у тех, кто имеет низкий уровень активности наоборот ($p < 0,01$). Следующее место у обеих групп занимает ответственность. На 4-е и 5-е места у высокоактивных предпринимателей выходят предприимчивость и богатство, а у низкоактивных предпринимателей эти инструментальные ценности занимают соответственно 7-е ($p < 0,05$) и 8-е места ($p < 0,01$). «Собственность» как ценность занимает в изученных группах 10-е и 17-е места соответственно ($p < 0,01$).

При ответе на вопрос «Как Вы поступите в случае неудачи?» были получены ответы, отраженные в таблице.

Действия предпринимателей в случае неудачи, % к числу опрошенных респондентов

Варианты действий	Низкая активность	Средняя активность	Высокая активность
Работа на госпредприятии	13,33	7,1	4,6
Работа на другого предпринимателя	10,0	5,4	7,2
Поиск более надежного компаньона	15,0	24,5	27,0
Организация нового дела	56,67	60,6	61,2
Другое	5,0	2,4	0

Предприниматели с высоким уровнем активности склонны выбирать те варианты ответов, которые обеспечат им большую независимость, в то же время эти варианты («поиск более надежного компаньона», «организация нового дела») потребуют от них и больших затрат (финансовых, физических, психологических). В то время, как предприниматели с низкой активностью склонны уйти от самостоятельности и в случае неудачи в бизнесе искать работу на государственном предприятии или работать на другого предпринимателя.

Экономическая деятельность в условиях неопределенности и больших рисков, постоянно меняющегося законодательства является отличительной особенностью предпринимательской деятельности в сегодняшней России. Несмотря на то что все предприниматели работают приблизительно в одинаковых условиях, их психологическое отношение к этому изменению и поведенческие реакции различны. Предприниматели с высоким уровнем активности склонны более позитивно относиться к существующим экономическим условиям и продуктивно реагировать на их изменения, чем предприниматели, проявляющие низкую активность. Те факторы, которые воспринимаются как препятствия группой предпринимателей с низкой активностью, высокоактивными предпринимателями воспринимаются как нейтральные или как условия, дающие возможности для нового направления деятельности и дополнительные ресурсы удовлетворения потребностей и реализации целей их предпринимательской деятельности.

Подводя итоги нашего исследования, можно сказать, что психологическое отношение предпринимателей к своей деятельности опосредует влияние внешних социально-экономических факторов. На уровень деловой активности предпринимателей влияет не только прогноз успешности собственного бизнеса,

но и видение перспектив, а также ретроспективная оценка своей экономической деятельности и своего будущего материального статуса.

Кроме этого наше исследование показало, что психологическое отношение предпринимателей к различным аспектам своей экономической деятельности регулирует и уровень их деловой активности. При этом индивидуально-психологические характеристики личности предпринимателя, психологическая составляющая отношений к жизненным аспектам и собственной деятельности напрямую влияют на результаты последней. Чем благоприятнее оценивается прошлое и перспективнее кажется будущее, тем большую готовность и желание реализовать свои возможности и идеи демонстрирует предприниматель, тем выше интенсивность и, в конечном итоге, результативность его деятельности.

Список литературы

1. Савицкий П.Н. Континент Евразия. М., 1997. С. 295.
2. Струве П.Б. К характеристике нашего философского развития // Patriotica: Политика, культура, религия, социализм. 1997. С. 189.
3. Серебровская Н.Е. Профессиональная конфликтологическая подготовка специалистов социономических профессий в вузовский и послевузовский период: Монография. Н. Новгород, 2012. С. 170.
4. Серебровская Н.Е. Интегративный подход к обучению будущих специалистов-менеджеров в системе высшего профессионального образования // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Гуманитарные науки. Научно-практический журнал. 2011. № 3 (19). С. 131–137.
5. Серебровская Н.Е. Психолого-педагогический аспект становления и развития конфликтологической культуры будущего специалиста по управлению: Монография. Н. Новгород, 2010. С. 80.

PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF MODERN RUSSIAN ENTREPRENEUR

N.E. Serebrovskaya

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article deals the psychological characteristics of a modern Russian entrepreneur, given the current difficult socio-economic realities of our society. The study of peculiarities of socio-psychological sphere of the individual was conducted among entrepreneurs of the city of Nizhni Novgorod with different levels of business activity

Keywords: entrepreneurship, values, motives, generalized image of the entrepreneur, the need for success, the level of business activity.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОКОННЫХ КОНСТРУКЦИЙ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Н.В. Смирнова, И.А. Уткина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассмотрена история становления рынка оконных конструкций в России, проведен анализ отрасли за последние пять лет, описана специфика и основные проблемы современного состояния отрасли и предложены перспективы развития рынка в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: светопрозрачные конструкции, конкурентоспособность, энергоэффективная продукция.

Отрасль светопрозрачных конструкций в России можно назвать относительно молодой, т.к. она была создана практически с нуля в начале девяностых годов прошлого века. Решение о строительстве первых предприятий по сборке окон и дверей было обусловлено следующими факторами:

— введением Госстроем страны нормативной базы по рациональному расходу энергетических ресурсов;
— низким качеством отечественной оконной продукции, выпускаемой предприятиями строительной индустрии (деревянные окна с раздельным остеклением, огромными щелями и коротким сроком службы);
— необходимостью комплектации строительства жилья современными оконными конструкциями для военнослужащих, в связи с выводом воинских частей из стран Восточной Европы.

Первые оконные блоки в Россию завозили из-за границы и продавали готовыми. Прибыль компаний, занимавшихся этим бизнесом, достигала сотни процентов, и их число росло чрезвычайно быстро. Конкуренция начала сбивать высокие цены, и скоро стало выгоднее собирать окна в России. После кризиса 1998 года начался второй этап развития российского оконного рынка в целом и пластикового профиля в частности: переход из люксового формата в массовый.

В это время стали появляться российские производители профиля. Их продукция является слегка измененной копией продукции немецких компаний – лидеров российского оконного рынка. На рынке это принято называть «клонами». Многие из них – бывшие переработчики и/или дистрибьюторы немецких профилей; именно их они и копировали. И на готовой клиентской базе, без издержек на разработку профильной системы, лидируя по цене за счет экономии на налогах, а иногда и на технологии, они активно выходили на рынок [1].

К 2005 году объём российского рынка пластиковых окон составил около 800 млн долл. До финансово-экономического кризиса 2008–2009 годов эксперты отмечали постоянный и устойчивый рост рынка. Так, с 2003 до 2007 года, по данным разных источников, средний рост ежегодно составлял от 27 до 32% [2].

Спустя 25 лет отрасль достигла того же уровня производства окон на душу населения, что и в ведущих странах. При этом, если в 2008 году на пике развития оконного рынка продавалось более 500 тыс. тонн оконных ПВХ-профилей, то к концу 2016 года прогнозируется только половина от этого объема. Сократилось общее количество компаний – изготовителей окон, поставщиков комплектующих и профилей, рынок покинули многие ведущие и авторитетные «игроки» [3].

Современный рынок оконных конструкций делится на три сегмента: пластиковые (78%), деревянные (9%) и алюминиевые (12%) и еще 1% приходится на комбинированный профиль. К премиум-классу специалисты относят конструкции, произведенные только из дерева или пластика (металлопластиковые окна). В каждом сегменте продукция может быть классифицирована по различным основаниям: по типам окон, по стране производства, по стоимости продукции и по типу потребления.

Быстрый рост спроса на пластиковые окна привел к тому, что именно ПВХ-конструкции за несколько лет превратились в лидера на рынке светопрозрачных конструкций. Алюминиевые окна обладают большей долей рынка по сравнению с деревянными за счет использования данных конструкций при строительстве офисных, торговых центров и иных нежилых помещений. Пластиковые окна обладают большей теплоизоляционной способностью, а потому гораздо чаще используются в эксплуатирующихся и строящихся жилых помещениях, чем алюминиевые конструкции.

ПВХ-конструкции в основном собираются из профилей, поставляемых из Германии, Кореи, Китая и Польши. Среди российских производителей можно отметить г. Сызрань (Самарские Оконные Конструкции), г. Новосибирск (БФК), г. Смоленск (Центргазпластик), г. Саратов и ряд других городов.

В структуре потребления ПВХ-профилей основная часть приходится на сегмент профильно-погонажных изделий и оконных профилей (54%). По итогам 2014 г. объем российского рынка ПВХ-профиля по потребляемому сырью составил 400 тыс. т, в 2015 г. падение спроса составило 25%, достигнув уровня 300 тыс. т. При этом доля импорта постепенно снижается: если в 2013 г. она составляла 8%, то в 2015 г. не более 2%. Основная причина уменьшения импорта – обесценивание рубля и сокращение объемов потребления оконного профиля.

Новые производства ПВХ-оконных конструкций организуют только в основном крупные строительные фирмы под свои заказы. Это ведет к усилению конкуренции, перераспределению рынка корпоративных заказов и в конечном итоге будет способствовать еще большему снижению цен на изготовление и установку оконных конструкций.

Основными технологическими тенденциями развития российского рынка пластиковых окон является стремление к крупноформатным светопрозрачным конструкциям, к открытости жилого и офисного пространства, максимально наполняемого естественным светом и, как следствие, использование следующих технологических решений:

1. Ламинирование ПВХ-профиля светопрозрачных конструкций в цвета, имитирующие текстуру и цвет натурального дерева – рынок начинает уставать от обыкновенных белых окон, требуя ярких красок либо имитации под привычные материалы, например текстуру и цвет дерева.

2. Желание улучшать уже проверенное. Инженеры и химики отрасли неустанно совершенствуют ПВХ-продукт, который должен в дальнейшем гармонично работать в цельной конструкции, сочетаясь со свойствами стеклопакета и качеством выполненного монтажа.

3. Упрощение монтажа. Существующие методы монтажа не способны решить ряд проблем даже при соблюдении всех строительных требований. Современные монтажные подходы имеют недостатки, проявление которых сказывается на герметичности и плохой изоляции окон. Поэтому монтажные технологии должны неустанно совершенствоваться на базе уже применяемых методов.

4. Изменение и удовлетворение потребительских предпочтений. Сегодня потребителя все чаще волнует вопрос, как выбрать пластиковые окна, а точнее, из какого профиля. Производители окон и продавцы, как правило, рекомендуют свой товар, а объективных критериев и рейтингов нет. По мнению многих специалистов, объективный рейтинг потребительских предпочтений по пластиковым окнам сделать очень сложно: критериев выбора у каждого частного лица множество, и они могут быть самыми разными.

Что же касается рейтинга ПВХ-профилей, то их градация по признакам «лучший» и «худший» также отсутствует. Среди рейтингов профилей можно выделить рейтинг ПВХ-профилей по потребительским предпочтениям и качеству работы компании-производителя, который дает некоторое субъективное представление о позициях компаний – производителей ПВХ-профиля на рынке. Но опять же – это не рейтинг лучших профилей, а лишь показатель того, как компании представлены на рынке ПВХ-профилей, какой бренд известнее и чья продукция востребована сегодня на рынке.

В целом производители ПВХ-профиля дифференцируют линейку предлагаемых профилей, чтобы максимально удовлетворить потребности: для тех, кому нужен экономичный вариант по приемлемой цене, – профили стандарт-класса; для тех, кто заботится о достижении каких-то специфических свойств, – профили бизнес-класса; если речь идет о получении рекордных характеристик по тепло- и звукоизоляции – в дело пускаются элитные, «эксклюзивные профили ПВХ».

Следуя тенденциям рынка, производители ПВХ-профилей периодически обновляют линейку предлагаемых профильных систем, модернизируя уже имеющиеся варианты либо выпуская на рынок совершенно новый продукт.

5. Увеличение выпуска товаров дешевого сегмента. Некачественная продукция начала перетягивать на себя основной спрос. Как показывает аналитика развития различных рыночных сегментов полимерной и углеводородной продукции, в 2014–2015 гг. в России рос спрос на дешевую (соответственно некачественную) продукцию. В России активно развивается тенденция производства суррогатных товаров, а рынок переработки ПВХ свидетельствует о том, что количество ввозимого китайского оборудования приведет к тому, что скоро появится явный перекос в сторону «гаражного» производства и материалов низкого качества (второсортной продукции). Также прогнозируется значительное сокращение объема первоклассных товаров, которые будут продаваться по высокой цене состоятельным потребителям, в то время как основная масса станет покупать более дешевые низкокачественные аналоги.

Увеличивается количество недорогих окон, снижения стоимости которых удалось достичь в т.ч. и за счет снижения качества ПВХ-профилей, замещения европейской фурнитуры более дешевыми комплектующими, а это благодатная почва для распространения низкокачественных конструкций. Кроме того, неконтролируемый монтаж окон наносит ущерб производителям брендовых оконных профилей и окон.

6. Высокая зависимость производителей профилей и СПК от дилеров – продавцов окон. Дилеры зачастую не готовы и не могут профессионально объяснить покупателям разницу между качеством дорогих

окон и более дешевых. Это приводит к тому, что потребитель выбирает недорогие окна, не понимая, зачем ему за то же самое платить больше.

Нередко продавцы вообще не разделяют оконные профили на премиум, средний и экономный сегменты. Конечному потребителю предлагают любой вариант «как самый лучший и по низкой цене».

Особенностью рынка является и то, что выпуск энергоэффективной продукции значительно отстает от уровня развитых стран. Причина не отсутствие технологий у производителей, а плохо сформированный спрос у потребителей, и в первую очередь у строительных компаний.

В 2015 г. размеры рынка пластиковых окон уменьшились на 25%, а прошлогоднее снижение составляло 12%, рентабельность бизнеса упала до 7–10%. Разброс цен на готовые окна по стране составил всего 15,6%, а амплитуда цен по сырью составляет 178,6%. По оценке Союза производителей полимерных профилей оконный рынок ПВХ-конструкций находится в опасности. Цены на сырьё растут под воздействием внешней конъюнктуры, а цены на ПВХ-окна подчиняются влиянию внутреннего рынка. В результате появилась огромная диспропорция в динамике цен. В 2015 году с рынка уже ушли компании, которых можно отнести к средней части по объемам производства. Если фирмы с небольшими объемами смогли сократить свои непроизводственные издержки, то крупные фирмы сохранили свои позиции благодаря своему бренду и созданной базе клиентов.

По результатам исследования отраслевого центра О.К.Н.А. Маркетинг и портала ОКНА МЕДИА рынок пластиковых окон (ПВХ-конструкций) в первом полугодии 2016 года сократился на 14 % в натуральном выражении по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Сокращение спроса на пластиковые окна происходит во всех целевых сегментах [4].

Основной причиной продолжающегося падения спроса на окна ПВХ стало отсутствие стабильности в российской экономике, снижение доходов населения и высокие процентные ставки по кредитам. В последние годы доходы целевых потребителей, которые еще не поставили себе новые энергосберегающие окна – в основном покупателей из Низкого сегмента, снизились до черты бедности. По данным РАМН, за чертой в 2015 году оказалось около 44 % россиян. Потенциальные покупатели пластиковых окон в буквальном смысле обнищали и вынуждены были отложить приобретение окон до лучших времен. В сложное время население начинает экономить на товарах длительного пользования, к которым и относятся ПВХ-окна [3].

Второй важный сегмент – строительная отрасль – держится на плаву с большим трудом. Государственная поддержка через ипотеку сдерживает развал этой отрасли.

Строительный сегмент оказался на грани банкротства в условиях экономического кризиса в России, за счет высоких процентных ставок на кредитование и недоступности кредитных средств. Так, согласно данным РАСК, по итогам 2015 года обанкротилось 2700 застройщиков. Преобладающая доля из них малые предприятия – подрядчики или субподрядчики. В 2016 году эта тенденция продолжилась. К примеру, потребление цемента за период с января по май сократилось на 13%, а цены на недвижимость упали до критически низких уровней на 10–15%.

Внедренная с начала 2016 года государственная поддержка по ипотечному кредитованию – субсидирование процентной ставки – начала показывать первые результаты. Так, по итогам января – мая 2016 года рынок ипотечного кредитования вырос на 47%, что положительно отразится на переизбытке предложения над спросом [3]. Это оживит рынок ПВХ-окон, но с небольшой отсрочкой по времени.

Дополнительной угрозой рынку стали инициативы металлургических гигантов по ограничению использования оконного профиля ПВХ в детских и медицинских учреждениях. Материалы UC Rusal указывают на необходимость включения в СНиП на проектирование и строительство детских учреждений, учреждений здравоохранения, промышленных и гражданских объектов, включая жилищное строительство, требований применения алюминиевого окна. Корпорация поставила себе цель проработки внесения ограничений на использование оконного профиля ПВХ в детских и медицинских учреждениях [5].

Негативное влияние таких нововведений скажется не только на работе производителей ПВХ-профиля и ПВХ-конструкций, но и на строительных компаниях. В силу того что алюминиевый профиль на 30% дороже ПВХ, это может значительно повысить цены на рынке строительства.

Тот спад, что мы сейчас наблюдаем из-за экономического кризиса, может перерасти в полный крах рынка ПВХ-конструкций. Производители ПВХ будут закрываться в массовом порядке, а производителей алюминиевого профиля в нашей стране совсем немного, что создаст на рынке светопрозрачных конструкций ситуацию олигополии.

Кроме того, отметим следующие особенности отрасли:

1. Отсутствие отраслевого координирующего центра. Несмотря на то что в стране создана современная промышленность по производству светопрозрачных конструкций практически с нуля за относительно короткий срок, оконная отрасль организационно по сей день не оформлена.

Созданный Союз производителей полимерных профилей (СППП) для светопрозрачных конструкций в 2011 г. находится на стадии становления и видит своей миссией консолидацию отрасли, создание цивилизованного рынка светопрозрачных конструкций.

В стране практически отсутствует координация и с другими участниками строительного рынка. Среди существенных проблем отмечается недостаточная информативность (а часто и нежелание знать) инвесторов, заказчиков и строителей.

2. Тесная взаимозависимость рынка ПВХ-конструкций и рынок жилой и нежилой недвижимости. Поскольку современные жилые здания строятся с использованием ПВХ-окон, любое сокращение жилищного строительства неизбежно ведет за собой сокращение и рынка ПВХ-конструкций.

3. Отсутствие четкой системы в области нормативно-технического регулирования и целостной нормативно-правовой базы. Одной из основных проблем в этой области является неудовлетворительное состояние вопросов сертификации окон, ее коррумпированность и, как следствие, отсутствие достоверной статистической информации о характеристиках окон.

4. Отсутствие достоверной государственной статистической информации по оконному рынку. В России пока не отработана система сбора, обработки и передачи информации об объективном состоянии в оконной отрасли. Отсутствие достоверной государственной статистической информации по оконному рынку не позволяет участникам рынка осуществлять последовательные, плановые мероприятия, а сведения, предоставляемые некоторыми аналитиками и маркетинговыми компаниями, не всегда достоверны, что приводит в конечном итоге к значительным ошибкам в принятии решений и финансовым затратам. Что касается таможенной статистики, то даже при вычислении всевозможных коэффициентов, она также не отобразит реальной ситуации российского рынка.

5. Сезонность продаж. Особенностью отечественного оконного рынка является его сезонность. Как правило, с наступлением осенне-зимнего периода цена на окна снижается на 5—10 %. Объясняется это нежеланием покупателей менять оконные блоки в холодное время. Исключением является установка окон в новых домах. Спрос на окна вновь начинает расти с середины весны и продолжается до середины осени.

6. На ценовую конъюнктуру отечественного оконного рынка оказывают существенное влияние события, происходящие в смежных отраслях. Постоянное повышение стоимости комплектующих для изготовления оконных и фасадных конструкций происходит из-за роста стоимости сырья. От стоимости углеводородов напрямую зависит стоимость ПВХ-профиля, а от стоимости энергии – производство листового стекла, так как оно необычайно энергоемко. Повышение стоимости также происходит в связи с соглашениями между отдельными поставщиками комплектующих, которые очень похожи на так называемый картельный сговор (одним из ярких примеров стало увеличение основными поставщиками стоимости фурнитуры на 34% два года назад).

Среди последних изменений, коснувшихся отрасли, является повышение требований к безопасности оконных конструкций. Так, с 1 сентября по настоянию Следственного комитета России изменяется ГОСТ на конструкцию пластиковых окон. Производителям теперь запрещено продавать конструкции без специальных запорных механизмов, которые препятствуют выпадению детей из окон. Это связано с тем, что текущим летом был зафиксирован небывалый рост выпадений детей из окон. Детский замок работает следующим образом: в открытом положении он позволяет створке распахиваться. Если повернуть ключ и вытащить, то уже открыть окно невозможно, но пользоваться им для вентиляции вполне можно. Именно по такой же причине необходимо принять технический регламент, предусматривающий усиление конструкции москитных сеток, исключающее возможность «продавливания» сетки ребенком (ориентировочное усилие «на излом» – 40–50 кг).

Проблемы стандартизации начинают решаться на уровне государства. Так, на сайте Росстандарта размещено уведомление о формировании нового технического комитета по стандартизации «Строительные материалы (изделия) и конструкции». Создаваемый комитет будет, в частности, разрабатывать национальные и межгосударственные стандарты по тепловым характеристикам окон, дверей и жалюзи, по температурно-влажностным характеристикам строительных материалов и изделий

Молодому Союзу производителей полимерных профилей еще предстоит решить такие проблемы:

— создание целостной нормативной базы;
— продвижения инновационных технологий и продуктов, основанных на принципах безопасности, экологичности и энергосбережения как на строительном, так и на потребительском рынках;
— соблюдение на рынке принципов бизнес-этики, правил честной конкуренции и защиты участников рынка светопрозрачных конструкций от протекционизма [6].

Основным направлением развития рынка пластиковых окон на дальнейшую перспективу является повышение их энергоэффективности, этому способствует стремление к экологичности, а также рост цен на энергоносители во всем мире.

Список литературы

1. Якобсон М. История и перспективы российского рынка оконного ПВХ-профиля. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.winpro.ru/magazine/press/?cid=26&id=666.
2. Обзор российского рынка пластиковых окон [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.marketcenter.ru/content/doc-2-11873.html.
3. Асадчев С.В. Рынок ПВХ-профилей 2016. Развитие, тенденции, перспективы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.winpro.ru/magazine/press/?id=1698&cid=50.
4. Рынок пластиковых окон в России: 1 полугодие 2016 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oknamedia.ru/spage-publish/detail-44577/section-article.html.
5. UC Rusal предложил ограничить установку пластиковых окон в школах, больницах и новостройках [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://tybet.ru/content/news/index.php? SECTION_ID= 604&ELEMENT_ID=76414
6. Сайт Союза производителей полимерных профилей [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://сппп.рф/

PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF MODERN RUSSIAN ENTREPRENEUR

N.E. Serebrovskaya

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The history of formation of the market of window designs in Russia is considered, the analysis of an industry for the last five years is carried out, specifics and the main problems of the current state of an industry are described and the prospects of market development in the conditions of an economic crisis are offered.

Keywords: translucent design, competitiveness, energy efficient products.

К ВОПРОСУ АНАЛИЗА СВЯЗАННОСТИ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МНОГОПРОФИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Ю.В. Трифонов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

А.Н. Визгунов

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Нижний Новгород

В статье предложен показатель, отражающий уровень связанности различных видов деятельности многопрофильного предприятия. Обоснована целесообразность использования данного показателя при проведении анализа деятельности многопрофильных предприятий малого и среднего бизнеса. Проведен сравнительный анализ стратегических возможностей предприятий с низким и высоким уровнем связанности видов деятельности.

Ключевые слова: многопрофильное предприятие, связанность видов деятельности, диверсификация бизнеса.

В современных условиях хозяйствования, характеризующихся экономической и социальной нестабильностью, а также высоким уровнем конкуренции во многих отраслях, одним из способов эффективной диверсификации рисков для российских предприятий является концентрация на нескольких видах деятельности. Устойчивость многопрофильных предприятий базируется на их возможностях оперативного перемещения производственных ресурсов в более перспективные направления деятельности, компенсации убытков, обусловленных проблемами в одном из направлений деятельности (сезонные спады, изменение законодательных ограничений и налоговой политики и т.п.) за счет других направлений, а также совместного использования ресурсов предприятий в различных сферах деятельности. Применительно к современным российским условиям указанные преимущества настолько значимы, что в настоящее время концентрация на нескольких видах деятельности становится характерной не только для крупных корпораций, но и для предприятий – субъектов малого и среднего бизнеса [1, 2].

Важнейшим фактором, определяющим конкурентные преимущества многопрофильного предприятия, является уровень связанности различных видов его деятельности. Еще в работах О. Уильямсона [3] было сформулировано положение о том, что даже в случае неродственной (конгломератной) диверсификации многопрофильное предприятие может получить преимущества по сравнению с предприятием узкого профиля за счет возможностей эффективного распределения капитала фирмы между различными направлениями деятельности. Однако существенно более значимые конкурентные преимущества эффективная организация связанности позволяет получить предприятиям, реализующим стратегию родственной диверсификации. Таким образом, возможны два крайних варианта связанности видов деятельности многопрофильного предприятия:

— виды деятельности предприятия не связаны друг с другом ни по технологии производства, ни по используемым материальным, трудовым ресурсам, не используют общие каналы сбыта и т.д. (вариант полной конгломератной диверсификации),

— виды деятельности тесно связаны друг с другом по различным направлениям (вариант максимально родственной горизонтальной диверсификации).

Связанность видов деятельности конкретного предприятия находится в интервале между указанными вариантами. На наш взгляд, для оценки совокупного уровня связанности, характерного для предприятия в целом, целесообразно использовать показатель, отражающий связанность отдельных видов деятельности друг с другом. Информационной базой для расчета данного показателя могут служить данные о видах деятельности, указываемые предприятием в соответствие с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД). ОКВЭД предусматривает группировку классов экономической деятельности по разделам и подразделам. В свою очередь, классы делятся на подклассы, группы, подгруппы и виды. Код группировок видов экономической деятельности состоит из двух–шести цифровых знаков, и его структура может быть представлена в следующем виде:

XX — класс;
XX.X — подкласс;
XX.XX — группа;
XX.XX.X — подгруппа;
XX.XX.XX — вид.

Структуру видов деятельности предприятия в соответствие со справочником ОКВЭД можно представить в виде графа – корневого дерева, где корнем дерева является узел, соответствующий всем видам деятельности, а каждый ярус представляет собой множество узлов, соответствующих уровню классификации ОКВЭД. Поскольку проведенный анализ показывает, что предприятия в большинстве случаев не указывают отдельные виды деятельности по ОКВЭД, нижний ярус дерева могут составлять узлы, соответствующие подгруппам.

Логично предположить, что уровень связанности видов деятельности, относящихся к одной группе, выше, чем уровень связанности видов деятельности, относящихся к разным группам в рамках одного подкласса, который, в свою очередь, выше, чем уровень связанности видов деятельности, относящихся к разным подклассам в рамках одного класса и т.д. Соответственно уровень связанности обратно пропорционален длине пути (простой цепи), связывающего различные виды деятельности (листья дерева, соответствующие нижнему уровню классификации). Поскольку все узлы, соответствующие нижнему уровню классификации, относятся к одному ярусу, вместо длины простой цепи, связывающей различные виды деятельности, можно использовать показатель длины пути от узла, соответствующего виду деятельности, до корневого узла ближайшего поддерева, объединяющего узлы, между которыми строится путь. Таким образом, для любых двух видов деятельности i и j, описанных на нижнем уровне классификации (в нашем случае – на уровне подгрупп), уровень связанности определяется следующим образом:

$$L_{i,j} = \frac{1}{S_{i,j}},$$

где $S_{i,j}$ – длина пути (количество ребер) от узла нижнего уровня до корневого узла ближайшего поддерева, объединяющего узлы i и j. Исходя из этого, комплексный показатель, отражающий связанность всех видов деятельности многопрофильного предприятия, можно рассчитать как средний уровень связанности различных пар видов деятельности:

$$L_{\text{o}} = \frac{\sum_{i} \sum_{j|\text{j}\neq\text{i}} L_{i,j}}{n},$$

где n – количество возможных пар видов деятельности предприятия (узлов графа, соответствующих нижнему уровню классификации). Чем больше значение данного показателя, тем выше концентрация видов деятельности: $L_{\text{o}} = 1$, когда все виды деятельности относятся к одной подгруппе, и $L_{\text{o}} = 1/7$, когда все виды деятельности относятся в разным разделам.

Рассмотрим расчет показателя на примере ООО «Автозавод «ГАЗ» (данные о видах деятельности взяты с сайта «База данных «Контрагент» [4]). Все виды деятельности предприятия относятся к разделу «D. Обрабатывающие производства», подраздел «DM. Производство транспортных средств и оборудования». Структура видов деятельности ООО «Автозавод «ГАЗ» представлена в табл. 1, граф, описывающий структуру, – на рис. 1.

Таблица 1

Структура видов деятельности ООО «Автозавод «ГАЗ»

Класс	Подкласс	Группа	Подгруппа
34. Производство автомобилей, прицепов и полуприцепов	1. Производство автомобилей	0.	1. Производство двигателей внутреннего сгорания для автомобилей
			2 . Производство легковых автомобилей
			3. Производство автобусов и троллейбусов
			4. Производство грузовых автомобилей
			5. Производство автомобилей специального назначения
	2. Производство автомобильных кузовов; производство прицепов, полуприцепов и контейнеров, предназначенных для перевозки одним или несколькими видами транспорта.	0.	–
	3. Производство частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей	0.	–

Примечание. Название группы в таблице не указывается в том случае, если оно совпадает с названием подкласса.

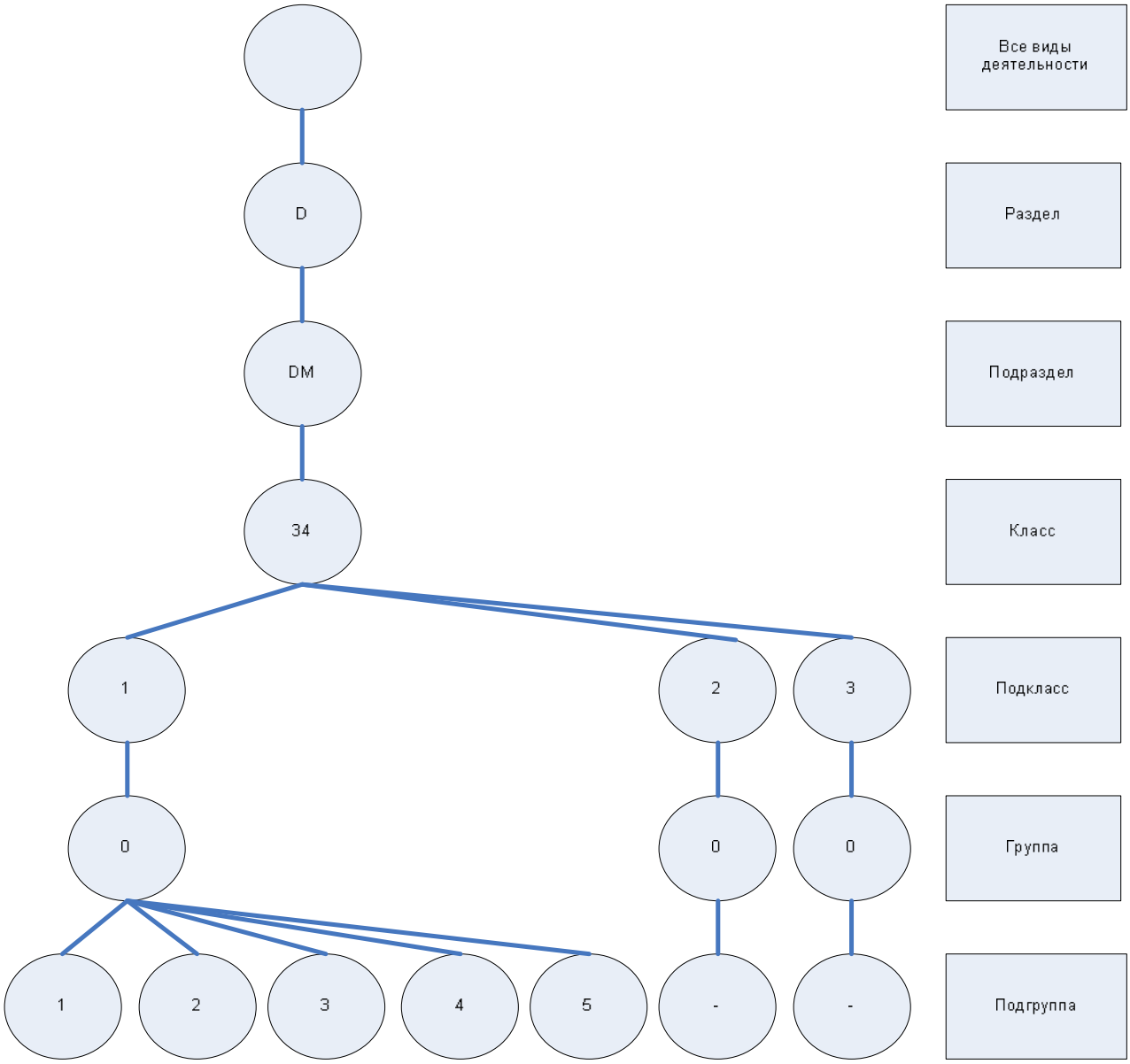


Рис. 1. Граф структуры видов деятельности ООО «Автозавод «ГАЗ»

Отметим, что для обеспечения унификации представления данных в том случае, если предоставленные предприятием данные о видах деятельности не содержат информацию о подгруппе, добавляется условная подгруппа, соответствующая группе (в таблице и на рисунке условные подгруппы, добавленные для выполнения расчетов, обозначены символом «–»).

Как видно, для рассматриваемого предприятия можно определить 10 пар видов деятельности, для которых $L_{i,j} = 1$ (пары видов деятельности, относящихся к группе 34.10), и 11 пар видов деятельности, для которых $L_{i,j} = \frac{1}{3}$. Исходя из этого, комплексный показатель $L_o = (1 \cdot 10 + \frac{1}{3} \cdot 11)/21 = 0{,}65$.

Укажем условия и ограничения, связанные с возможностью использования предлагаемого показателя:

1. Расчет показателя на основе данных ОКВЭД позволяет получить четкое представление об уровне связанности видов деятельности тех многопрофильных предприятий, для которых характерна горизонтальная и/или конгломератная форма диверсификации. В то же время для вертикально-диверсифицированных предприятий использование ОКВЭД в качестве информационной базы при проведении расчетов не всегда представляется однозначно корректным. Значение рассчитанного на основании данных ОКВЭД показателя уровня связанности различных видов деятельности, составляющих единую цепочку создания ценностей, может быть как достаточно высоким (например, связанность видов деятельности 34.10 «Производство автомобилей» и 34.20 «Производство автомобильных кузовов; производство прицепов, полуприцепов и контейнеров, предназначенных для перевозки одним или несколькими видами

транспорта» – то есть связанность производства промежуточной продукции и производства продукции, ориентированной на конечного потребителя), так и очень низким (например, связанность видов деятельности 34.10 ««Производство автомобилей» и 50.10 «Торговля автотранспортными средствами» – связанность производства и реализации продукции), что не всегда точно отражает реальную ситуацию.

2. При расчете показателя не должны рассматриваться обеспечивающие виды деятельности, не имеющие самостоятельного значения для предприятия. Так, например, в списке видов деятельности одного из машиностроительных заводов Нижегородской области указан вид деятельности 55.51 «Деятельность столовых при предприятиях и учреждениях». Очевидно, что он не имеет для предприятия самостоятельного значения и, следовательно, не должен участвовать в расчете показателя.

Далее рассмотрим вопрос, почему использование рассматриваемого показателя особенно актуально для многопрофильных компаний малого и среднего бизнеса. В отличие от крупных корпораций, которые часто являются монополистами в своей сфере деятельности, малые и средние многопрофильные предприятия обычно функционируют в среде высокой конкуренции. Выбирая тот или иной вариант диверсификации, руководство предприятия должно учитывать, насколько предполагаемый уровень концентрации видов деятельности соответствует организации бизнеса конкурентов. Уровень связанности должен приниматься во внимание при проведении бенчмаркинга конкурентоспособности, ориентированного на изучение характеристик процессов и административных методов, обеспечивающих компаниям-лидерам достижение синергического эффекта за счет эффективной организации связанности. В этом случае для выполнения сравнительного анализа должны выбираться компании, имеющие уровень связанности видов деятельности, близкий к уровню связанности предприятия, проводящего бенчмаркинг.

Уровень связанности видов деятельности является важным ориентиром при определении стратегических возможностей многопрофильного предприятия, что также представляется особенно актуальным для многопрофильных предприятий среднего и малого бизнеса. Как отмечается в работе [2], на таких предприятиях обычно не проводится глубокий экономический анализ эффективности существующих / планируемых направлений деятельности. Следовательно, при определении направлений развития бизнеса руководители таких предприятий ориентируются прежде всего на общее представление о возможностях своей компании. Сопоставление стратегических возможностей многопрофильных предприятий с низким и высоким уровнем связанности видов деятельности представлено в табл. 2.

Таблица 2

Сопоставление стратегических возможностей многопрофильных предприятий с низким и высоким уровнем связанности видов деятельности.

Стратегические возможности предприятия	Низкий уровень связанности видов деятельности	Высокий уровень связанности видов деятельности
Возможности интенсификации роста на существующих рынках	Применительно к отдельным видам деятельности уровень компетенций предприятия может быть низким	Высокий уровень компетенций
Возможности получения экономии за счет эффекта масштаба	Обычно не рассматривается в качестве ключевого фактора конкурентного преимущества	Может рассматриваться в качестве ключевого фактора конкурентного преимущества
Возможности использования модульного проектирования и производства	Обычно достаточно ограничены	Могут эффективно применяться ко всему комплексу производств
Возможности развития новых видов деятельности, освоения новых рынков сбыта	Высокий уровень компетенций	Уровень компетенций может быть низким
Возможности минимизации рисков, связанных со снижением спроса и другими негативными изменениями рыночной среды	Наличие возможностей эффективного противодействия рискам	Возможности противодействия рискам ограничены
Возможности делегирования полномочий исполнителям	Делегирование полномочий является необходимым условием сохранения конкурентоспособности	Делегирование полномочий желательно

Предприятия с высоким уровнем связанности обычно характеризуются достаточно высоким уровнем бизнес-компетенций, обеспечивающих им возможности интенсификации роста на существующих рынках. Факторами роста являются оптимизация использования ресурсной базы и тем самым, сокращение

издержек производства, расширение обмена технологиями, опытом и знаниями между различными направлениями деятельности, углубление понимания потребностей рынка, улучшение потребительских свойств производимой продукции, обеспечение более комплексного обслуживания клиентов и т.д. Напротив, у предприятий с низким уровнем связанности различные виды деятельности носят обособленный характер, что препятствует получению значимого синергетического эффекта от оптимизации их взаимосвязей; кроме того, руководители таких предприятий обычно не обладают глубокими знаниями о каждом направлении деятельности, поскольку эти виды деятельности принципиально различаются, и менеджер, имеющий опыт работы в одном направлении, не получает при этом знаний, необходимых для управления другим бизнесом компании. Вследствие этого предприятия с низким уровнем связанности часто не обладают компетенциями, необходимыми для интенсификации роста на существующих рынках.

Неразрывно связаны с развитием в рамках существующих направлений бизнеса и следующие два вида стратегических возможностей, характеризующиеся получением экономии за счет эффекта масштаба и использованием модульного проектирования и производства. Развивая родственные направления бизнеса, предприятие обеспечивает достижение эффекта масштаба за счет получения оптовых скидок при приобретении сырья, материалов, комплектующих, а также и оборудования, используемых в рамках цепочек создания ценности близких видов бизнеса. Это же касается и использования одних и тех же технологий, организации общих каналов сбыта и т.д. Соответственно чем выше уровень связанности видов деятельности предприятия, тем более значимыми представляются конкурентные преимущества, получаемые за счет эффекта масштаба.

Еще одним из перспективных путей повышения эффективности деятельности многопрофильного предприятия в современных условиях является внедрение модульного производства. Такие производства характеризуются следующей технологией работы. Элементы изделия (компоненты, модули) собираются на отдельных линиях, после чего они используются при производстве товаров различной конфигурации. С одной стороны, это обеспечивает «массовую кастомизацию» – возможность выпуска продукции, адаптированной к потребностям конкретного клиента [5]. С другой стороны, предприятие, активно использующее принципы модульности при проектировании и производстве, может существенным образом снизить затраты при развертывании новых производств, ориентируясь на использование уже существующих модулей [6]. Кроме того, использование модульной архитектуры позволяет предприятию добиться более низкой себестоимости производимой продукции по сравнению с многопрофильными предприятиями, не ориентированными на использование одних и тех же элементов при производстве разных видов продукции. Ведь производство модулей приобретает черты массового производства (большой объем выпуска однотипной продукции, высокая степень непрерывности производства, отсутствие необходимости постоянных переналадок оборудования и т.д.), а низкая себестоимость традиционно является одним из преимуществ данного типа производства. Очевидно, что предприятия родственной диверсификации, характеризующиеся высоким уровням связанности, обладают более широким спектром возможностей использования одних и тех же модулей в различных производствах в сравнении с предприятиями, виды деятельности которых принципиально различаются.

Рассмотренные возможности иллюстрируют конкурентные преимущества предприятий с высоким уровнем связанности. Однако не менее важны и те стратегические возможности, которые, напротив, выступают в качестве значимых факторов высокой конкурентоспособности предприятий с низким уровнем связанности. В первую очередь это касается возможностей эффективного развития новых видов деятельности, освоения новых рынков сбыта. Менеджеры предприятий неродственной диверсификации обладают компетенциями, позволяющими им управлять принципиально различающимися видами бизнеса, выявлять наиболее перспективные направления развития. При этом важно отметить, что для таких предприятий выбор новых направлений развития максимально широк – ведь их руководителям нет необходимости задумываться о стратегическом соответствии новых направлений существующей структуре бизнеса. Все это обуславливает преимущества многопрофильных предприятий с низким уровнем связанности.

Еще одна стратегическая возможность, обеспечивающая преимущества предприятий с низким уровнем связанности, – возможность минимизации рисков из-за снижения спроса на отдельных рынках и других негативных изменений рыночной среды. Для таких предприятий предпринимательский риск распределяется по направлениям деятельности, характеризующимся существенно различающимися условиями конкуренции, структурой спроса и другими особенностями рынков, что значительно безопаснее, чем консолидация деятельности в рамках одного или нескольких близких видов бизнеса. Например, в период сезонного спада продаж одного из видов продукции менеджеры могут переместить финансовые средства в те направления бизнеса, где уровень продаж может быть увеличен, и сохранить тем самым стабильный поток прибыли. Хотя, как отмечается в работе [7], добиться функционирования разных направлений деятельности «в противофазе» на практике не представляется возможным (поскольку часто даже несвязанные отрасли одинаково реагируют на экономические подъемы и спады), для предприятий с низким уровнем

связанности эти возможности все равно существенно шире, чем для предприятий с высоким уровнем связанности.

Последний вопрос сравнительного анализа стратегических возможностей многопрофильных предприятий с различным уровнем связанности – сравнение тех перспектив, которые дает предприятию делегирование полномочий сотрудникам. Делегирование полномочий может осуществляться в рамках внедрения процессного подхода к управлению на предприятии (создание независимых команд процессов); предприятие может применять и иные инструменты менеджмента в этой области – например, внедрение системы амеба-менеджмента, разработанной корпорацией Kyocera [8]. В соответствие с данным подходом производственная деятельность компании осуществляется «амебами», которые представляют собой организационные единицы численностью от 5 до 50 сотрудников, занимающиеся одним направлением бизнеса и ориентированные на получение максимальной прибыли; эти организационные группы в высшей степени автономны и динамичны: «амебы» могут по собственной инициативе соединяться и разделяться с другими «амебами», состав команды и роли ее сотрудников могут кардинальным образом меняться и т.д. Делегирование полномочий сотрудникам может решить проблемы многопрофильного предприятия, связанные со сложностью управления разнородными видами деятельности. Поскольку эти проблемы более актуальны для предприятий с низким уровнем связанности, организация делегирования полномочий в большей степени обеспечит повышение эффективности деятельности именно таких предприятий.

Таким образом, стратегические возможности предприятий с высоким и низким уровнем связанности принципиально различаются. Оценка уровня связанности, определяемая на основе предлагаемого нами показателя, может быть для многопрофильного предприятия одним из ориентиров, позволяющим определить наиболее перспективные направления его стратегического развития.

Список литературы

1. Батукова Л.Р. Особенности средних многопрофильных предприятий корпоративного типа в современных условиях российской экономики // Вестник ОГУ. 2007. № 5.
2. Клейнер Г., Качалов Р., Данилина Я. Управление малыми многопрофильными корпорациями // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 3.
3. Williamson O.E. Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications. New York: FreePress, 1975.
4. База данных «Контрагент» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.k-agent.ru/ (дата обращения 21.07.2016)
5. Gershenson J., Prasad G. Modularity in product design for manufacturing // International Journal of Agile Manufacturing. 2007. Vol. 1. Issue 1.
6. Srivastava P., Khanduja D., Agrawal V., Grover N. Agile Manufacturing: Concepts and Evolution // International Journal of Science and Advanced Technology. 2011. Vol. 1. № 9.
7. Стрикленд А.Д., Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. М.: Юнити, 1998.
8. Zeleny M. Human Systems Management: Integrating Knowledge, Management and Systems. World Scientific, 2005.

ON THE ISSUE OF ANALYSIS OF RELATEDNESS OF BUSINESS ACTIVITIES FOR MULTI-BUSINESS SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Y.V. Trifonov
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod,

A.N. Vizgunov
National Research University Higher School of Economics in Nizhni Novgorod

In article metric, that allows to define level of relatedness of business activities for multi-business enterprise, is suggested. Effectiveness of using of this metric for performing economic analysis of multi-business small and medium-sized enterprises is substantiated. The comparative analysis of strategic opportunities of enterprises with high and low level of relatedness is undertaken.

Keywords: multi-business enterprise, relatedness of business activities, business diversification.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ИНСТИТУТЫ

Г.В. Шагбазян, А.В. Аистов

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Н. Новгород

Проводится анализ влияния институциональных факторов на «выживаемость» бизнеса, организованного предпринимателями, по данным для 76 стран, участвовавших в проекте GEM (The Global Entrepreneurship Monitor — Глобальный мониторинг предпринимательства) в период с 2002 по 2012 год.

Ключевые слова: предпринимательство, институты, Глобальный мониторинг предпринимательства, выживаемость бизнеса, верховенство закона.

Введение

В данной работе проводится анализ влияния институциональных факторов на «выживаемость» предпринимателей по данным для 76 стран, участвующих в проекте GEM (The Global Entrepreneurship Monitor — Глобальный мониторинг предпринимательства) в период с 2002 по 2012 год.

Актуальность работы заключается в том, что на основе данных GEM проекта вводится параметр, определяющий уровень «выживаемости» бизнеса.

Отношение устоявшихся предпринимателей к начинающим предпринимателям является данным показателем.

Мы попытаемся проследить, как менялось это отношение, и найти институциональные факторы, влияющие на него.

Предпринимательство и экономический рост

О важной роли предпринимателей для экономического роста в разное время говорили многие влиятельные экономисты. В частности, в своих ранних и более поздних работах William Baumol приходит к выводу, что предпринимательство и предпринимательская прибыль являются одними из важнейших факторов экономического роста [4–5]. Douglass North в своей работе отмечает, что конечной причиной экономического роста является высокий уровень производительной предпринимательской деятельности [6]. Sander Wennekers и Roy Thurik подчеркивают важность предпринимательства для роста современной экономики [7].

Весомый вклад малого и среднего бизнеса в создание новых рабочих мест и инноваций отмечен в [8]. К аналогичному выводу приходят авторы в статье [9], проанализировав экономику стран ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития), и отмечают, что повышение предпринимательской активности приводит к увеличению темпов экономического роста и снижению безработицы. Неотъемлемая и значительная роль предпринимательской активности в развитии городов независимо от размеров рынка подчеркивается в [10].

Накопление факторов производства, таких как знания, физический и человеческий капитал, не сможет объяснить экономический рост. Человеческое творчество и предпринимательская производительность необходимы для того, чтобы выгодно использовать имеющиеся ресурсы. Таким образом, предприниматель и предпринимательство должны занять центральное место в обосновании долгосрочного экономического развития [11].

Суммируя все вышесказанное и подводя итог, мы констатируем неоспоримую значимость предпринимательского капитала и предпринимательства в росте инноваций, в создании новых рабочих мест, в долгосрочном экономическом развитии для города, региона и страны.

Институциональная теория, экономический рост и предпринимательство

Дуглас Норт в книге «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» определяет институты как «правила игры» в обществе. Это ограничительные рамки, созданные человеком для организации взаимоотношения между людьми. Правила, или рамки, задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия — будь то в политике, социальной сфере или экономике. Институциональные изменения определяют развитие обществ во времени [10].

В частности, фундаментальное объяснение относительного экономического роста находят в различии институтов [12]. Это подтверждают в своей работе Acemoglu D., Johnson S. и Robinson J. В настоящее время существуют доказательства того, что институты являются первопричиной финансовых и экономи-

ческих результатов [13]. По мнению Kenneth L. Sokoloff и Stanley L. Engerman, объяснение заметного неравенства в экономическом развитии между Северной и Латинской Америкой кроется в различии институтов, а именно в политике, определяющей справедливый доступ к ресурсам и их распределение в обществе [14].

О необходимой роли влияния институтов и государственной политики, направленной на развитие предпринимательства и рост фирм, неоднократно гооврил William Baumol [15–16]. Культура и институциональная среда — ключевой компонент, определяющий количество предпринимателей в экономике и тех правил и способов, которыми действуют предприниматели [17]. Следует заметить, что институты и нормы оказывают прямое влияние на предпринимательскую деятельность, от активности которой зависит рост инноваций, которые характеризуют экономику [18].

Simeon Djankov и др. [19], проанализировав данные о регулировании входа для стартап фирм в 85 странах, пришли к заключению, что в демократических странах с ограниченной властью условия входа на рынок способствуют развитию предпринимательства. В качестве объясняющих переменных учитывались количество процедур, необходимых для входа, время и стоимость входа.

Несомненно, что законы и системы, которые позволяют легко организовать новый бизнес или облегчить прием на работу новых сотрудников, или регулирование цен на транспортные или телекоммуникационные услуги, в значительной степени сокращают расходы и делают вход на рынок для новых фирм более легким и доступным [20].

Подводя итог, следует добавить, что институты, развитие финансовых рынков и государственная политика способствуют долгосрочным изменениям в экономическом развитии [21].

Теория «выживаемости» бизнеса

Очевидно, что между предпринимательским намерением и входом на рынок существуют мотивирующие и сдерживающие барьеры. Между входом и успешным функционированием есть причины, от которых зависит «выживаемость» бизнеса. Следует понимать, что не каждый потенциальный предприниматель в итоге сможет осуществить свои планы, и не каждое новое предприятие в итоге будет получать прибыль в долгосрочной перспективе.

Согласно Bartelsman, Scarpetta and Schivardi [22], которые анализировали данные по десяти странам ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития), в среднем 20–40% новых фирм терпят неудачу в течение первых двух лет.

Существует влияние отраслевых характеристик на «выживаемость» новых фирм [23–24]. В некоторых отраслях новые фирмы сталкиваются с более высокими затратами, которые могут негативно на них сказаться и вытолкнуть с рынка [25]. В своей статье [26] Marco Vivarelli пытается дать отчет о различных драйверах предпринимательства. В частности, автор отмечает значение микроэкономических драйверов предпринимательства, личностных характеристик предпринимателя, провалов рынка и институциональных ограничений, доступности кредитных ресурсов, инвестиций в образование и инновации.

Мы остановимся на изучении институциональных ограничений. Несовершенство кредитных и финансовых рынков, непрозрачность нормативно-правовой базы, отсутствие инфраструктуры и высокая вероятность подкупа являются важнейшими факторами, сдерживающими рост фирм в развивающихся странах. Выход на рынок новых фирм сталкивается с дополнительными проблемами в развивающихся странах по сравнению с развитыми странами [26–29]. Более того, непрозрачность нормативно-правовой базы в отношении рынка труда и налогообложения, в защите прав собственности и в законе о банкротстве чрезвычайно вредна для роста новых фирм [26]. Fisman и Svensson [30], используя данные о результатах работы фирм в Уганде, находят отрицательную корреляцию между уровнем взяточничества и объемом продаж фирмы.

Все это служит подтверждением того, что благоприятная институциональная среда обеспечивает «выживаемость» новых фирм и требует детального внимания к данному вопросу.

Данные и методы

В работе были использованы данные о 76 странах, участвующих в проекте GEM в период с 2002 по 2012 годы. Глобальный мониторинг предпринимательства (The Global Entrepreneurship Monitor, GEM) — это исследовательский проект ведущих мировых бизнес-школ и университетов по организации исследований предпринимательства. Основными целями проекта является сравнение уровней предпринимательской активности между странами с различным экономическим развитием, выявление факторов, влияющих на уровень предпринимательской активности, и мер по ее увеличению [31].

В качестве основного показателя, характеризующего общий уровень предпринимательской активности, используется параметр Total Entrepreneurial Activity index (TEA) – доля трудоспособного взрослого населения (от 18 до 64 лет), либо активно участвующего в создании нового предприятия, либо являющего-

ся собственником или менеджером фирм менее 42 месяцев. Большинство исследователей, работающих с данными GEM, в качестве переменной, объясняющей уровень предпринимательской активности, используют TEA. Однако TEA дает только информацию о доле планирующих или уже занятых в предпринимательской деятельности менее 42 месяцев.

Для понимания того, что же мешает начинающим предпринимателям войти на рынок и успешно на нем работать продолжительное время, необходимо использовать другие показатели.

В исследованиях GEM в качестве показателей, характеризующих предпринимательскую среду, используются другие переменные. Одна из них — Established businness owernship (EBO). Это доля лиц, владеющих собственным бизнесом и получающих доход от него более 42 месяцев. Другими словами, это устоявшиеся предприниматели.

Для понимания побудительных и ограничивающих факторов, влияющих не только на желание стать предпринимателем, но и на само действие стать предпринимателем, а впоследствии на успешное и долгосрочное функционирование, предлагаем использовать третий параметр, который зависит от TEA и EBO.

Переменная Early-stage business survival rate (EBO/TEA) характеризует отношение между устоявшимися и начинающими предпринимателями [1–3]. Иными словами, мы попытаемся проследить, как менялось это отношение и найти институциональные факторы, влияющие на него.

Переменная EBO/TEA будет использоваться в качестве показателя «выживаемости» предпринимательства.

Гипотезы и объясняющие переменные

В выборе переменных, описывающих институциональную среду, в первую очередь следует отметить значимость верховенства права (rule of law). Верховенство права позитивно влияет на развитие переходных экономик [32]. Страны со сложным регулированием входа имеют высокий уровень коррупции. Взаимозависимость контроля коррупции и регулирования входа для стартап фирм была продемонстрирована в работе [19]. В числе институциональных барьеров развития предпринимательства в исследованиях рассматривается уровень коррупции (Corruption Perceptions Index).

Было продемонстрировано отрицательное влияние слабой институциональной среды на предпринимательскую активность в России [33]. Влияние коррупции на зарождающееся международное предпринимательство было проанализировано в работе [34]. Интересно, что авторы находят противоречивые результаты. С одной стороны, когда затраты на экспорт и корпоративные налоги высоки, то низкий уровень коррупции помогает уменьшить нагрузку на бизнес. Но при высоких косвенных налогах существует положительная связь между коррупцией и предпринимательством. Предприниматели предпочитают избегать высоких налогов в коррумпированной среде.

Таблица 1

Описание переменных

Переменная	Описание	Источник
Зависимая переменная EBO / TEA	Отношение устоявшихся предпринимателей, которые владеют собственным бизнесом и получающих доход от него более 42 месяцев к количеству лиц, владеющих собственным бизнесом менее 42 месяцев или планирующих начать свое дело.	Global Entrepreneurship Monitor 2002–2012
Объясняющие переменные Rule of Law / Верховенство закона	Оценка, характеризующая правовую среду в стране в диапазоне от –2,5 (слабый уровень) до 2,5 (сильный уровень). В частности, качество исполнения договорных обязательств, имущественных прав, вероятность преступности и насилия, работа полиции и судов.	World Governance Indicator 2002–2012
Control of Corruption / Контроль коррупции	Оценка, характеризующая уровень контроля коррупции в стране в диапазоне от –2,5 (слабый уровень) до 2,5 (сильный уровень).	World Governance Indicator 2002–2012
Контролирующие переменные Ln ВВП на душу населения	Натуральный логарифм ВВП на душу населения (2005$US).	World Development Indicators 2002–2012
Расходы на образование	Годовые расходы на образование, выраженные в процентном соотношении от валового национального дохода.	World Development Indicators 2002–2012
Уровень инфляции	Годовой уровень инфляции, рассчитанный по индексу потребительских цен.	World Development Indicators 2002–2012

Мы выдвигаем следующие гипотезы:

Гипотеза 1: Институциональная среда оказывает влияние на «выживаемость» предпринимательства.

Гипотеза 2: Контроль коррупции не имеет отрицательного эффекта на «выживаемость» предпринимательства.

Эконометрический анализ

В рамках эконометрического анализа данных, мы оценили модели, учитывающие панельный характер данных (с фиксированными и случайными эффектами). По результатам тестов Бройша–Пагана и Хаусмана более предпочтительной является модель со случайными эффектами.

Ниже в табл. 2 представлены результаты регрессионного анализа для сквозной регрессии (OLS), модели со случайными (RE) и фиксированными эффектами (FE).

Таблица 2

Оценки параметров моделей

Переменная	OLS	RE	FE
Rule of Law / Верховенство закона	0,380*** (0,081)	0,381*** (0,081)	0,372*** (0,081)
Control of Corruption / Контроль коррупции	–0,288*** (0,073)	–0,287*** (0,073)	–0,257*** (0,074)
Ln ВВП на душу населения	0,113** (0,037)	0,113** (0,037)	0,111** (0,037)
Расходы на образование	–0,050* (0,019)	–0,049* (0,019)	–0,059** (0,020)
Уровень инфляции	–0,011 (0,006)	–0,010 (0,006)	–0,007 (0,007)
Константа	0,014 (0,338)	0,013 (0,338)	0,051 (0,340)
Число наблюдений	340	340	340
Число групп	76	76	76
R^2	0,259		
R^2_{within}		0,261	0,262
$R^2_{between}$		0,563	0,521
$R^2_{overall}$		0,259	0,258

Примечание. *, **, *** — значимость на уровне 5,1 и 0,1% соответственно. В скобках приведены стандартные ошибки.

Заключение

В работе на основе данных проекта GEM (The Global Entrepreneurship Monitor — Глобальный мониторинг предпринимательства) для 76 стран в период с 2002 по 2012 год изучается влияние институциональных факторов на «выживаемость» бизнеса.

В рамках эконометрического анализа данных мы оценили модели, учитывающие панельный характер данных (с фиксированными и случайными эффектами). С помощью теста Бройша–Пагана мы сравнили модель со случайными эффектами со сквозной регрессией. Результат теста говорит о необходимости использовать модель со случайными эффектами. Для сравнения модели со случайными эффектами с регрессионной моделью с фиксированными эффектами был использован тест Хаусмана. На основе результатов теста предпочтительнее оказалась модель со случайными эффектами.

Значения коэффициентов для институциональных переменных оказались значимыми.

Выявлена положительная зависимость между «rule of law» и «выживаемостью» бизнеса и отрицательная зависимость между «control of corruption» и «выживаемостью» бизнеса.

Существует положительная связь между уровнем ВВП на душу населения и переменной ЕВО/ТЕА.

Влияние институтов в разных странах может отличаться. Так, для инновационных стран политика должна быть направлена на развитие предпринимательского образования и профессиональную подготовку, стимулирование вывоза прямых инвестиций и облегчению экспорта товаров. Ресурсно-ориентированным странам необходимо сконцентрироваться на достижении стабильных институциональных и макроэкономических показателей [35].

В завершение следует отметить, что необходимо уделять должное внимание политике, направленной на увеличение предпринимательского капитала, обеспечивающей производительность и рост [36].

Список литературы

1. Levie J. and Hart M. (2011), Global Entrepreneurship Monitor United Kingdom 2011 Monitoring Report.
2. Levie J. and Hart M. (2012), Global Entrepreneurship Monitor United Kingdom 2012 Monitoring Report.
3. Levie J. and Hart M. (2013), Global Entrepreneurship Monitor United Kingdom 2013 Monitoring Report.
4. Baumol W.J. Entrepreneurship in Economic Theory // American Economic Review. 1968. 58 (2). P. 64–71.
5. Baumol W.J. Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure // American Economic Review. 1982. 72 (1). P. 1–15.
6. North D.C. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. New York: Cambridge University Press. 1990.
7. Wennekers S. and Thurik R. Linking Entrepreneurship and Economic Growth // Small Business Economics. 1999. V. 13, Issue 1. P. 27–56.
8. Audretsch D.B. The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the U.S. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. 2001. 37 p. Stock № 37180.
9. Audretsch D.B. and Thurik R. Linking Entrepreneurship to Growth // OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 2001/02, OECD Publishing. 2001.
10. Audretsch D.B., Belitski M. and Desai S. Entrepreneurship and economic development in cities // The Annals of Regional Science. 2015. 55 (1). P. 33–60.
11. Eliasson G. and Henrekson M. William J. Baumol: An Entrepreneurial Economist on the Economics of Entrepreneurship. SSE/EFI Working Paper Series in Economics and Finance № 532. 2003.
12. North D.C., Thomas R.P. The Rise of the Western World: A New Economic History. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press. 1973.
13. Acemoglu D., Johnson S., and Robinson J. Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth // Handbook of Economic Growth. V. 1A. New York, 2005. Elsevier. P. 385–472.
14. Sokoloff K.L., Engerman S.L. History Lessons Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World // Journal of Economic Perspectives. 2000. V.14. № 3. P. 217–232.
15. Baumol W.J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive // Journal of Political Economy. 1990. 98 (5). P. 893–921.
16. Baumol W.J. William J. Baumol's Prize Lecture 2003 Award Winner // Global Award for Entrepreneurship Research. 2003.
17. Wennekers S., Thurik R. Linking Entrepreneurship and Economic Growth // Small Business Economics. 1999. V. 13. 1. P. 27–56.
18. Baumol W.J., Strom R.J. Entrepreneurship and economic growth // Strategic Entrepreneurship Journal. 2007. 1. P. 233–237.
19. Djankov S. et al. The regulation of entry // The Quarterly Journal of Economics. February 2002. V. CXVII, Issue 1.
20. Baumol W.J. et al. Innovative Entrepreneurship and Policy: Toward Initiation and Preservation of Growth // The Economics of Small Businesses. 3 Contributions to Economics. 2011.
21. Doepke M., Zilibotti F. Culture, Entrepreneurship, and Growth // Handbook of Economic Growth. 2014. V. 2A.
22. Bartelsman E., Scarpetta S., Schivardi F. Comparative Analysis of Firm Demographics and Survival: Evidence from Micro-level Sources in OECD Countries // Industrial and Corporate Change. 2005. 14. P. 365–391.
23. Audretsch D.B. New-firm survival and the technological regime // The Review of Economics and Statistics. 1991. P. 441–450.
24. Agarval R., Audretsch D.B. Does Entry Size Matter? The Impact of the Life Cycle and Technology on Firm Surviva // Journal of Industrial Economics. 2001. 49. P. 21–43.
25. Lotti F., Santarelli E. Industry Dynamics and the Distribution of Firm Sizes: A Non-parametric Approach // Southern Economic Journal. 2004. 70. P. 443–466.
26. Vivarelli M. Entrepreneurship in Advanced and Developing Countries: A Microeconomic Perspective // IZA Discussion Paper. 2012. № 6513.
27. Biggs T., Srivastava P. Structural Aspects of Manufacturing in Sub-Saharan: Findings from a Seven Country Enterprise Survey // World Bank Discussion Paper. 1996. 346. Washington DC, World Bank.
28. Tybout J.R. Manufacturing Firms in Developing Countries: How Well Do They Do and Why? // Journal of Economic Literature. 2000. 38. P. 11–44.
29. Aterido R., Hallward-Driemeier M., Pagés C. Big Constraints to Small Firms' Growth? Business Environment and Employment Growth Across Firms // World Bank Policy Research Working Paper 5032. 2009.
30. Fisman R., Svensson J. Are Corruption and Taxation Really Harmful to Growth? Firm Level Evidence // Journal of Development Economics. 2007. 83. P. 63–75.
31. Верховская О.Р. и др. Глобальный мониторинг предпринимательства: Национальный отчет. Россия 2013, 2013.
32. Li Q. Democracy, Autocracy, and Expropriation of Foreign Direct Investment»: Political Economy of MNE conference at Washington University. 2005.
33. Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective // Journal of Business. 2008. Venturing 23. P. 656–672.
34. Chowdury F., Audretsch D.B., Belitski M. Varieties of entrepreneurship: institutional drivers across entrepreneurial activity and country // European Journal of Law and Economics. 2015. 40. P. 121–148.
35. Acs Z.J., Desai S., Hessels J. Entrepreneurship, economic development and institutions // Small Business Economics. 2008. 31. P. 219–234.
36. Audretsch D.B. And Keilbach M. Entrepreneurship Capital and Economic Performance // Regional studies. 2006. 38 (8). P. 949–959.

BUSINESS AND INSTITUTIONS

G.V. Shagbazyan, A.V. Aistov

National Research University Higher School of Economics in Nizhni Novgorod

In this paper, an analysis of the impact of institutional factors on the early-stage business survival based on of 76 countries participating in the GEM project (The Global Entrepreneurship Monitor - Global Entrepreneurship Monitor) in the period from 2002 to 2012.

Keywords: entrepreneurship, institutions, Global Entrepreneurship Monitor, business survival, rule of law.

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ СОЗДАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ САЙТОВ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Н.А. Шерегов, А.М. Аверьянов, С.В. Спорынина

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского

Исследуются процессы современного интернет-маркетинга, отражающие деятельность покупателей – посетителей бизнес-сайтов и продавцов – владельцев сайтов, основанные на интеграции каналов продвижения, каналов сбыта, процессов продвижения и процессов сбыта. На основании полученных результатов сформулированы следующие основные выводы: предложенная авторами модель жизненного цикла бизнес-сайта адекватна реальным процессам, показатели эффективности бизнес-сайта рассмотрены и как показатели конкретных бизнес-процессов, декомпозиция процессов деятельности покупателей гармонизирована с процессами деятельности продавцов, предложены рекомендации по совершенствованию процессов, связанных с созданием и использованием бизнес-сайтов компаний.

Ключевые слова: бизнес-сайт, жизненный цикл сайта, интернет-маркетинг, бизнес-процессы, системы управления контентом, продвижение сайта, поисковая оптимизация, веб-аналитика, конверсия продаж, совершенствование бизнес-процессов.

Введение в бизнес-процессы, выполняемые покупателями и продавцами

Динамика развития Интернета характеризуется:

— снижением затрат, связанных с использованием интернет-ресурсов, увеличением объемов накопителей информации и скорости доступа к сети;

— расширением функциональности интернет-технологий ведения бизнеса;

— быстрыми темпами роста объемов и качества интернет-услуг, числа бизес-сайтов и пользователей, доли мобильных пользователей и т.д.

В литературе и на интернет-ресурсах [1–3], как правило, обсуждаются ключевые показатели эффективности бизнес-сайтов, но не процессов, выполняемых покупателями и продавцами. В целях совершенствования таких бизнес-процессов имеет смысл рассматривать данные показатели как показатели конкретных бизнес-процессов.

Рассмотрим на примерах вопросы гармонизации процессов покупки товара с процессами продажи.

Пусть процесс 1 покупки представлен в виде последовательности шагов:

1. Покупатель вошел в Интернет и набрал в поисковой строке Яндекса фразу «купить газовую колонку».

2. Просмотрел рекламные объявления и сниппеты на первой странице поисковой выдачи, кликнул на выбранное рекламное объявление и зашел на лэндинговую страницу сайта рекламодателя-продавца (такой сайт могут называть промо-сайтом, одностаничником, на который дается ссылка корпоративного сайта).

3. На сайте просмотрел каталог газовых колонок, сделал предварительный выбор и поместил в корзину информацию о выбранной колонке.

4. С сайта позвонил менеджеру по продажам, получил дополнительную информацию о выбранном товаре, согласовал условия и сроки доставки и установки.

5. Выбрал на сайте условия, дату и время поставки и установки колонки, указал свой адрес и другие контактные данные, произвел оплату на основе электронной платежной системы.

6. На следующий день в установленное время покупателю доставили колонку. Факт передачи права собственности оформили товарной накладной.

7. Установили колонку в соответствии с условиями договора. Факт установки оформили актом выполненных работ.

С позиций продавца имеет смысл разбить процесс 1 на два подпроцесса:

— подпроцесс 1.1 содержит первые два шага процесса 1 и завершается заходом покупателя на лэндинговую страницу сайта продавца; продавец же создает условия для реализации подпроцесса 1.1: ведет собственный сайт, разрабатывает и проводит контекстные рекламные кампании [5];

— подпроцесс 1.2 содержит шаги с 3-го по 7-й процесса 1, завершается доставкой и установкой купленной газовой колонки; продавец управляет бизнес-сайтом соответствующим образом, создавая условия для выполнения подпроцесса 1.2.

Для продавца основными показателями эффективности подпроцесса 1.1, характеризующими качество отдельного рекламного объявления и множества объявлений при проведении контекстной рекламной кампании, являются [6, 7]:

— показы – число показов рекламных объявлений за период, один показ соответствует входу пользователя на страницу поисковой выдачи, а точнее, на экранную форму с рекламным объявлением, при этом повторный вход соответствует новому показу;
— клики – число кликов за период, один клик соответствует выбору пользователем рекламного обращения и переходу на лэндинговую страницу сайта рекламодателя;
— CTR (click through rate) – показатель кликабельности, или эффективности, рекламы за период: CTR = (клики/показы)×100%;
— цена за один клик на рекламное обращение (за переход на сайт рекламодателя).

Таким образом, выполнение подпроцесса 1.1 покупателями является результатом осуществления продавцом деятельности по продвижению в части выполнения рекламной функции маркетинга.

С позиций продавца – шаг 3 подпроцесса 1.2 отнесем к процессу PR-продвижения и сбыта, шаг 4 – к процессу продвижения методом «личные продажи» и сбыта, шаг 5 – к процессу сбыта, шаги 6–7 отнесем к процессу послепродажного обслуживания к подфункции сбытовой функции маркетинга.

Для продавца основным показателем эффективности подпроцесса 1.2 является конверсия (визитов в продажи). Данный статистический показатель вычисляется при помощи сервисов веб-аналитики [6, 7] путем вычисления пошаговых конверсий, отражающих цепочки переходов с лэндинговых страниц на другие целевые страницы сайта.

Заметим, что выполнение подпроцесса 1.2 покупателями – это результат осуществления продавцом деятельности по продвижению и сбыту, в том числе оптимизации конверсии, а также по послепродажному обслуживанию.

Для продавца важным показателем эффективности процесса 1, объединяющего подпроцессы 1.1 и 1.2, является показатель ROI от рекламы **(**Return on investment), когда затраты на рекламу рассматриваются как инвестиции.

Пусть процесс 2 покупки отличается от рассмотренного процесса 1 лишь шагом 2: «2) Просмотрел рекламные объявления и сниппеты на первой странице поисковой выдачи, кликнул на один из сниппетов и зашел на лэндинговую страницу сайта продавца». (Просмотр рекламного объявления – это рекламная коммуникация, а просмотр сниппета – PR-коммуникция.)

По аналогии с разбиением процесса 1 разобьем процесс 2 на два подпроцесса:

— подпроцесс 2.1 содержит первые два шага процесса 2 и завершается заходом покупателя на лэндинговую страницу сайта продавца; продавец же ведет собственный сайт, создавая тем самым условия для реализации подпроцесса 2.1;
— подпроцесс 2.2 содержит шаги с 3-го по 7-й процесса 2 и совпадает с процессом 1.2.

В данном случае в отличие от процесса 1 продавец не является рекламодателем и продажа состоялась только в связи с деятельностью продавца по продвижению собственного сайта методом поисковой оптимизации [8–10], когда сайт занял высокую позицию в результатах поисковой выдачи по фразе «купить газовую колонку».

В традиционном маркетинге рассматриваются отдельно: каналы продвижения, каналы сбыта, процессы продвижения, процессы сбыта. Интеграция указанных каналов и процессов приводит к существенному увеличению скорости взаимодействия продавцов и покупателей, к развитию клиентоориентированности бизнеса, ведь в рассмотренных примерах время от набора поисковой фразы до покупки рекламируемого товара исчисляется минутами.

Построение модели жизненного цикла бизнес-сайта

В литературных источниках, включая интернет-ресурсы, рассматривается множество моделей жизненного цикла (ЖЦ) сайта. Например, занимающаяся интернет-бизнесом компания [1] представляет этапы ЖЦ сайта в виде такой последовательности:

1) возникновение задачи/идеи создания сайта;
2) создание сайта;
3) продвижение сайта;
4) рост популярности сайта;
5) активное и эффективное использование сайта;
6) падение популярности сайта;
7) редизайн сайта.

Модели ЖЦ сайта можно охарактеризовать совпадением названий этапов 1–3 жизненного цикла и различием состава последующих этапов, начиная с четвертого. Содержания этапов в различных источни-

ках могут не совпадать. Так, в [1] в отличие от источников [2, 3, 4] под продвижением подразумевается лишь поисковая оптимизация, т.е. повышение позиций сниппетов сайта в результатах поисковой выдачи.

На этапе 1 при возникновении идеи создания сайта логично ставить цели компании, которых она должна достигать в случае использования бизнес-сайта. Отличительной особенностью малого бизнеса, в том числе инновационного, являются многочисленные стартапы, когда создаются либо новые компании, либо новые стратегические бизнес-единицы в компании. Поэтому в зависимости от ситуации целями деятельности, связанной с использованием бизнес-сайтов компаний могут быть:

— для компаний, не использующих бизнес-сайты, – совершенствование процессов привлечения и удержания клиентов, повышения объемов продаж и прибыли, снижения издержек на продвижение и сбыт товаров и услуг; такое совершенствование может повлечь снижение цен;
— для вновь создаваемых неинновационных компаний либо компаний, открывающих новый вид бизнеса (неинновационного), – ускорение и удешевление процессов выхода на рынки сбыта;
— для стартапов инновационного бизнеса – ускорение и удешевление процессов коммерциализации инновационных проектов и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что целями создания сайтов является совершенствование бизнес-процессов. Однако в названиях этапов жизненного цикла сайта вообще не упоминаются бизнес-процессы. Кроме того, как указывалось выше, модели ЖЦ сайта характеризуются в основном совпадением названий этапов 1–3 и различием состава последующих этапов начиная с четвертого. Поэтому предлагается ЖЦ бизнес-сайта представлять в виде последовательности этапов:

1) возникновение идеи/задачи создания сайта в целях совершенствования бизнес-процессов;
2) создание бизнес-сайта;
3) использование сайта и его модернизация (поддержание и совершенствование бизнес-процессов);
4) завершение ЖЦ бизнес-сайта.

Создание сайта

Этап 2 «Создание сайта» жизненного цикла бизнес-сайта во многом определяет успешность внедрения проекта. На этом этапе различные разработчики предлагают свои, нередко уникальные последовательности шагов реализации этапа. Четыре таких варианта приведены в таблице.

В таблице CMS (content management system) – это система управления контентом.

Проведенный анализ показал, что популярными у разработчиков являются процессы создания бизнес-сайтов, характеризующиеся последовательностями шагов, приведенными в графах 3 и 4 таблицы.

Обратим внимание на следующее:

– название последнего шага в графе 2 таблицы 1 «Продвижение сайта и реклама в Интернете» следует заменить названием «Продвижение сайта», т.к. в данном случае реклама в Интернете – это составная часть продвижения;

– названия шагов «Продвижение сайта» и «Формирование контента» нужно заменить соответственно названиями «Начальное продвижение сайта», «Начальное формирование контента» (пояснение приведено в последней строке таблицы).

– в названиях шагов этапа «Создание сайта» вообще не упоминается фраза «бизнес-процессы».

Мы не будем рассматривать вопросы создания сайта при помощи конструкторов, поскольку в этом случае компания не может полноценно управлять сайтом и использование таких решений может негативно повлиять на деловую репутацию компании.

Относительно редко сайты разрабатывают без использования CMS. Обоснованием такого выбора может быть: требование создания уникального решения, требование защиты данных от несанкционированного доступа, наличие специалистов, другое.

На шаге 1 «Определение целей создания сайта» следует уточнить цели, поставленные на этапе 1 ЖЦ, более детально описать бизнес-процессы, на совершенствование которых направлено создание сайта.

На шаге 2 «Разработка ТЗ создания сайта» производится важный выбор:

— создать сайт с использованием системы CMS управления контентом;
— создать сайт без использования CMS (content management system); .

Создание сайта на основе CMS имеет несколько важных преимуществ: быстрота и дешевизна разработки и внесения изменений в проектные решения сайта.

Варианты процессов выполнения этапа 2 ЖЦ сайта «Создание сайта»

Шаг	Вариант 1 [2]	Вариант 2 [3]	Популярный вариант 3 (с использованием CMS)	Популярный вариант 4 (без использования CMS)
1	2	3	4	5
1	Определение целей создания сайта	Постановка задачи или составление технического задания на сайт	Определение целей создания сайта	Определение целей создания сайта.
2	Проведение исследований по теме	Разработка и утверждение дизайна web-сайта	Разработка ТЗ на создание сайта (включая проект карты сайта)	Разработка ТЗ на создание сайта (включая проект карты сайта)
3	Определение типа сайта, разработка ТЗ и структуры	Интеграция дизайна и системы управления сайтом	Разработка и утверждение дизайна сайта	Разработка и утверждение дизайна сайта
4	Разработка макета дизайна сайта	Публикация сайта в Интернете	Установка CMS (с возможной доработкой)	Разработка макета дизайна сайта
5	HTML-CSS-вёрстка	Заполнение сайта материалами	Редактирование CSS вёрстки	Написание основного программного кода
6	Программирование и установка на CMS	Поддержка сайта	Формирование контента*	HTML-верстка с использованием CSS
7	Заполнение сайта контентом (информацией)		Тестирование сайта и исправление ошибок	Первичное тестирование программного кода
8	Тестирование сайта и исправление ошибок		Публикация сайта в Интернете	Формирование контента*
9	Публикация сайта в Интернете		Продвижение сайта*	Тестирование сайта и исправление ошибок
10	Продвижение сайта* и реклама в Интернете			Публикация сайта в Интернете
11				Начальное продвижение сайта*

*Следует написать «Начальное продвижение сайта» либо «Начальное формирование контента», т.к. на последующих этапах ЖЦ сайта также выполняются процессы продвижения сайта и формирования контента, при этом имеет место внесение изменений в проектные решения сайта.

Быстрота разработки. Сайты можно создавать в довольно короткие сроки, т.к. CMS уже содержит основной функционал для работы сайта, и нет необходимости разрабатывать его самостоятельно. Современные CMS имеют подробную документацию, большое количество готовых шаблонов, развитое сообщество [3].

Дешевизна разработки. При создании сайта на основе CMS, как правило, нет необходимости нанимать программиста. Достаточно углубленного владения компьютером и знаний основ веб-технологий. CMS позволяют создавать сайты не прибегая к программированию.

Быстрота и дешевизна изменений проектных решений сайта. После создания сайта владелец совершенствует бизнес-процессы, что приводит к формированию новых требований к сайту и изменению проектных решений. Система управления контентом позволяет быстро изменять дизайн сайта, добавлять, удалять и изменять информационные блоки. При смене специалиста, поддерживающего сайт, удается избежать серьезных затрат.

Таким образом, использование CMS в качестве платформы для создания сайта позволяет существенно снизить издержки и ускорить процессы выполнения этапов 2 и 3 ЖЦ.

Вопрос выбора CMS является одним из ключевых. Существуют платные и бесплатные CMS, построенные по разным технологиям. Для разработки бизнес-сайтов наиболее часто применяются системы 1С-Битрикс, Wordpress, Joomla и Opencart.

CMS 1 С-Битрикс распространяется платно и предназначена в первую очередь для крупных корпоративных сайтов, интегрированных с другими продуктами фирмы 1С, такими как 1С:Предприятие. В стандартной поставке Битрикс по умолчанию поддерживается адаптивная вёрстка. Движок можно адаптировать под различный функционал, но у него большие издержки на обслуживание, и при подключении значительного числа дополнительных модулей он требует больших ресурсов сервера. Обладает функционалом управления взаимоотношениями с клиентами. Недостатки данной системы управления – высокая стоимость лицензии и сложность модификации программного кода.

Бесплатная система управления сайтами Wordpress является самой распространенной в мире. Предназначена в первую очередь для создания блогов, но подходит и для разработки других типов сайтов. Располагает большим количеством готовых расширений, в том числе для создания интернет-магазинов. Преимущества системы Wordpress – развитое русскоязычное сообщество, удобный интерфейс панели администрирования, низкая нагрузка на сервер. Один из недостатков – необходимость серьезной доработки шаблона и установки большого количества сторонних расширений.

Joomla распространяется бесплатно и занимает второе место по популярности в мире. Под данную CMS, как и под Wordpress, разработано множество сторонних компонентов и плагинов, которые позволяют адаптировать сайт под любые задачи. Большинство расширений являются свободным программным обеспечением, и их можно использовать бесплатно. Преимущества данной системы: удобные инструменты для создания своих расширений, встроенные полноценные инструменты для поисковой оптимизации; большое количество модулей по умолчанию. Недостатки данной CMS – не самая высокая производительность из-за использования сложного шаблонизатора, а также возможные проблемы с информационной безопасностью. Сайты, использующие систему управления Joomla, могут быть подвержены взлому.

Opencart – бесплатная система управления сайтом, предназначенная для создания интернет-магазинов. В стандартной поставке содержатся все функции, необходимые для современных коммерческих сайтов, поэтому установка дополнительных модулей в большинстве случаев не требуется. Opencart выгодно отличается от других CMS высоким качеством исходного кода и хорошо проработанной архитектурой, снижающей нагрузку на сервер и облегчающей дальнейшую доработку системы. Недостатки CMS Opencart – ориентация только на интернет-магазины и недостаток русскоязычной документации.

Пользователи русскоязычного Интернета отдают предпочтение поисковым системам Яндекс и Google, поэтому поисковая оптимизация в первую очередь должна быть ориентирована на удовлетворение требований к сайтам этих поисковых систем. Например, к рекомендациям [11, 12] Яндекс и Google относят:

1) уникальность и качество контента;
2) качественные сервисы;
3) удобную навигацию по сайту;
4) соответствие названия страницы её содержанию;
5) наличие краткого описания страницы и ее ключевых слов;
6) URL-адрес страницы должен быть понятен пользователю;
7) наличие карты сайта;
8) наличие описания изображений;
9) наличие мобильной версии сайта и т.д.

Исходя из представленных требований, можно сделать вывод о том, что на этапе 2 создания сайта вопросы продвижения сайта начинают решаться на шаге 2 (графа 4 таблицы), а не только на последнем, 9-м шаге.

На шаге «Начальное формирование контента» также частично реализуются требования, ориентированные на поисковую оптимизацию. Управление контентом требует немалых затрат времени и финансовых ресурсов, продолжается и на всех последующих этапах ЖЦ сайта (кроме последнего этапа завершения ЖЦ сайта). Ошибки и неточности могут негативно повлиять на пользователей.

Для интернет-магазина важно качественное описание предлагаемых товаров, текстовое описание уникальных свойств товара, фотографии, значки, таблицы. Рекомендуется также публиковать статьи с обзорами и общей справочной информацией. Создается иерархическое меню, позволяющее обеспечить удобный поиск интересующей информации.

Навигация по бизнес-сайту должна быть удобной и интуитивно понятной, содержать 2–3 уровня (в зависимости от объема контента и специфики сайта). Предпочтительными являются текстовые, а не интерактивные меню, поскольку они удобны как для пользователей, так и для поисковых роботов.

Следует заметить, что управление контентом и навигация по сайту оказывают влияние на очень важные показатели конверсии.

В случае использования CMS существенно снижаются затраты на поисковую оптимизацию. Так, в целях успешного индексирования сайта и формирования сниппетов поисковой выдачи для каждой страницы рекомендуется задавать:

— достаточно короткий (2–4 слова) и информативный заголовок, указываемый в пределах HTML-тега <TITLE> – название товара, категории товаров или статьи;
— краткое описание страницы (description) из 7–11 слов, которые рекомендуется составлять вручную, а не генерировать (выводится в панели вкладок интернет-браузера и в сниппетах поисковой выдачи);
— формирование удобной для пользователей иерархической структуры страницы при помощи HTML-тегов заголовков шести уровней от тега <h1> до тега <h6>.
— набор ключевых слов;
— настройку URL-адреса, по которому эта страница будет доступна.

Например, целесообразно написать программный модуль для обработки параметров, по которым генерируются страницы, и, в зависимости от типа страницы, выводить в качестве заголовка страницы название товара, статьи или другой объект, извлеченный из БД по указанному идентификатору. Для страниц, при выводе которых не используется БД, необходимо составить массив с фиксированными названиями.

Ключевые слова являются важными при формировании сниппетов по задаваемой поисковой фразе [13].

Использование описательных названий директорий и страниц на сайте будет способствовать более качественному индексированию сайта поисковыми системами.

Более “дружественная” структура URL выгодно смотрится в ссылках на сайт. Посетителей могут несколько озадачивать длинные URL, напоминающие шифровки [14, 15].

Пример неудачного URL: http://somesite.com?m=catalog&id=463

Более понятный вид URL: http://somesite.com/catalog/sredstva-individualnoj-zashchity.

Адреса страниц должны быть понятны пользователю. Рекомендуется использовать технологию mod_rewrite в виде стандартного модуля веб-сервера. Существуют готовые программные решения, позволяющие обрабатывать такие адреса. Для использования этих решений необходимо добавить в БД записи, соотносящие текстовый идентификатор объекта (товара, статьи) с численным идентификатором соответствующей записи.

Карта сайта используется поисковыми роботами в целях качественной индексации сайта. Карту сайта целесообразно генерировать автоматически [11] .

Изображения относят к простым элементам сайта, но их использование также можно оптимизировать. Каждому изображению соответствует имя файла и атрибут “alt”. Атрибут “alt” позволяет ввести текст, который будет отображаться, если изображение по какой-либо причине невозможно показать. Файлы изображений по разным директориям на домене следует собрать в одну папку [13].

В связи с тенденцией быстрого роста доли мобильного трафика необходимо адаптировать дизайн сайта к доступу при помощи мобильных устройств [12], которые характеризуются относительно небольшими размерами дисплея и замедленной скоростью интернет-подключения. Используют три способа такой адаптации: адаптивная верстка, разработка отдельной мобильной версия сайта, применение мобильного приложения, которое предварительно должно быть установлено.

При использовании адаптивной верстки дизайн разрабатывается однократно, при этом реализуется механизм изменения расположения блоков в зависимости от ширины экрана.

При создании самостоятельной мобильной версии сайта дизайн разрабатывается отдельно и для основной версии, и для мобильной. Когда пользователь переходит на сайт, сервер определяет, является ли его устройство мобильным, и перенаправляет посетителя на соответствующую версию сайта.

Разработка мобильного приложения является весьма трудоемкой, т.к. для каждой мобильной операционной системы разрабатывается отдельная версия приложения. Такой подход применяется только очень крупными компаниями со значительной долей постоянных посетителей.

Наряду с поисковой оптимизацией к широко используемым методам начального продвижения сайта (последний шаг этапа ЖЦ «Создание сайта») относят:

— регистрацию сайта в каталогах и рейтингах;
— продвижение в социальных сетях;
— рекламные компании в Яндекс. Директ, GoogleAdWords и пр.;
— обмен ссылками.

Совершенствование бизнес-процессов, связанных с использованием бизнес-сайта компании

Для наблюдения за поведением посетителей сайтов конкурентов используются сервисы [6, 7], при помощи которых вычисляются показатели конверсий [16] и выделяется лучший опыт управления сайтами.

Данные процессы мы начали рассматривать выше в разделе «Введение в бизнес-процессы, выполняемые покупателями и продавцами».

Выполняемые продавцом процессы продвижения и сбыта декомпозируем на следующую совокупность взаимосвязанных подпроцессов.

1. Продвижение в поисковых системах:

а) поисковая оптимизации сайта:

— отслеживание качества сниппетов сайта, включая показатель кликабельности, их позиций в результатах поисковой выдачи по разным поисковым запросам в различных поисковиках;
— внесение изменений в проектные решения сайта на основе полученных результатов отслеживания и с учетом изменяющихся с течением времени требований со стороны менеджеров поисковых систем; (начальная деятельность по поисковой оптимизации проводится на предшествующем этапе «Создание сайта» ЖЦ);

б) поисковая контекстная реклама;

2. Оптимизация конверсий [16] поведения посетителей бизнес-сайта, основанная на выполнении:

— пошагового анализа поведения посетителей, отражающего цепочки переходов: с лэндинговых страниц на другие страницы: заполнение форм и отказ от заполнения, целевые звонки менеджерам, выбор товаров и услуг, оплаты, других целевых и нецелевых действий;
— предоставление посетителям возможности выбора наилучших проектных решений по продвижению и сбыту товаров и услуг (при этом посредством незатратных экспериментов, связанных с одновременным использованием альтернативных проектных решений сайта, выбираются лучшие решения);

3. Разработка и проведение рекламных кампаний в Интернете, оценка их эффективности при помощи веб-аналитики, выбор лучших решений;

4. Продвижение в социальных сетях с использованием показателей веб-аналитики, интернет-сервисов извлечения из социальных сетей информации о посетителях сайта (в том числе лидов), других методов;

5. Управление взаимоотношениями с клиентами (и партнерами) в части деятельности, связанной с интеграцией CRM-системы (Customer Relationship Management) с бизнес-сайтом:

— лидогенерация (регистрация на сайте потенциальных клиентов либо получение информации о посетителях сайта другими способами);
— отслеживание целевых действий, в том числе контактов, отдельных посетителей сайта; сегментирование посетителей на основании фильтрации или другими методами; использование результатов сегментирования в деятельности службы маркетинга и продаж путем рассылки электронных писем, SMS, телефонных обзвонов менеджерами или «мастерами», применение других методов;
— учет и сравнительная оценка эффективности деятельности менеджеров по продажам, подразделений компании, партнеров на основе показателей конверсии; повышение эффективности такой деятельности на основе оптимизации конверсий;

6. Маркетинговые исследования потребительских характеристик товаров и услуг, конкурентов и других факторов при помощи сервисов Интернета.

7. Защита информации от несанкционированного доступа и от разрушения, снижение затрат на выполнение бизнес-процессов, другое.

Выводы

Современный интернет-маркетинг является инновационным, динамично развивающимся разделом маркетинга, изменяющим наше традиционное представление о процессах продвижении и сбыта товаров и услуг, исследования поведения потребителей, сегментирования целевых рынков компаний и т.д.

В традиционном маркетинге рассматриваются отдельно: каналы продвижения, каналы сбыта, процессы продвижения, процессы сбыта. В исследованных процессах иллюстрируется интеграция указанных каналов и процессов, которая приводит к существенному увеличению скорости взаимодействия продавцов и покупателей, к повышению конкурентоспособности компаний-продавцов.

Проведен анализ моделей жизненного цикла бизнес-сайтов, предложена модель жизненного цикла бизнес-сайта, адекватная реальным процессам.

Показатели эффективности бизнес-сайта рассматриваются и как показатели конкретных бизнес-процессов.

Декомпозиция процессов деятельности покупателей гармонизирована с процессами деятельности продавцов.

Предложены решения по совершенствованию процессов, связанных с созданием и использованием бизнес-сайтов компаний.

Список литературы

1. Сайт веб-студии E.net [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://inet-your.net/articles-sozdanie-saitov/syte-life-cycle (дата обращения 04.08.2016).
2. Бабаев А., Боде М., Евдокимов Н. Создание сайтов. СПб.: Питер, 2014. 410 с.
3. Чои В. Как спроектировать современный сайт. СПб.: Питер, 2011. 192 с.
4. Аверьянов А.М., Балакин М.А., Шерегов Н.А. Анализ методов создания веб-сайтов для бизнеса [Электронный ресурс] // Актуальные проблемы управления: Сб. ст. Н. Новгород, 2015. Режим доступа: http://www.iee.unn.ru/files/2015/08/Sbornik.pdf.
5. Яковлев А.А. Контекстная реклама: основы, секреты, трюки. СПб.: БХВ-Петербург, 2012. 256 с.
6. Яндекс. Метрика [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://metrika.yandex.ru/ (дата обращения 04.04.2016).
7. Google Analytics [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.google.ru/analytics/ (дата обращения 10.05.2016).
8. Спорынина С.В., Шерегов Н.А. Анализ методов поисковой оптимизации бизнес-сайтов бизнеса [Электронный ресурс] // Актуальные проблемы управления: Сб. ст. Н. Новгород, 2015. Режим доступа: http://www.iee.unn.ru/files/2015/08/Sbornik.pdf.
9. 6. Энж Э. [и др.] SEO – искусство раскрутки сайтов. Пер. с англ.; 2-е изд., перераб. и доп. СПб.: БХВ-Петербург, 2014. 688 с.
10. Севостьянов И. Поисковая оптимизация. Практическое руководство по продвижению сайта в Интернете. СПб.: Питер, 2014. 232 с.
11. Рекомендации Яндекс по созданию сайтов. бизнеса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://yandex.ru/support/webmaster/recommendations/intro.xml (дата обращения 10.05.2016).
12. Советы от Google: Как сделать идеальный мобильный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.shopolog.ru/metodichka/design-and-usability/sovety-ot-google-kak-sdelat-idealnyy-mobilnyy-sayt/ (дата обращения 10.05.2016)
13. Неелова Н. [и др.] SEMBOOK. Энциклопедия поискового продвижения. СПб.: Питер, 2014. 520 с.
14. Джонсон Дж. Умный дизайн. Простые приемы разработки пользовательских интерфейсов. СПб.: Питер, 2012.
15. Макнейл П. Веб-дизайн. Книга идей веб-разработчика. СПб.: Питер, 2014. 288 с.
16. Рэбхэн Б. От кликов к продажам: Как повысить продажи через оптимизацию конверсии / Пер. с англ. Ю. Дворецкой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 304 с.

RESEARCH OF CREATION PROCESSES AND USE OF SITES FOR SMALL BUSINESS

N.A. Sheregov, A.M. Aver'yanov, S.V. Sporynina

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

We study the processes of modern Internet marketing, reflecting the activities of buyers - visitors to business sites and sellers - site owners, based on the integration of promotion channels, sales channels, promotion processes and sales processes. Based on the results obtained, the following main conclusions are formulated: the business model life cycle model proposed by the authors is adequate to the actual processes, the performance indicators of the business site are considered both as indicators of specific business processes, the decomposition of the processes of buyers' activity is harmonized with the processes of activity of sellers, recommendations for improving the processes related to the creation and use of business websites of companies.

Keywords: business site, site life cycle, Internet marketing, business processes, content management systems, website promotion, search engine optimization, web analytics, sales conversion, perfection of business processes.

СЕКЦИЯ 4

СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ АБХАЗИЯ

И.А. Барциц

Управление экономики Аппарата Кабинета министров Республики Абхазия, Сухум

Проведен анализ статистических данных, отражающих состояние внешнеэкономической деятельности Республики Абхазия в 2010–2015 гг. Выявлены основные отрасли национальной экономики, определяющие инвестиционный потенциал внешнеэкономической деятельности. Показаны перспективные инновационные направления их деятельности и институциональные реформы, которые позволят смягчить отрицательное воздействие мирового кризиса как на нынешнюю экономику Республики Абхазия, так и на её дальнейшее развитие.

Ключевые слова: национальная экономика, внешнеторговый баланс, потенциал внешнеэкономической деятельности, «зеленая энергетика», инвестиции.

События последних 25 лет: распад СССР, Отечественная война народа Абхазии 1992–1993 гг., мировой финансовый кризис, экономическая блокада и непризнание политического статуса Республики Абхазия – поставили её экономику в тяжелейшие условия [1].

Так, сумма общего материального ущерба, нанесенного республике войной, составила около 11,3 млрд долл. США, что более чем в 30 раз превышает объем современного валового внутреннего продукта.

Износ предприятий промышленности составил от 70 до 100%, в структуре потребительских товаров доля импорта доходила до 80–90%.

В результате массовой эмиграции страна потеряла более половины населения.

Необходимость постоянного укрепления обороноспособности государства и невозможность осуществления внешнеэкономической деятельности в полном объеме из-за непризнанности политического статуса Абхазии создают дополнительные сложности для её экономики, переживающей процесс рыночной трансформации [1].

Национальная экономика не может эффективно развиваться без вовлечения ее хозяйственных систем во внешнеэкономические связи, предусматривающие формы, методы и средства перемещения материальных, производственных, финансовых, трудовых, интеллектуальных и других ресурсов между государствами. Результатом влияния внешних факторов может быть как увеличение, так и снижение ее ресурсного потенциала:

— материального;
— производственного;
— научно-технического;
— финансово-валютного;
— инвестиционного;
— кадрового и т.д.

Поэтому разработка и развитие долгосрочной внешнеэкономической стратегии являются важнейшими направлениями деятельности правительства Республики Абхазия. Стихийное вхождение в мирохозяйственные процессы является политически безграмотным и экономически нецелесообразным [1].

Признание суверенитета Абхазии Россией в 2008 году открыло для страны российский рынок и российский инвестиционный бизнес. Россия позиционируется как основной стратегический, геоэкономический и геополитический партнер. По Договору о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи Российская Федерация оказывает поддержку финансовой системе Республики Абхазия, официальной валютой республики является российский рубль, что усиливает российскую направленность внешнеэкономической деятельности. Основной вектор развития экономики Абхазии — дальнейшая интеграция с российской экономикой [1].

Оперативные действия российского финансового рынка в условиях мирового экономического кризиса положительно отразились и на состоянии экономики Абхазии [2, 3].

Основной формой внешнеэкономической деятельности является внешняя торговля, которая по всем показателям – стоимостным и натуральным – опережает движение капиталов в других видах внешнеэкономической деятельности.

Из данных, табл. 1 следует, что за последние 5 лет внешнеторговый оборот Республики Абхазия вырос на 76,1%.

Таблица 1

Внешнеторговый оборот Республики Абхазия за 2010–2015 гг.[6]

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Внешнеторговый оборот, млн руб., в том числе:	12 550,4	15 642,2	16 387,9	17 947,0	19 905,5	22097,2
– экспорт	2 130,3	1 941,1	2 516,2	2 689,6	2 921,3	4 508,8
темп прироста, %		–8,9	29,6	6,9	8,6	54,3
– импорт	10 420,1	13 701,1	13 871,7	15 255,8	16 984,2	17588,4
темп прироста, %		31,5	1,2	10,0	11,3	3,5
-внешнеторговый баланс, млн руб.	–8 289,8	–11 760,0	–11 355,5	–12 566,2	–14 062,9	–13 079,6

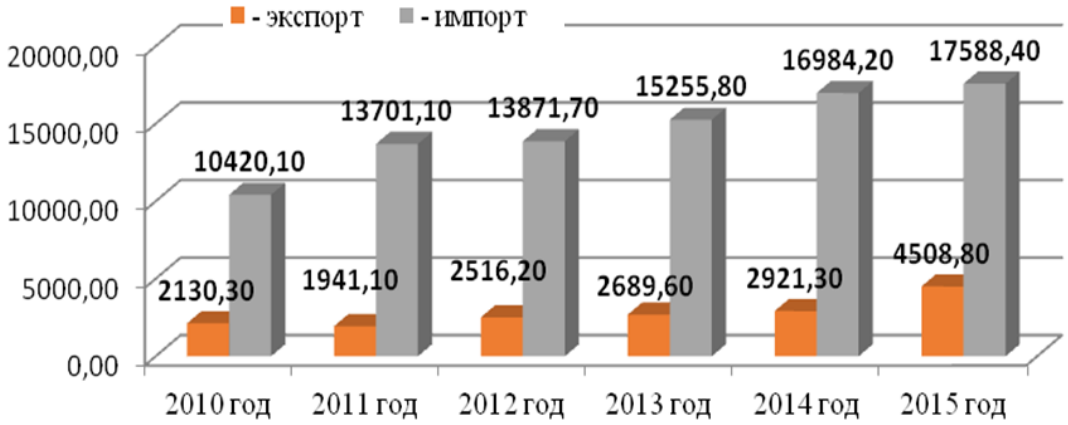


Рис. 1. Динамика изменения показателей экспорта и импорта [4]

Из данных, представленных в табл. 1 и рис. 1, следует, что, несмотря на общий рост, главной проблемой внешнеторгового оборота Абхазии остается отрицательное сальдо между экспортом и импортом, достигшее в 2015 г. 13079,6 млн руб. (при общем объеме товарооборота 22097,2 млн руб.). Подобный дисбаланс во внешнеторговом обороте между экспортом (20,4%) и импортом (79,6%) не стимулирует деятельность предпринимателей на развитие национального производства (в 2010 г. данное соотношение было равно 17,0 и 83,0% соответственно). К тому же динамика показателей внешнеторгового оборота носит неравномерный характер.

В 2015 г. основными торговыми партнерами Абхазии, как и в предыдущие годы, оставались Российская Федерация и Турция, на долю которых пришлось 80% всего товарооборота, в т.ч. Российская Федерация – 65%; Турция –15%.

Как и прежде, основу экспорта Республики Абхазия составляет продукция агропромышленного комплекса, доля которой равна 88%, а также добывающей и перерабатывающей промышленности – 12%, что в стоимостном выражении составило 3987,5 млн руб. и 521,3 млн руб. соответственно (рис. 2).

Говоря об экспорте, важно отметить, что товарная номенклатура продукции, вывозимой из Республики Абхазия, расширяется, хотя и небольшими темпами. Так, экспортоориентированными предприятиями республики с 2014 г. осуществляются поставки на российский рынок таких относительно новых видов продукции, как пиво, минеральная вода, аджика, шампанское, коньяк и виноградная водка. При этом следует отметить, что таможенно-тарифное регулирование в Республике Абхазия экспортоориентированно. Отсутствует вывозная таможенная пошлина на подавляющее большинство позиций товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности.

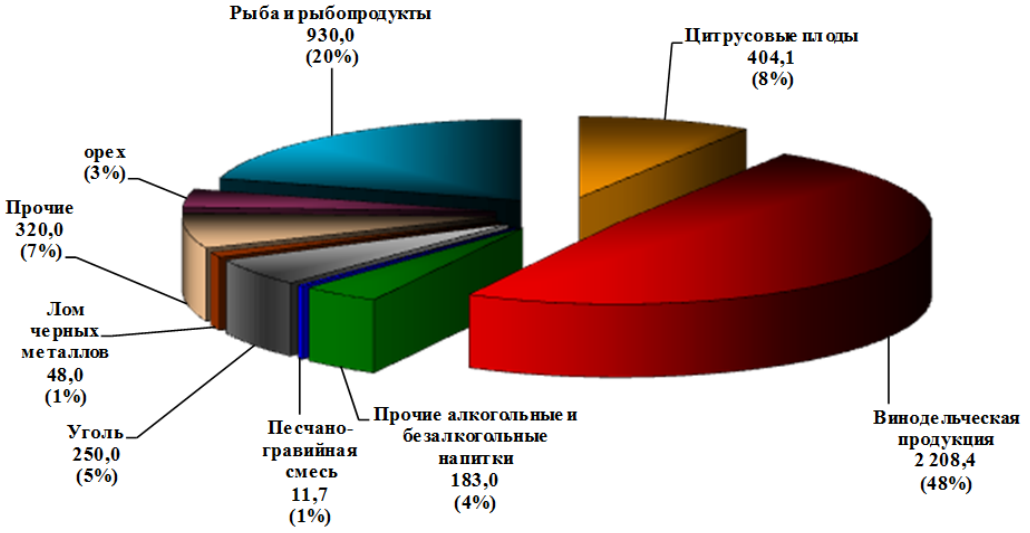


Рис. 2. Структура экспорта в 2015 г., млн руб. [4]

Максимально упрощены таможенные и административные барьеры для вывоза и дальнейшей реализации на внешних рынках продукции, произведенной в нашей стране.

Рост показателей импорта в 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. обусловлен увеличением стоимости импортных товаров практически по всей товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности, а также усилением таможенного контроля в пунктах пропуска.

Структура импорта в 2015 г. охватывала всю товарную номенклатуру внешнеэкономической деятельности (рис. 3).

Наиболее значительные позиции в импорте занимают продукты питания, ликероводочная продукция и табачные изделия; строительные материалы (изделия из металла и камня, гипса, цемента, керамики, изделия из древесины и т.д.); минеральные продукты (бензин, дизтопливо, автомасла и пропан-бутан); машины, оборудование и механизмы, в том числе бытовая техника; автотранспортные средства и прочие товары (такие как продукты химической промышленности, текстильные изделия, и т.д.).

Еще одной проблемой в структуре внешнеторгового оборота, в частности в структуре экспорта, является довольно высокая доля сырьевых ресурсов в первичной обработке и низкая доля готовых изделий [3]. Для национальной экономики отрицательным моментом данного дисбаланса является то, что, экспортируя эти виды ресурсов, страна лишается возможности производства большого количества разнообразных видов промежуточной и готовой продукции и реализации с выгодой для себя, содержащейся в них добавленной стоимости, на внутреннем и внешнем рынках. Так, например, лес (до 70% необработанный) составляет часть экспорта. Основной потребитель абхазской древесины – Турция. В тяжелейших экономических условиях, в которых оказалась республика после войны 1992–1993 гг., руководство Абхазии было вынуждено увеличить вырубку ценных пород древесины, которая приобрела неконтролируемый характер. Это, несомненно, явилось отрицательным показателем для национальной экономики.

Поэтому сегодня страна нацелена на создание лесоперерабатывающих предприятий, в том числе предприятий глубокой обработки древесины, т.к. при добыче в среднем 50 тыс. м^3 древесины в год на существующих мощностях можно перерабатывать около 20 тыс. м^3.

В этой связи необходимо отметить, что вырубка леса, транзит углеводородов через абхазские порты, добыча угля открытым способом, загрязняющая реку Аалдзга, которая впадает в Черное море в районе порта Очамчира, негативно повлияют на экологическую обстановку, нанесут серьезный ущерб «зеленой экономике» республики, благодаря которой Абхазия была крупнейшим туристическим регионом СССР. В 1980-х годах со всей страны сюда приезжало несколько миллионов человек в год на отдых и лечение.

Потенциал развития в Абхазии санаторно-курортной индустрии настолько велик, что правительство называет это направление приоритетным [5]. Уже сегодня поступления от туристического бизнеса составляют треть всего бюджета государства. Природно-климатические условия страны соответствуют крупнейшим курортам мира, поэтому Абхазия способна стать мировым туристическим центром. Наибольшее значение государство придает инвестиционным проектам модернизации действующих здравниц, восстановлению и реконструкции существующих и строительству новых объектов, реконструкции парков и пляжей, развитию инфраструктуры и сервиса. Приоритет при этом отдается Гагрскому району как обладающему наибольшим количеством здравниц и более развитой инфраструктурой.

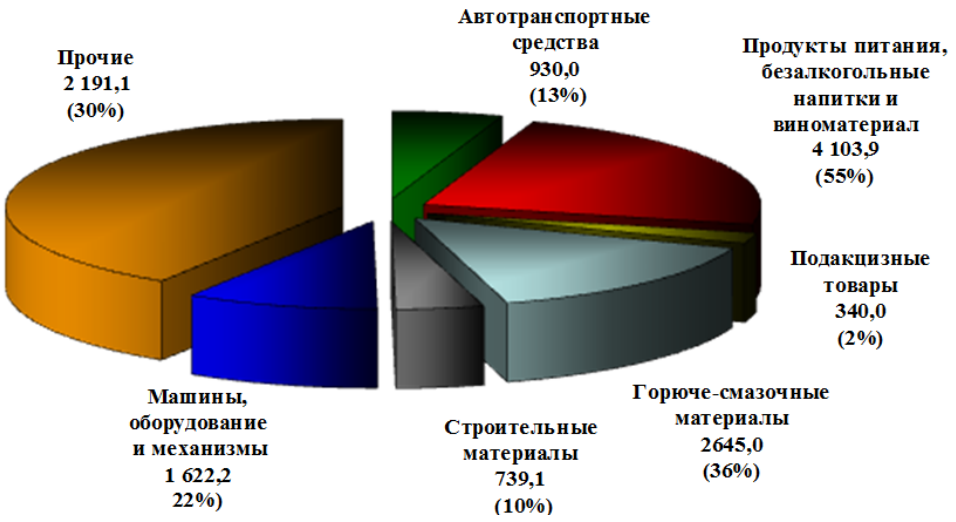


Рис. 3. Структура импорта в 2015 г., млн руб. [4]

Республика обладает собственными сырьевыми и энергетическими ресурсами, у нее достаточно развитые транспортные магистрали и другие коммуникационные ресурсы – факторы, оказывающие прямое влияние на размещение предприятий.

По итогам деятельности народнохозяйственного комплекса Республики Абхазия в 2015 г. совокупный объем произведенной продукции и оказанных услуг по всем отраслям, кроме сельского хозяйства, составил 41110,5 млн руб. при плане 44474,8 млн руб. что составляет 92,4% выполнения (табл. 2).

Рост совокупного объема произведенной продукции и оказанных услуг по всем отраслям по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. составил 19,2%.

Кроме того, из данных, представленных в табл. 2, следует, что объем по энергетике – отрасли, которой Концепция социально-экономического развития Республики Абхазия придает особое значение [1], выполнен на 109,4% при плане 600,7 млн руб., фактический объем составил 656,9 млн руб., что в 2,4 раза выше показателя 2014 г.

Объем услуг связи выполнен на 121,5% и составил 3098,3 млн руб., при плане 2549,6 млн руб. Рост экономических показателей отрасли стабилен и в 2015 г. составил 110,7%.

Запланированный объем в торговле выполнен на 91,5%, рост по сравнению с прошлым годом составил 114%. Объем товарооборота – 22525,9 млн руб.

Объём платных услуг, оказанных населению, за рассматриваемый период составил 2763,0 млн руб., или 111,9% от прогнозного показателя, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года рост составил 156,8%.

В транспортной отрасли объем услуг составил 553976,2 млн руб., или 115,2% от плановых показателей. В 2015 г. сократились объемы работ ООО СП «Путь-А», которое занималось перевозкой строительных материалов для олимпийских объектов в Сочи.

Запланированный объем в курортно-туристической отрасли выполнен на 87,9%, что составляет 2453,1 млн руб. Количество обслуженных лиц в санаторно-курортных учреждениях составило 152960 чел., что выше прошлогоднего периода на 29193 чел., или на 23,8%. Услугами туристско-экскурсионных учреждений воспользовались 1866248,6 чел., рост составил 41,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Новоафонскую пещеру посетило 386600 чел., это на 59,8% больше соответствующего периода 2014 г.

Рицинский реликтовый национальный парк посетили 561 087 чел., что почти в 3 раза больше прошлогоднего показателя (193 294 чел.).

В научно-производственной деятельности выполнены работы на 342,8 млн руб. при плане 157,4 млн руб.

При общем росте экономических показателей некоторые отрасли не смогли выполнить плановые задания из-за влияния внешних факторов, упомянутых выше.

Так, объем производства хлебобулочных изделий в натуральном выражении составил 6302,3 т., что ниже уровня предыдущего года на 731,2 т. Объем ввоза муки составил 18,8 тыс. т., что на 6,3 тыс. т. ниже уровня предыдущего года. В связи с повышением цен на муку и прочие составляющие хлебопечения и утвержденной цены на хлеб финансово-хозяйственная деятельность этой отрасли в 2014 г. оказалась нерентабельной.

Таблица 2

Показатели объема производства некоторых отраслей в 2015 г., тыс. руб. [5]

Отрасль	Объем производства				
	План	Факт	% исп.	2014 г.	Темп роста, %
Промышленность	3 252 776,8	5 508 116,3	169,3	3 432 795,7	160,5
Энергетика	600 694,0	656 920,3	109,4	278 868,5	235,6
Связь	2 549 600,0	3 098 265,0	121,5	2 542 479,7	110,7
Строительство	5 281 808,8	1 844 016,3	34,9	3 459 184,6	53,3
Торговля	24 610 781,4	22 525 949,0	91,5	19 757 434,8	114,0
Услуги	2 469 119,2	2 763 004,0	111,9	1 761 842,0	156,8
Транспорт	480 794,1	553 976,2	115,2	487 450,0	113,6
Курорты и туризм	2 789 835,0	2 453 130,8	87,9	1 879 737,0	130,5
Научно-произв. деят.	157 428,5	342 837,6	217,8	595 854,4	57,5
Кредитно-фин.деят.	2 281 970,0	1 364 318,2	59,8	305 099,6	447,2
Итого:	44 474 807,8	41 110 533,7	92,4	34 500 746,3	119,2

Объем услуг в кредитно-финансовой отрасли составил 1364,2 млн руб., плановые показатели выполнены на 59,8%.

Объем строительных работ составил 1844,0 млн руб., или 34,9% от выполнения прогнозируемых показателей, рост в отрасли по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. составил 53,3%. Основной причиной снижения показателей по отрасли является сокращение работ, финансируемых в рамках Инвестиционной программы содействия социально-экономическому развитию Республики Абхазия на 2015–2017 гг.

Абхазия – страна, обладающая уникальными природно-климатическими условиями и благоприятной географической средой, а курорты и туризм – наиболее перспективная отрасль национальной экономики Абхазии, и при наличии всех необходимых для развития ресурсов страна имеет потенциал климатобальнеологического курорта мирового значения.

Многочисленные виды минеральных полезных ископаемых в недрах Абхазии могут стать ресурсной базой для развития в стране строительной индустрии. Абхазия богата запасами экологически чистой питьевой воды, минеральными и термальными водами. По водообеспеченности Абхазия занимает одно из первых мест в мире: на квадратный километр территории приходится более 1,7 млн $м^3$ речного стока в год [6]. Поэтому водные ресурсы республики (реки, озера, ледники) и подземные воды представляют практический интерес для развития национальной экономики, так как вполне могут стать предметом экспорта [1].

В этой связи, еще одной перспективной отраслью может и должна стать «зеленая энергетика» [7]. Важную роль в повышении энерговооруженности народного хозяйства сыграют реки Абхазии, потенциал и ресурс которых еще далеко не раскрыт. До войны на горных реках республики работала 21 малая ГЭС, поэтому в республике имеется определенный опыт их использования. Например, в Гагрском районе успешно функционирует Багнар ГЭС. Небольшие регулируемые водоемы, каналы, водохранилища при малых ГЭС способствуют развитию поливного земледелия, рыборазводных хозяйств, улучшению условий районного водоснабжения и созданию зон отдыха для трудящихся.

Широкое развитие малой гидроэнергетики будет способствовать значительной экономии топливно-энергетических ресурсов, может послужить резервом экспорта электроэнергии.

Сегодня ресурс малых рек можно рассматривать не только в качестве существенного энергетического резерва, но и как сферу оптимизации природной среды. Небольшие плотины на малых реках нормализуют гидрологический режим прилегающих территорий, поскольку интенсивная вырубка лесов привела к понижению уровня грунтовых вод. Поэтому малая гидроэнергетика сегодня рассматривается как пример экологически ориентированного природопользования, мягкого, щадящего вмешательства в природные процессы. Водохранилища, созданные на малых реках, обычно не выходят за пределы русел, гасят сезонные колебания воды, стабилизируют уровень грунтовых вод, благоприятно сказываются на продуктивности и устойчивости водных и пойменных экосистем.

А если говорить об экономической составляющей, то себестоимость выработанной электроэнергии на такой станции в 11–20 раз ниже, чем на малой дизельной электростанции. Современные малые ГЭС достаточно просты в управлении и обладают довольно высоким коэффициентом полезного действия – более 80%, и, что немаловажно, они не требуют постоянного присутствия обслуживающего персонала при эксплуатации.

Абхазия богата разнообразными собственными сельскохозяйственными и другими сырьевыми ресурсами для развития агропромышленного производства, пищевой и лёгкой промышленности. Сырьевую базу для развития различных секторов национальной экономики представляют: чай, цитрусовые культуры и др., которые используются как для внутреннего производства и потребления, так и для экспорта.

Виноградарство является одной из древнейших отраслей сельского хозяйства Абхазии. Производство вина наряду с внутренним потреблением в большей степени уже ориентировано на экспорт. Практически во всех районах Абхазии выращивают субтропические плоды разных видов и сортов, которые наряду с внутренним потреблением и переработкой на местных консервных заводах в большом количестве также экспортируется.

В целях эффективного вовлечения вышеперечисленных ресурсов в экономический оборот прежде всего необходимо модернизировать существующие производственные мощности, наладить собственное производство на новой технологической основе и приступить к выпуску внутри страны определенных видов продовольственных товаров и некоторых товарных групп промышленного назначения.

Анализ ряда ключевых отраслей экономики Республики Абхазия позволил определить потенциалы роста внешнеэкономической деятельности и перспективные направления для инвестирования.

Однако ограниченность собственных финансовых ресурсов Абхазии актуализирует привлечение в экономику иностранных, прежде всего российских, инвестиций, которые при целенаправленном и эффективном их использовании могут способствовать решению проблем восстановления разрушенных в ходе военных действий объектов и создания новых производственных мощностей на базе современных инновационных технологий[8].

Список литературы

1. Концепция социально-экономического развития Республики Абхазия. Указ Президента Республики Абхазия № 248 от 23.12.2005 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.abkhaziagov.org/ru/president /activities/programms/detail.php?ID=1398 (датаобращения 08.08.2016).
2. Шалашаа З.И. Государственное регулирование экономики в Республике Абхазия в условиях становления рыночных отношений. Ростов-н/Д: Ростиздат, 2005. С. 231.
3. Шалашаа З.И., Багба А.Н. Модернизация экономических связей Абхазии и России в современных условиях // Современные проблемы науки и образования. 2011. № 5. С. 11–17.
4. Любимова М.В., Анюшина О.С., Барциц И.А. Российский финансовый рынок: проблемы и перспективы развития // Сборник научных статей аспирантов и соискателей Нижегородского коммерческого института. 2011. Вып. 19. Разд. 2. С. 84–104.
5. http://www.tppra.org/ru/publications/%D0%BF%D1%83%D0%B1%%D1%86%D0%B8%D0%B8/intervyu-torgovo-promyshlennoy-palate-respubliki(дата обращения 08.08.2016).
6. http://www.customsra.com (дата обращения 08.08.2016).
7. http://mineconom-ra.org (дата обращения 08.08.2016).
8. Природные ресурсы Республики Абхазия [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://parlamentra.org/rus/region/ (дата обращения 08.08.2016).
9. Макушева Ю.А., Кулаков С.И. Современные проблемы протекания инновационных процессов в российской экономике // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 3–3. С. 166–169.
10. http://fondabkhazia.com/republic/business/ (дата обращения 08.08.2016).

WAYS TO IMPROVE EXTERNAL ECONOMIC POTENTIAL OF THE REPUBLIC OF ABKHAZIA

I.A. Bartsits

Department of Economy of the Cabinet of Ministers of the Republic of Abkhazia, Sukhum

The analysis of statistical data reflecting the state of foreign trade activities of the Republic of Abkhazia in 2010-2015. The basic industry of the national economy, which determine the investment potential of foreign economic activity. Showing promising innovative directions of their activities and institutional reforms that will mitigate the negative impact of the global crisis, as in the present economy of the Republic of Abkhazia, as well as on its further development.

Keywords: national economy, foreign trade balance, the potential of foreign economic activity, «green energy», investment.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПОТЕНЦИАЛ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ РЕГИОНА[1]

Л.В. Васильева

Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва

Приводятся результаты исследования совокупности факторов, определяющих потенциал импортозамещения региона, с целью разработки предложений по их систематизации и комплексному учету при принятии управленческих решений по активизации региональных точек экономического роста и устойчивого развития.

Ключевые слова: промышленная политика, импортозамещение, факторы, потенциал импортозамещения региона.

Импортозамещение как стратегическое направление промышленной политики Росси в настоящее время обозначено конкретными мероприятиями в программах развития важнейших отраслей и регионов (субъектов) РФ. Разработана и осуществляется система мер государственного регулирования этого процесса, включающая как прямую финансовую поддержку (субсидии, государственный заказ), так и косвенное стимулирование по ряду направлений (таможенно-тарифные и налоговые преференции, стандартизация и др.) [1–3].

Стратегия импортозамещения базируется на индустриализации экономики при помощи дифференцированного ограничения импорта, предусматривает поэтапный переход от производства простых товаров к наукоемкой и высокотехнологичной продукции путем модернизации производства, развития передовых технологий, активного использования научно-технического потенциала страны. Должна быть создана благоприятная среда для роста национальной промышленности высоких переделов.

В краткосрочном периоде импортозамещение нацелено прежде всего на оперативное насыщение внутреннего рынка, замену товаров импортного производства отечественными, максимально быструю диверсификацию внешнеэкономической деятельности. В долгосрочной перспективе импортозамещение связано с глобальными структурными преобразованиями, технологической модернизацией отечественного производства, следствием чего является развитие высокотехнологичных производств, рост уровня технологичности продукции и ее конкурентоспособности на мировом рынке, изменение экспортного профиля в сторону увеличения доли высокотехнологичной продукции. В процессе импортозамещения создаются основы для перехода к 6-му технологическому укладу и проведения активной экспортной стратегии.

Следует отметить, что, несмотря на важность проблемы и системные меры поддержки, процесс импортозамещения идет крайне медленно. В современных условиях перенастройки всей системы производства, изменения экспортно-импортных товарных потоков возникла новая актуальная задача оценки возможностей выполнения программы импортозамещения – потенциала импортозамещения отраслей и регионов в краткосрочном и долгосрочном периодах [4–6].

Импортозамещение как политика, стимулирующая развитие экономики, оказывает свое воздействия на все основные сферы общественной жизни:

- — в экономической (повышение конкурентоспособности отечественной продукции, локализация производства, насыщение потребительского рынка, обеспечение экономической безопасности);
- — в технологической (возрождение и развитие промышленности, повышение уровня технологичности производства, переход к шестому технологическому укладу, основанному на нано- и клеточных технологиях);
- — в социальной (реструктуризация занятости населения, снижение уровня безработицы, повышение качества жизни населения);
- — в политической (обеспечение территориальной целостности государства).

На региональном уровне политика импортозамещения является инструментом технологического обновления и интеграции региональных экономик, активизации точек экономического роста и устойчивого развития. Это способствует структурной настройке социально-экономических систем, их нацеленности на приоритетные потребности территорий.

Регионам отводится существенная роль в реализации политики импортозамещения. Их возможности наращивания производства и инновационно-технологического развития во многом определяются сложившейся специализацией в системе межрегионального разделения труда. Отдельные регионы имеют

[1] Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 16-02-50045.

развитые машиностроительные и металлургические отрасли, Они в большей степени готовы к производству высококачественной и высокотехнологичной продукции как для внутреннего, так и для внешнего рынков. Для других регионов в силу их природно-климатических особенностей перспективным является развитие отраслей агропромышленного комплекса и обеспечение продовольственной потребности как своих территорий, так и других субъектов страны [7].

По мнению экспертов Всемирного банка, огромные региональные различия в уровне экспорта и привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) негативно отражаются на экономике России. Эмпирическим путем была установлена тесная связь между ПИИ, уровнем развития экспорта и темпами экономического роста региона. Валовый региональный продукт (ВРП) в подушевом исчислении очень сильно отличается от региона к региону, где самые благополучные регионы сопоставимы с наиболее обеспеченными странами ОЭСР, а самые бедные – с бедными развивающимися странами». В структуре российского экспорта доля технологической составляющей гораздо меньше по сравнению со странами БРИКС. Незначительно меняется ситуация в наращивании экспорта несырьевой продукции [8].

По нашему мнению, эффективность мер поддержки процесса импортозамещения зависит от учета потенциала регионов. Для этого требуется разработать соответствующую систему показателей и индикаторов, а также методику анализа.

Разработанные и используемые на сегодняшний день в российской статистике показатели и индикаторы, характеризующие развитие отраслей и регионов, зачастую имеют агрегированный характер, далеко не в полной мере отражают аспекты инновационного развития, уровень использования научно-технического потенциала, возможности структурных преобразований и не позволяют получить объективную оценку состояния и динамики исследуемых объектов в требуемом ракурсе [9, 10].

Анализ научных публикаций показал, что принято выделять 4 основных подхода к оценке экономического потенциала региональной экономики (табл. 1) [4].

Таблица 1

Характеристика подходов
к оценке экономического потенциала региональной экономики

Подход	Методы оценки	Достоинства	Недостатки
Отраслевой	Метод капитализации, балльный метод	Выявление наиболее значимых для региона отраслей	Рассматривается только один из аспектов экономического потенциала – способность выполнять производственную функцию. Нет учета взаимного влияния отраслей
Ресурсный	Рентный подход; затратный метод для оценки трудовых ресурсов	Оцениваются все ресурсы, которыми располагает регион, независимо от того, используются они или нет	Не учитывает способности региона к эффективному использованию имеющихся ресурсов
Результативный	Многофакторный корреляционно-регрессионный анализ	Учитывает способности региона к эффективному использованию имеющихся ресурсов.	Сложность с определением значимости отдельных социально-экономических показателей, их влияния на формирование результата
Рейтинговый	Балльный метод; индексный метод: методика рейтинговой оценки; типология регионов	Интегральная оценка учитывает все составляющие социально-экономи-ческого потенциала: наличие ресурсов, потенциал экономического развития региона, потенциал готовности региона к реформированию	Не просматривается структура потенциала

Как видим, все существующие подходы имеют свои преимущества и недостатки. Для обоснования выбора инструментария дальнейшего исследования рассмотрим факторы, оказывающие влияние на развитие регионов и определяющие потенциал импортозамещения на этом уровне.

В широком смысле «потенциал импортозамещения» – это возможность реализации мероприятий программы импортозамещения. Потенциал импортозамещения регионов во многом определяется его «стартовыми» условиями: ресурсной базой (совокупностью материальных и людских ресурсов), существующим уровнем социально-экономического развития; развитостью и эффективностью реального бизнеса в реальном секторе экономики.

Таблица 2

Систематизация факторов,
влияющих на потенциал импортозамещения региональной экономики (фрагмент)

Факторы	Позитивное влияние (возможности)	Негативное влияние (угрозы)
Геополитические	Экономические санкции против России – стимул компании по импортозамещению, наращивание производства в различных сферах	Экономические санкции против России препятствуют приобретению за рубежом наукоёмкой продукции и оборудования
	Развитие системы мер государственной поддержки бизнеса	Девальвация национальной валюты
	Активизация работы по созданию национальной платежной системы	Протекционистская политика и эмбарго на ряд товаров в условиях девальвации рубля приводит к росту цен на внутреннем рынке. Рост инфляции выше 10% в год. Снижение уровня доходов населения
	Сохранение и развитие каналов торгово-экономического сотрудничества со странами-партнерами (страны БРИКС, страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки)	Ограничение доступа российских банков к дешевым кредитным ресурсам. Снижение притока иностранных инвестиций
	Большая территория дает свободу для маневра производительных сил, играет существенную роль в укреплении обороноспособности страны	Обширные пространства затрудняют управление, требуют огромных инвестиций в развитие коммуникаций
		Значительная дифференциация регионов по логистическим возможностям. Примыкающие к транспортным путям приграничные территории (в .т. ч. имеющие выход в море) характеризуются значительно бо<u>л</u>ьшим геополитическим потенциалом, чем регионы, расположенные внутри страны
Институциональные	Развитие законодательной базы регулирования политики импортозамещения в различных сферах экономики	Неэффективное соотношение механизмов рыночного саморегулирования и административных рычагов, приводящее к росту цен и издержек производства .
	Проведение мероприятий на государственном уровне по борьбе с импортируемой некачественной продукцией	Дестимулирующая роль налоговой политики в развитии региональной экономики
	Развитие системы национальных стандартов производства и качества продукции и интеграции ее в международную	Слабое участие банковской сферы в развитии реального сектора региональной экономики
		Отсутствие крупных региональных целевых программ господдержки экспорта, что не стимулирует рост производства экспортной и импортозамещающей продукции
Технологические	Увеличение возможной для «дозагрузки» мощностей отраслей обрабатывающей промышленности	Низкий уровень технического развития и кадрового обеспечения отдельных отраслей
	Положительная динамика производства в последние годы в сферах АПК стимулирует технологическое развитие перерабатывающих предприятий	Отставание в технологическом развитии экономики России от экономик развитых стран, сохранение зависимости от импорта высокотехнологического оборудования. Низкая инновационная активность
	Собственные энергетическая и сырьевая базы создают основу технологического обновления и комплексной модернизации предприятий	Высокий уровень физического и морального износа оборудования в реальном секторе экономики
	Значительный потенциал развития прикладных НИОКР	Низкий технологический уровень исследовательской базы

Окончание табл. 2

Факторы	Позитивное влияние (возможности)	Негативное влияние (угрозы)
Природно-климатические	Значительные в мировом масштабе запасы разнообразных полезных ископаемых	Ухудшение условий добычи, недоразведанность месторождений и начальных потенциальных ресурсов, а также изменение параметров подсчета выявленных запасов при их переоценке в учете на государственном балансе не дают достоверного представления о запасах полезных ископаемых промышленного значения
	Значительные по площади территории с плодородными черноземными почвами	Специфическое физико-географическое положение (почти 2/3 территории страны расположено на северных широтах) влияет на возможности экономического развития,, прежде всего сельского хозяйства (в зоне рискованного земледелия находится около 95 % территории)
	Преимущественно умеренно континентальный климат с мягкой зимой и тёплым летом в южных регионах способствует развитию сферы АПК,	Холодный климат на значительной части страны накладывает существенные ограничения на освоение территории. Возникают громадные издержки из-за необходимости обогрева зданий, увеличения объемов конструкционных материалов, производства теплой одежды и обуви, строительства и поддержания дорожно-транспортной сети, укрепления инженерных сооружений и т. д.
Кадровые	Значительная научная и образовательная база для подготовки и повышения квалификации	Дефицит высококвалифицированных рабочих, научных и инженерных кадров для реального сектора экономики, на подготовку которых требуется более 10 лет

Представляется, что основными составными частями агрегированной оценки потенциала импортозамещения являются такие блоки, как ресурсный, социально-экономический, инновационно-технологический. Очевидно, что в силу значительного разнообразия характеристик данных блоков регионы Российской Федерации будут существенно различаться по потенциалу импортозамещения.

К основным факторам внешнего воздействия на деловую среду и оказывающим непосредственное влияние на потенциал импортозамещения региональной экономики можно отнести следующие: геополитические, институциональные, технологические, природно-климатические, кадровые. Причем все они способны оказывать как стимулирующее влияние на способность регионов к импортозамещению, так и препятствовать этому процессу.

Геополитические факторы представляют собой совокупность географических, общественно-политических, экономических, демографических, экологических факторов. В настоящее время наибольшее влияние оказывают экономические санкции стран Запада, применяемые против России. Комплексное взаимодействие геополитических факторов формирует условия развития региона, что концентрированно проявляются в развитии отраслевой структуры региональной экономики и эффективности реального сектора.

Институциональные факторы связаны с управлением, регулированием отдельных сфер экономических и общественных отношений. Они обеспечивают нормативно-правовое регулирование экономики с целью ускорения ее роста, повышения производительности ресурсов (в частности, стимулирование инвестиций, защита прав собственности, стимулирование свободной торговли и др.).

Технологические факторы определяет способность реального сектора экономики выпускать конкурентоспособную продукцию высокого качества с высоким техническим уровнем исполнения. Среди технологических факторов наиболее значимыми являются: состояние производственных мощностей; разработка новых патентов, продуктов и технологий; тенденции развития НИОКР. Воздействие технологических факторов можно оценивать как процесс разрушения старого и созидания нового.

К природно-климатическим факторам относятся: наличие природных ресурсов (полезных ископаемых, воды, плодородных почв) и условия их добычи и освоения; наличие энергоресурсов и транспортных коммуникаций; климатические условия. Все это оказывает прямое влияние на размещение производства и проявляется в уровне издержек на добычу, транспортировку и освоение материально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, а также цену рабочей силы. В большей степени влияние данных факторов ощущается на развитие таких отраслей, как сельское хозяйство, добыча полезных ископаемых.

Кадровые факторы определяют способность производства к инновационной направленности деятельности, стабильности качества продукции, экономному расходованию ресурсов. На сегодня это одна из

базовых проблем проведения комплексной модернизации региональной экономики и реализации программы импортозамещения – требуются высококвалифицированные кадры, способные работать на новом оборудовании.

Вышеперечисленные группы факторов могут как ограничивать реализацию политики импортозамещения в регионах, так и оказывать стимулирующее влияние на повышение импортозамещающего потенциала регионального производства. В совокупности своим разнонаправленным действием они формируют среду с достаточной степенью непредсказуемости и рисками. В табл. 2 фрагментарно представлены результаты проведенного анализа факторов, оказывающих влияние на потенциал импортозамещения региона.

Приведенные в табл. 1 данные качественного анализа факторов позволяют систематизировать их по характеру влияния на потенциал импортозамещения регионов. Для дальнейшего исследования степени влияния факторов на результативный показатель формируется система конкретных показателей, описывающих этот процесс.

Выявление и систематизация факторов по характеру влияния на реализацию возможностей импортозамещения регионов (ограничение, стимулирование) могут послужить теоретико-методологической основой для дальнейших исследований в области развития региональных социально-экономических систем.

Список литературы

1. Об утверждении плана содействия импортозамещению в промышленности: распоряжение Правительства Российской Федерации от 30.09.2014 № 1936-р (дата обращения: 26.01.2016 г.).
2. О специальных инвестиционных контрактах для отдельных отраслей промышленности: постановление Правительства Российской Федерации от 16 июля 2015 №708 (дата обращения: 07.04.2016 г.).
3. Васильева Л.В. Развитие механизмов государственного регулирования импортозамещения в промышленности [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.econ.msu.ru/sys/raw.php?o=30719&p=attachment (дата обращения 15.08.2016 г.).
4. Чуканова К.В. Реализация импортозамещающего потенциала региональной экономики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ralk.info/temp_diss/chukanova-dissertacia.pdf. (дата обращения 14.05.2016 г.).
5. Суханова И.Ф., Лявина М.Ю. Импортозамещение как фактор роста региональной экономики // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. Экономика, экология. 201. № 5. С. 26–36.
6. Сербиновский Е.А., Марсуверская Б.Ю. Инструменты выбора управленческих решений при подготовке и реализации программ импортозамещения [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://vestnik-nauki.ru/wp-content/uploads/2015/12/2015-%E2%84%964-%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B1%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9.pdf. (дата обращения 10.05.2016 г.).
7. Васильева Л.В. Инновационный потенциал регионов как конструкт устойчивого экономического развития // Желаемый облик будущей России: Сб. материалов Всерос. науч. конф. М., 2015. С. 75–81.
8. Долгий путь к восстановлению: Доклад об экономике России [Электронный ресурс] / Всемирный банк:. Режим доступа: http://documents.worldbank.org/curated/en/417821467996727114/pdf/104825-RUSSIAN-WP-12-5-2016-15-46-9-rer35RUS.pdf. (дата обращения 11.05.2016г.).
9. Богачев Ю.С., Васильева Л.В. К проблеме институционального обеспечения воспроизводства человеческого капитала // Вопросы статистики. 2015. № 12. С. 27–35.
10. Богачев Ю.С., Октябрьский А.М., Попадюк Т.Г., Васильева Л.В. Институциональные механизмы поддержки инновационной экономики в России // Вестник Финансового университета. 2016. № 1. С. 24–32.

THE FACTORS THAT DETERMINE THE POTENTIAL FOR IMPORT SUBSTITUTION IN THE REGION[1]

L.V. Vasilyeva

FGOBU VPO Financial
University under the Government of the Russian Federation (Financial University)

The article presents the results of a study of factors that determine the potential for import substitution in the region, with the aim of developing proposals for their systematization and integrated into account when making management decisions to enhance regional economic growth points and sustainable development.

Keywords: industrial policy, import substitution, factors, the import substitution potential of the region.

[1] The publication was prepared within the framework of the Russian Foundation for Humanities), research project № 16-02-50045.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ РЕГИОНА

М.В. Ефремова, И.Ю. Цветкова, М.А. Цветков

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

На основе анализа статистических данных определены ключевые тенденции развития розничной торговли. Описано приоритетное направление стратегического развития розничной торговли, заключающееся в многоформатности. Выявлены методологические проблемы развития многоформатной торговли с позиций выработки соответствующей системы показателей и методологии их сбора и обработки. Предложены критерии, определяющие формат торговли на основе исследования современных тенденций развития.

Ключевые слова: розничная торговля, стратегия, развитие, многоформатная торговля, импортозамещение, матрица торговых форматов.

Современные условия функционирования экономики России, связанные с появляющимися новыми внешними вызовами, наличием стагнационных тенденций, требуют переосмысления стратегических ориентиров развития на федеральном и региональном уровнях.

В настоящее время в процессах стратегического планирования территориального развития наблюдаются следующие тенденции. В регионах реализуются стратегии социально-экономического развития до 2020 года. В соответствии со стратегиями реализуются целевые программы, определяющие конкретные мероприятия и объемы финансирования по различным направлениям стратегического развития.

Говоря о более отдаленных горизонтах планирования, следует отметить, что на федеральном ведомственном уровне разработан и утвержден ряд стратегий развития до 2030 года (энергетическая стратегия, стратегия культурной политики, стратегия развития Российских железных дорог, стратегия развития внутреннего водного транспорта, стратегия развития морской деятельности и т.д.). На региональном уровне утверждены Стратегия экономического и социального развития до 2030 г. Санкт-Петербурга, Томской, Новгородской, Калужской, Оренбургской, Ульяновской, Владимирской областей, Республики Татарстан.

Однако следует отметить, что разработка названных документов опережает процесс стратегического планирования на федеральном уровне. В настоящее время Минэкономразвития РФ разработан «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года» [1]. Однако создание ключевого документа – «Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года» – начато только с середины 2015 года [2] и до настоящего времени находится в разработке, активно обсуждалось, например, в ходе работы Красноярского экономического форума с 18 по 20 февраля 2016 года.

Стратегические направления развития экономики должны обеспечиваться соответствующими направлениями развития торговли как на федеральном, так на региональном и муниципальном уровнях.

В соответствии с терминологией Национального стандарта РФ [3] розничная торговля – вид торговой деятельности, связанный с приобретением и продажей товаров для использования их в личных, семейных, домашних и иных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Проанализируем роль розничной торговли в развитии современной экономики России на основе соответствующих статистических данных [4]. В табл. 1 представлена роль в формировании ВВП расходов домашних хозяйств, которые формируются во многом вследствие тенденций розничной торговли.

Таблица 1

Использованный ВВП РФ в 2014 и 2015 гг., млрд руб.

Показатель	2014 год	Доля в ВВП 2014, %	2015 год	Доля в ВВП 2015, %
ВВП	77945,1	100	80804,3	100
Расходы на конечное потребление домашних хозяйств	41610,5	53,4	43331,0	53,6
Валовое накопление	16435,6	21,1	16761,4	20,7
Государственные расходы	14589,2	18,7	15403,4	19,1
Чистый экспорт	5167,9	6,6	6727,5	8,3

Как видно из табл. 1, расходы на конечное потребление домашних хозяйств устойчиво составляют более половины ВВП РФ, значительно опережая государственные расходы и инвестиционные вложения юридических лиц. Розничная торговля является интегратором интересов всех участников товаропроводящей цепи, с чем согласуется позиция Минпромторга РФ [5]. Значимость в социально-экономическом развитии торговли определяется ее ведущей ролью в производстве валовой добавленной стоимости как на федеральном, так и региональном уровнях. Так, в соответствии со статистикой национальных счетов РФ доля торговли (раздел G ОКВЭД) в 2015 году в производстве валовой добавленной стоимости составила 15,8%, более высокой является только доля операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (Раздела К ОКВЭД) – 17,4%. На уровне Нижегородского региона по данным производства валового регионального продукта в 2014 году вклад торговли составил 16,5%, уступая только обрабатывающим производствам (29%) [6].

Говоря о макроструктуре розничной торговли, следует отметить, что в соответствии с данными табл. 2 оборот розничной торговли в РФ составил в 2015 году 27538,4 млрд руб. (35% от ВВП РФ).

Таблица 2

Ключевые показатели развития розничной торговли в РФ, млрд руб. [7]

Год	Всего оборот розничной торговли	Оборот розничной торговли продовольственными товарами	Доля оборота розничной торговли продовольственными товарами в общем обороте розничной торговли, %	Оборот торгующих организаций	Доля оборота торгующих организаций в общем обороте розничной торговли, %
1960	42,4	23,1	54,6	41545,0	97,9
1991	474,4	200,4	42,2	414,2	87,3
1999	1797,3	866,0	48,2	1312,7	73,0
2013	23685,9	11143,0	47,0	21453,8	90,6
2014	26356,2	12380,8	47,0	24057,20	91,3
2015	27538,4	13419,3	48,7	25369,8	92,1

На основании информации табл. 2 можно сделать вывод о следующих тенденциях развития розничной торговли в РФ. Оборот розничной торговли продовольственными товарами имел тенденцию к снижению в структуре общего оборота с середины XX века до начала 90-х годов XX века (с 54,6% до 42,2%), однако в настоящее время происходит рост данного показателя, который составляет в 2015 году 48,7%, что объясняется в том числе особенностями потребления, инфляционными процессами, низкой эластичностью спроса на продовольствие. Следующей важной тенденцией мы считаем изменение роли такой формы торговли, как рынки и ярмарки (вне торгующих организаций). Если до конца XX века роль данной формы возрастала (ее доля в общем обороте с 1960 до 1999 год возросла с 2,1% до 27% в общем обороте), то в современных условиях она уступает свои позиции, в том числе в силу развития розничных сетей (в 2015 году доля названной формы составила 7,9%). Связанной с названной выше является тенденция укрупнения субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере розничной торговли, снижение доли индивидуальных предпринимателей. В числовом выражении данный тезис подтверждается данными табл. 3.

Таблица 3

Количество предприятий и индивидуальных предпринимателей в РФ,
осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере розничной торговли [7]

Год	Количество предприятий (тыс. ед.)	Доля в общем итоге, %	Количество ИП, тыс. чел.	Доля в общем итоге, %
2005	366,1	7,7	1448,3	54,2
2010	373,4	7,7	1769,0	43,3
2013	375,5	7,8	1442,2	40,8
2014	376,7	7,7	1437,1	39,8

Как видно из табл. 3, в настоящее время численность предприятий, занимающихся розничной торговлей, является стабильно растущей и занимающей 7,7% от общей численности предприятий в РФ, однако доля индивидуальных предпринимателей, осуществляющих торговую деятельность, в общей численности достаточно стремительно снижается (за 10 лет доля снизилась почти на 15%).

Ключевым фактором, влияющим на оборот розничной торговли, является предъявляемый спрос, определяемый динамикой реальных денежных доходов населения, что демонстрирует динамика показателей в табл. 4 [7]. В соответствии с данными табл. 4 следует констатировать наличие прямой зависимости индекса физического объема оборота розничной торговли и реальных денежных доходов населения. При этом в ситуации снижения реальных денежных доходов (2015 год) в современных условиях наблюдается высокий коэффициент эластичности индекса физического объема по реальным денежным доходам населения, превышающий единицу (снижение реальных денежных доходов населения вызывает в относительном выражении более высокое относительное снижение индекса физического объема оборота розничной торговли). По Российской Федерации в 2015 году названный коэффициент эластичности, рассчитанный нами, составляет 2,3, по г. Москве – 5,5, по Нижегородской области – 3,2. Таким образом, отмечается региональная дифференциация эластичности.

Таблица 4

Индекс физического объема оборота розничной торговли и реальные денежные доходы населения, %

Субъект РФ	Индекс физического объема оборота розничной торговли (реальные денежные доходы населения), %						
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	94,9 (103)	106,5 (105,9)	107,1 (100,5)	106,3 (104,6)	103,9 (104)	102,7 (99,3)	90,0 (95,7)
г. Москва	97,0 (113,1)	106,8 (103,2)	106,6 (100,1)	101,7 (98,6)	103,5 (106,2)	102,4 (92,9)	82,8 (96,9)
Нижегородская область	90,0 (98,8)	106,8 (105,9)	110,1 (101,2)	108,8 (110,9)	105,6 (105,2)	105,9 (104,7)	85,4 (95,4)

Проанализировав ряд тенденций развития розничной торговли, следует обратиться к исследованию влияния ее развития на развитие экономической системы страны в целом и региона.

В современных условиях особая роль торговли в социально-экономическом развитии определяется необходимостью реализации принципов импортозамещения, в том числе в производстве сельскохозяйственной продукции (продуктов питания, определяющих качество и продолжительность жизни населения страны и региона). Управление на региональном уровне процессом создания товаропроводящей цепи, логистической инфраструктуры, обеспечивающей максимально эффективное распределение производимой в регионе продукции, является необходимым и одним из важнейших элементов реализации механизмов импортозамещения.

Данный посыл требует соответствующего преобразования региональных стратегических программ развития, включая сферу торговли на базе формирования соответствующего видения приоритетов развития форматов, оптимизации их структуры, разработки соответствующих индикаторов (KPI) и системы информационного обеспечения мониторинга результатов реализации мероприятий соответствующих дорожных карт.

В настоящее время в России и Нижегородском регионе не разработана стратегия социально-экономического развития и соответственно развития торговли до 2030 года, однако нам представляется возможным проследить приоритеты более близкого горизонта (до 2020 года) и подпрограммы «Развитие торговли в Нижегородской области» Программы «Развитие предпринимательства и туризма Нижегородской области» [8].

Говоря о приоритетах развития розничной торговли в РФ до 2020 год (отраженных в «Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015–2016 годы и период до 2020 года»), следует отметить, что целевой установкой стратегического развития розничной торговли до 2020 года является обеспечение условий, формирующих комфортную среду для потребителей, производителей и торговых предприятий благодаря реализации «многоформатной инфраструктуры торговли посредством стимулирования роста любых форм предпринимательской активности» [5]. Таким образом, средством формирования соответствующей среды, обеспечивающей удовлетворенность потребителя, производителя и торгового субъекта, является многоформатность инфраструктуры торговли, которая конкретизируется в таком критерии, как сбалансированность различных форматов торговли. Для практической реализации на региональном уровне предлагается сформировать «матрицу» торговых форматов как модель многоформатной торговли.

В Нижегородской области для развития розничной торговли (Программа «Развитие предпринимательства и туризма Нижегородской области» на 2016 год и плановый период 2017–2018 гг.», Подпрограмма 3 «Развитие торговли в Нижегородской области») реализуются следующие мероприятия: формирование и ведение торгового реестра Нижегородской области; проведение мониторинга основных показателей, характеризующих состояние торговли; развитие современных форматов торговли, в том числе в удаленных районах Нижегородской области; упорядочение функционирующих торговых объектов; развитие и расширение ярмарочной торговли, в том числе по реализации сельхозпродукции, произведенной хозяй-

ствами, фермерами, садоводами-огородниками; формирование на территории Нижегородской области крупнейшего в России центра производства и дистрибуции товаров массового спроса; программа «Покупайте нижегородское»; проведение мероприятий, способствующих повышению уровня квалификации специалистов сферы торговли.

Выстроенная на сегодняшний день на региональном уровне система индикаторов развития розничной торговли отражает традиционно сложившиеся показатели: оборот, в том числе на душу населения, обеспеченность населения торговой площадью, в том числе для торговли продовольственными товарами, число хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность, темпы роста продаж, объемы продаж нижегородских производителей.

В настоящее время статистическая информация позволяет проанализировать структуру отдельных форматов торговли по типам торговых предприятий, описываемых такими традиционными показателями, как количество торговых объектов и площадь торгового зала. Рассмотрим характеристики типов торговых предприятий на начало 2015 года по РФ, г. Москве и Нижегородской области на основе официальной статистической информации [7] в табл. 5.

Таблица 5

Характеристики типов предприятий розничной торговли
Российской Федерации, г. Москвы, Нижегородской области на начало 2015 года

Субъект РФ	Магазины, всего		Гипермаркеты и супермаркеты		Мини-маркеты	
	Кол-во, ед.	Площадь торгового зала, м^2	Кол-во, ед.	Площадь торгового зала, м^2	Кол-во, ед.	Площадь торгового зала, м^2
Российская Федерация	747437	102642627,7	15759	27583798,4	280179	19209449,2
г. Москва	20593 (2,8 % РФ)	10268864,4 (10% РФ)	1331 (8,4% РФ)	5333505,3 (19,3% РФ)	4045 (1,4% РФ)	768652,8 (4% РФ)
Нижегородская область	14283 (1,9% РФ)	2533940,1 (2,5% РФ)	603 (3,8% РФ)	990543,6 (3,6% РФ)	6375 (2,3% РФ)	442300,0 (2,3% РФ)

В соответствии с данными табл. 5 Москва является лидером по количеству и площади торговых залов гипермаркетов и супермаркетов, однако Нижегородская область опережает г. Москву по количеству мини-маркетов, при этом отставая по их общей площади.

Но в региональных документах не нашли отражения рекомендации Минпромторга РФ по структуре форматов в зависимости от численности населения в регионе, муниципальном образовании, а также ликвидации отставания РФ относительно развитых стран по доступности торговых форматов для потребителя (2–3 – в РФ в сравнении с 6–7 в развитых странах) [5]. Названные проблемы требуют соответствующего преобразования региональных стратегических программ развития на базе формирования приоритетов развития торговых форматов, оптимизации их структуры, разработки соответствующих индикаторов (KPI) и системы информационного обеспечения мониторинга результатов реализации мероприятий программ. В настоящих условиях проведенный нами анализ региональных документов, определяющих стратегические приоритеты развития торговли [7], позволяет сделать вывод о необходимости соответствующей адаптации региональной политики с позиций анализа и определения оптимального баланса форматов торговли.

Решение методологических вопросов формирования матрицы форматов, обеспечивающих достижение стратегических целей, обозначенных на федеральном уровне и мониторинг таких показателей, как количество торговых площадей, дифференцированных по различным форматам, на 1000 человек населения, уровень развития дистанционной торговли (прежде всего интернет-торговли), в настоящее время не нашли отражения в региональных KPI.

До сих пор вопросы учета названных выше индикаторов не нашли полного отражения в планах совершенствования методологии статистического наблюдения – это показал проведённый нами анализ соответствующих документов [9]. В частности, в них не уделено достаточного внимания для адекватного отражения в отчетах такой определенной государственным стандартом [3] форме, как разъездная торговля. Создание соответствующих условий для её развития представляется нам весьма актуальным направлением для обеспечения товарами удаленных и малонаселенных поселений.

Кроме того, отдельной методологической проблемой является построение целевой структуры форматов торговли, так как она определяется как потребностями и возможностями потребителей [10], так и особенностями взаимодействия с производителями, состоянием логистической инфраструктуры, особенностями нормативно-правового регулирования [11], системой налогообложения и т.д. Нами отмечено наличие ряда исследований, которые вносят определенный вклад в решение проблемы проектирования «матрицы» торговых форматов как модели многоформатной торговли с использованием экспертной оценки и методов экономико-математического моделирования [12, 13]. Однако реализация представленных в работах мероприятий требует соответствующей экспертной оценки и определения весовых значений показателей, что связано с дальнейшей методологической и организационной проработкой.

В частности, ключевым аспектом построения матрицы торговых форматов для реализации механизмов развития на региональном уровне являются исследования эффекта влияния формата на региональное экономическое развитие. С позиций терминологии актуальным нам видится определение и исследование эффекта мультипликатора формата, который должен учитываться при проектировании матрицы форматов розничной торговли региона в зависимости от фазы экономического цикла, региональных приоритетов развития, структуры экономики, особенностей социальной сферы. При исследовании эффекта мультипликатора формата следует принимать во внимание потенциальные возможности форматов с позиций стратегии регионального развития. Например, гипермаркеты и супермаркеты торговой сети реализуют эффект масштаба, снижающий стоимость закупки и потенциально – цену, что может при соответствующем регулировании более активно управлять инфляционными процессами в регионе, развитие внемагазинной торговли (рынки, ярмарки) может обеспечить максимальную вовлеченность местных производителей и т.д.

При проектировании матрицы торговых форматов нами предлагается традиционные критерии торговой площади, ассортимента, формы обслуживания (тип предприятия) дополнить следующими критериями: наличие возможности on-line коммуникаций, заказа, оплаты, доставки (включая ее географию); качество закупаемых товаров (с позиций близости к «зеленой» зоне); сочетание стационарной и нестационарной торговли; доля реализации продукции отечественных и региональных производителей; наличие виртуальных сред оценки продукта. При определении мероприятий поддержки на региональном уровне предлагается также повышать значимость таких критериев деятельности торговых предприятий, как наличие on-line торговли, расширение работы с местными производителями (доля товаров местных производителей в номенклатуре); наличие нескольких типов предприятий (например, в сети); использование открытых коммуникаций по оценке качества обслуживания.

Говоря о стратегическом развитии торговли до 2030 года и определении дополнительных соответствующих индикаторов, описывающих реализацию стратегических приоритетов ее развития, следует уделить внимание анализу следующих аспектов: тенденций изменения потребительских предпочтений, связанных с внедрением виртуальной реальности, использования виртуальных сред оценки продукта; анализу эволюции торговых форматов на примере развитых стран (например, convenience store, интеграции супермаркета, продовольственного рынка, общественного питания [14]); интеграция off-line и on-line технологий при совершении процессов покупок и др.

Учет названных тенденций также требует соответствующей трансформации видения в стратегические цели, индикаторы, KPI, адаптации методологии статистического наблюдения и системы мониторинга. Таким образом, дальнейшая разработка решения выявленных проблем, учет современных тенденций развития торговли позволит повысить качество стратегического планирования на федеральном и региональном уровне и обеспечить повышение качества жизни населения страны и региона.

Список литературы

1. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW; n=144190;fld=134; dst=100001,0; rnd=0.06931905697654939 (дата обращения 12.05.2016).
2. Для России напишут новую стратегию развития до 2030 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/07/21/601430-dlya-rossii-napishut-novuyu-strategiyu-razvitiya-do-2030-g. (дата обращения 11.05.2016 г.).
3. ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 № 582-ст).
4. Федеральная служба государственной статистики РФ. Официальная статистика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (дата обращения 11.05.2016).
5. Приказ Минпромторга России от 25.12.2014 № 2733 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015–2016 годы и период до 2020 года».
6. Статистика системы национальных счетов. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#. (дата обращения 11.05.2016).
7. Федеральная служба государственной статистики РФ. Розничная торговля, услуги населению. Туризм. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/ rosstat/ru/statistics/ enterprise/retail/#. (дата обращения 11.05.2016).
8. Постановление Правительства Нижегородской области от 29 апреля 2014 г. № 290 «Об утверждении государственной программы «Развитие предпринимательства и туризма Нижегородской области».
9. Доклад о результатах деятельности Федеральной службы государственной статистики в 2015 году и основных направлениях на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/smi/dokl_surinov_170216.pdf (дата обращения 12.05.2016).
10. Чкалова О.В. Организация размещения и выкладка как составная часть управления предприятием // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 3. С. 36–39.
11. Ефремова М.В., Чкалова О.В. Сертификация услуг розничной торговли. М.: Ось-89, 2000. 240 с.

12. Попов Д.А., Синюков В.А. Форматы розничных торговых предприятий и их услуги // Российское предпринимательство. 2011. № 2. Вып. 1 (177). С. 128–133. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.creativeconomy.ru/articles/11356/
13. Попов Д.А., Синюков В.А. Современный ритейл: проблемы и перспективы // Вестник ХГАЭП. 2015. № 4–5 (78–79). С. 56–61.
14. Еще раз о трендах в европейском ритейле. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.retail.ru/articles/80233/ (дата обращения 10.05.2016).

MODERN PRIORITIES OF REGION RETAIL TRADE DEVELOPMENT

M.V. Efremova, I.Yu. Tcvetkova, M.A. Tcvetkov

Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

The key tendencies of retail trade development are described in the article on the basis of statistical data analysis. The priority direction of retail trade strategic development consisting in a multiformat trade is described. Methodological problems of multiformat trade development from line items of the relevant system of indicators creation, methodology of their collection and handling are revealed. The criteria determining a trade format on the basis of modern trends of development research are offered.

Keywords: Retail trade, strategy, development, multiformat trade, import substitution, matrix of trade formats.

ВОЗДЕЙСТВИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

С.Л. Иваньковский

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В работе рассмотрены вопросы качественного использования и формирования трудового потенциала региональной экономики и проблемы трудоустройства в современных условиях. Высокая квалификация достигается не только в процессе овладения теоретическими знаниями, но и в процессе работы. Структура воспроизводства трудового потенциала должна соответствовать инновационной экономике.

Кючевые слова: демографическая ситуация, инновация, трудовые ресуры, региональная экономика.

В нашей стране проблемы создания высоких технологий и использования накопленного научно-технического, производственного, интеллектуального и кадрового потенциала длительное время решались не самым эффективным образом, результатом чего стало технологическое отставание по ряду определяющих направлений развития науки и техники (электроника, биотехнологии и др.). Таким образом, эти проблемы, будучи актуальными всегда, приобрели особую значимость в настоящее время [1].

Добыча ресурсов позволяет стране накопить значительные богатства, но в долгосрочной перспективе устойчивый экономический рост редко обеспечивается опорой исключительно на природные ресурсы, отмечает ЮНЕСКО. В странах с богатыми природными ресурсами высокие темпы роста за счет добычи полезных ископаемых лишают деловой сектор стимулов для сосредоточения усилий на инновациях и устойчивом развитии [2].

В современной экономической литературе чаще всего используется определение, предложенное специалистами Всемирного банка, согласно которому под экономикой знаний следует понимать «экономику, которая создает, распространяет и использует знания для ускорения собственного роста и повышения конкурентоспособности

Рассмотрим лишь некоторые российские показатели «экономики знаний».

Россия занимает 30-е место из 37 выбранных для сравнения стран по относительному показателю затрат на исследования и разработки. Затраты Российской Федерации на НИОКР в 2012 г. составили 1,12% ВВП, (а в 2014 году – 1,19% от ВВП). Несмотря на рост расходов на НИОКР, показатель затрат на исследования и разработки снижается: в 2002 г. расходы Российской Федерации на НИОКР составляли 1,27% ВВП. Государства – члены Европейского союза – на НИОКР тратят в среднем 1,97% ВВП, страны – члены ОЭСР – 2,4% ВВП. Тройка лидеров – Финляндия, Израиль и Корея – расходуют на НИОКР 3,55, 4,20 и 4,36% ВВП соответственно.

Вместе с тем Россия занимает восьмое место из 37 выбранных для сравнения стран по абсолютному показателю затрат на исследования и разработки. Затраты Российской Федерации на НИОКР составляют 24 млрд долларов. Государства — члены Европейского союза (ЕС-28) – тратят на НИОКР в среднем 279 млрд долларов. Первые три места занимают США, Китай и Япония с показателями 397, 213 и 133 млрд долларов соответственно [3].

Нижегородская область относится к числу крупнейших индустриальных центров России с высокой долей перерабатывающей промышленности в экономике. По объему отгрузки продукции обрабатывающих предприятий область занимает 7-е место в России, а в ПФО находится на 2-й позиции.

Кроме финансов многое решают кадры. По абсолютным масштабам кадрового потенциала сферы науки и технологий Россия занимает одно из ведущих мест в мире, уступая лишь Китаю, Японии и США. Однако по относительному показателю численности персонала, выполнявшего научные исследования и разработки, в расчете на 10 000 занятых в экономике Россия (127 чел.) входит лишь во вторую десятку. Численность исследователей на 10 000 занятых в экономике России составляет 66 человек, что ниже среднего значения по странам – членам ОЭСР (76 чел.), но несколько выше, чем в среднем по странам – членам ЕС-27 (64 чел.).

Анализ динамики организаций, занимавшихся инновационной деятельностью в Российской Федерации, показывает, что в 2014 г. инновационной деятельностью занимались лишь 9,9% обследованных организаций. При этом доля организаций, осуществлявших технологические инновации, составила 8,8%, маркетинговые – 1,7%, организационные – 2,8%. Разумеется, этого недостаточно для перехода к инновационной экономике.

По высокотехнологичным видам экономической деятельности активность организаций по внедрению инноваций в 2014 г выше, чем в целом по организациям, и составила 32,0% против 31,3% в 2012 г., по

среднетехнологичным видам экономической деятельности отмечено незначительное снижение – 18,9% против 19,3% соответственно от числа обследованных организаций обрабатывающего производства. Уровень активности по наукоемким видам экономической деятельности практически остался на уровне 2012 г. – 8,6%. от числа обследованных организаций всех видов экономической деятельности.

В формировании национальной инновационной системы существенную роль играют регионы, во многих из которых активно идут процессы инновационного развития. При этом каждый регион подходит к решению задач научно-технического и инновационного развития с учетом своих особенностей, традиций и возможностей, местом в системе общественного разделения труда, различиями в природно-климатических условиях, экономическом и социокультурном развитии.

Нижегородская область является одной из ключевых для Европейской России. Основа экономики региона – промышленность, составляющая третью часть в структуре ВРП области. Доля промышленного производства в 2012 году составила 2,59% в общероссийском объеме.

Особенностью нижегородской промышленности является мощный оборонно-промышленный комплекс, включающий предприятия авиа- и судостроения, высокоточного приборостроения, атомной энергетики, радиоэлектроники и других наукоемких, высокотехнологичных производств.

Рассмотрим данные об организациях, выполнявших научные исследования и разработки, численности персонала, занятого в отрасли науки, затратах на научные исследования [7].

Таблица 1

Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, по типам организаций в Нижегородской области

Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Число организаций, выполнявших научные исследования и разработки – всего (ед.)	**90**	**92**	**93**	**87**	**96**	**93**	**97**
в том числе по типам организаций:							
научно-исследовательские организации	33	33	33	33	39		
конструкторские, проектно-конструкторские, технологические организации	23	23	24	20	21		
образовательные учреждения высшего образования	13	13	15	12	14		
промышленные организации, имевшие научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения	20	20	17	17	16		
прочие организации	1	3	4	5	6		

*Данные за 2014 и 2015 годы неполные. За 2015 г. данные будут опубликованы только в III кв. 2016 г.

В течение 2013 года в Нижегородской области научные исследования и разработки выполняли 96 организаций, из них большую часть составили НИИ и организации, основным видом деятельности которых являлись научные исследования и разработки. На их долю пришлось 40,6% от общего числа организаций. Доля научно-технических подразделений организаций обрабатывающих производств составила 38,5%, научно-исследовательских подразделений вузов – 14,6%, прочих организаций – 6,25%.

Таблица 2

Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, по секторам деятельности (без совместителей и лиц, выполнявших работу по договорам гражданско-правового характера)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*
Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками – всего, млн руб.	40909	40636	39902	40882	41513	39703	
в том числе по секторам деятельности:							
государственный	2169	2156	2450	20270	20337		
предпринимательский	36846	37123	36412	19193	19660		
высшего образования	1894	1357	1040	1419	1516		

*Данные за 2014 и 2015 годы неполные. За 2015 г. данные будут опубликованы только в III кв. 2016 г.

Число лиц, занятых научными исследованиями и разработками, хотя и сократилось к 2014 году, на 10000 населения Нижегородской области составляет 113 исследователей, что превышает соответствующий показатель в среднем по России почти в 2 раза (66 исследователей на 10000 чел. населения).

На дальнейшее развитие такой высокотехнологичной научной сферы влияет демографическая ситуация в регионе.

В 2015 г. на территории Нижегородской проживало 3270203 чел.: численность экономически активного населения 1817, тыс. чел., занято в экономике – 1719,1 тыс. чел. Влияние демографического фактора на рынок труда проявляется в самых различных сферах экономики и особенно отражается на рынке труда. В 2015 г. уровень рождаемости – 12,3‰, смертности – 15,8‰, соответственно естественная убыль составила – 3,4‰. Анализ показателей воспроизводства населения показывает, что в результате современных процессов число жителей области, находящихся в трудоспособном возрасте и формирующих региональный рынок труда, сокращается. Влияние же миграции на рынок труда, с одной стороны, оказывает негативное воздействие: усиливает давление и социальную напряженность, вызывает рост цен (в первую очередь на рынке найма жилья) и нередко обостряет криминогенную ситуацию. С другой стороны, миграция оказывает на рынок труда позитивное и стимулирующее воздействие: повышает долю трудоспособного населения; способствует созданию новых рабочих мест, «закрываются дешевые» рабочие места.

Естественное воспроизводство и миграции населения являются причиной деформации предложения на рынке труда Нижегородской области. В регионе нет районов, которые можно назвать благополучными по демографическим показателям. На основе суммарных демографических показателей четко выделяется территориальная дифференциация север – юг, где можно выделить зоны благополучия в центре (Нижегородская агломерация) и зоны кризиса в окраинных периферийных северных (Сокольский, Ветлужский, Воскресенский, Тонкинский, Шарангский, Шахунский) и южных (Спасский, Гагинский, Большеболдинский) районах, где самые высокие показатели естественной и миграционной убыли (особенно велики значения на севере области).

В регионе с 1992 года происходит сокращение рождаемости, по величине данного показателя Нижегородская область занимает 60-е место среди регионов РФ. В демографических процессах, повлиявших на стремительное увеличение естественной убыли, произошло катастрофическое увеличение смертности населения, которая существенно выросла в сравнении с шестидесятыми годами (в 2,5 раза) двадцатого века. Стоит подчеркнуть, что каждый четвертый умирает в трудоспособном возрасте. В Нижегородской области складывается общероссийская тенденция, что смертность в трудоспособном возрасте среди мужчин в 4 раза выше аналогичного показателя среди женщин.

Демографическая ситуация будет развиваться в дальнейшем под влиянием крайне низкой рождаемости 1995–1999 гг. и чрезмерно высокой смертности населения, особенно в трудоспособном возрасте. На динамику естественной убыли в наибольшей степени влияют показатели смертности. Нижегородская область среди регионов РФ по уровню смертности занимает 17-е место (см. табл. 3). Несмотря на снижение, ее уровень в настоящее время более чем на треть выше, чем в конце 80-х годов XX века.

Таблица 3

Муниципальные образования Нижегородской области
с наибольшими показателями смертности и естественной убыли населения за 2015 год

Муниципальные образования	Смертность, ‰	Муниципальные образования	Естественная убыль, ‰
Сельские поселения Сергачского м. р.	27,1	Сельские поселения Сергачского м. р.	–21,2
Вачский м. р. сельское население	26,9	Сельские поселения Лукояновского м. р.	–20
Сельские поселения Воскресенского м. р.	26,8	Сельские поселения Вачского м. р.	–18,7
Сельские поселения Лукояновского м. р.	26,3	Городской округ г. Первомайск сельское население	–18,2
Вачский м. р. городское и сельское население	25,1	Воскресенский м. р. сельское население	–16,8
Городской округ город Первомайск сельское население	24,8	Сельские поселения Пильнинского м. р.	–16,6
Сельские поселения Пильнинского м. р.	24,8	Сельские поселения Навашинского м. р.	–16,4

Окончание табл. 3

Муниципальные образования	Смертность, ‰	Муниципальные образования	Естественная убыль, ‰
Шатковский м. р. сельское население	23,7	Шатковский м. р. сельское население	–15,3
Спасский м. р. городское и сельское население	23,6	Вачский м. р. городское и сельское население	–15,2
Сельские поселения Большемурашкинского м. р.	22,7	Городской округ г. Дзержинск сельское население	–14,9
Сельские поселения Тонкинского м. р.	22,7	Сосновский м. р сельское население	–14,8
Воскресенский м. р. городское и сельское население	22,5	Сельские поселения Сосновского м. р.	–14,8

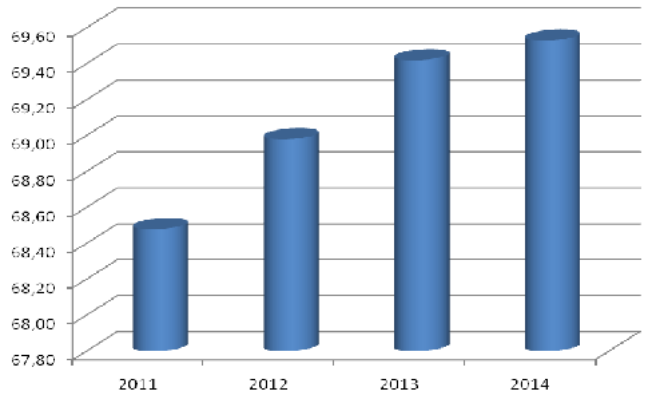


Рис. 1. Динамика средней продолжительности жизни населения Нижегородской области

Важным показателем, характеризующим демографическое положение, является ожидаемая продолжительность жизни. Среднестатистический мужчина Нижегородской области живет на 14–15 лет меньше, чем западноевропейский житель. В России самая низкая продолжительность жизни из всех стран Европы. На протяжении последних двух десятилетий наблюдается демографическое «старение» населения области. Средняя продолжительность жизни населения области – 69,5 лет.

Ухудшение показателей естественного воспроизводства населения негативно отражается не только на численности, но и на возрастной структуре. В ходе анализа возрастной структуры Нижегородской области установлено, что она не является какой-либо особенной, а представляет собой уменьшенную копию возрастной структуры населения России в целом.

Самыми «молодыми» районами, где доля молодого поколения (от 0–15 лет) составляет более 40%, являются: Ардатовский, Б. Мурашкинский, Вадский, Тонкинский, Тоншаевский, Шарангский районы, г. Арзамас, г. Выкса, г. Кулебаки.

Самыми «старыми» районами, где доля лиц старше трудоспособного возраста составили 30% всего населения, являются: Вачский, Воротынский, Воскресенский, Гагинский, Краснооктябрьский, Лукояновский, Пильнинский и Починковский районы.

Структура населения по возрасту имеет свои особенности в городской и сельской местности. Наиболее оптимальное соотношение между основными возрастными группами сохраняется в городской местности, особенно у мужчин, в составе которых самое большое количество лиц трудоспособного возраста. В целом по области ситуация с количественным составом трудовых ресурсов благоприятна – 50,29%, а самая маленькая доля – население до трудоспособного возраста – 14,04% (см. рис. 2).

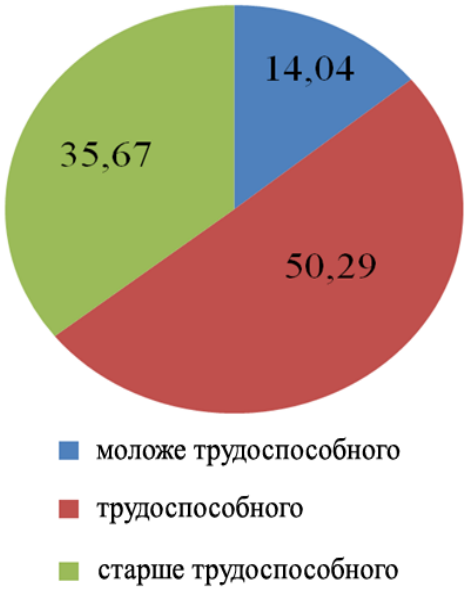


Рис. 2. Распределение населения Нижегородской области по основным возрастным группам на начало 2015 года

Такую структуру можно объяснить тем, что в период индустриализации, при создании промышленности была использована молодая рабочая сила из сельской местности, что привело к существенным изменениям в возрастной структуре. В возрастной структуре женщин высокий процент лиц пенсионного возраста связан с тем, что женщины выходят на пенсию на 5 лет раньше мужчин, поэтому, а также вслед-

ствие других причин среди женщин лиц трудоспособного возраста значительно меньше, чем среди мужчин. На долю детей и подростков (0–15 лет) в целом по городской местности приходится 17%, что на 5,3% меньше, чем лиц пенсионного возраста. Возрастная структура селян в целом дублирует возрастную структуру городских жителей, но диспропорции здесь более выражены.

Сложившаяся возрастная структура оказывает существенное влияние на кадровый потенциал области. Ситуацию можно считать достаточно благоприятной.

Существует тенденция увеличения трудовых ресурсов, которая связана с тем, что в трудоспособном возрасте находятся поколения повышенной рождаемости 1980-х годов (эффект «вторых рождений»).

Позже динамику населения трудоспособного возраста будут определять: во-первых, поколения родившихся в 1990-х годах, во-вторых, выбывающее из рабочего возраста поколение родившихся в послевоенное время, т.е. после Великой Отечественной войны.

Необходимо учитывать неблагоприятные тенденции ухудшения здоровья населения. Данная проблема состоит из двух блоков: первый — ухудшение здоровья трудоспособного населения, второй – децелерация молодого поколения населения Нижегородской области и РФ.

Анализ миграционных процессов прошедших лет показывает, что отличительной чертой является их вынужденный, однонаправленный характер. Это находит свое отражение в парадоксальной, на первый взгляд, ситуации, когда общее число мигрантов постоянно сокращается, а миграционный прирост сохраняется на достаточно высоком уровне. Стоит подчеркнуть, что миграционный приток населения отчасти компенсирует естественные потери. Особенно ярко это проявилось в 2014 году, когда из-за войны на Украине в область прибыло большое количество вынужденных мигрантов, беженцев. В 2015 году, с 1992 года, впервые отток из региона превысил прибытие в регион.

На основе анализа текущего состояния инновационной системы Нижегородской области, анализа вызовов, угроз и основных проблем инновационного развития для реализации Концепции инновационного развития предлагается пять приоритетных направлений, на базе которых будет осуществляться организация и управление инновационной деятельностью в регионе:

1. Стимулирование подъема инновационной активности научных, научно-технических и промышленных организаций Нижегородской области.
2. Стимулирование роста числа малых и средних инновационных предприятий области.
3. Создание эффективной инфраструктуры поддержки инновационной деятельности в Нижегородской области.
4. Формирование правового поля для развития инновационной деятельности в Нижегородской области.
5. Обеспечение инновационной деятельности в Нижегородской области квалифицированными кадрами и повышение уровня инновационной культуры.

Первые два направления определяют целевые группы воздействия Концепции. Третье, четвертое и пятое направление создают основу для реализации Концепции [8].

В условиях современного экономического кризиса в области происходит сокращение рабочих мест в разных сферах, что при возрастающей численности трудоспособного населения может привести к негативным социально-экономическим последствиям.

Список литературы

1. https://studsell.com/view/88305/60000.
2. http://www.nanonewsnet.ru/articles/2015/yunesko-otmechaet-rost-mirovykh-raskhodov-na-nauku.
3. Аналитический отчет. Ежегодный мониторинг средств, выделенных из федерального бюджета на финансирование НИОКР (в том числе по приоритетным направлениям инновационного развития России) http://ac.gov.ru/files/attachment/4879.pdf.
4. Официальный сайт Росстата www.gks.ru.
5. Официальный сайт службы занятости www.cnz.ru.
6. Официальный сайт Федеральной службы по труду и занятости. http://www.rostrud.ru/
7. Институт прикладной физики Российской академии наук. Нижний Новгород: ИПФ РАН, 2012. 172 с.
8. Постановление Правительства Нижегородской области от 31 июля 2013 года № 504 «Об утверждении Концепции инновационного развития Нижегородской области до 2020 года».

THE IMPACT OF DEMOGRAPHIC FACTORS THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ECONOMY OF REGION

S.L. Ivankovsky

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The paper discusses the issues of quality and utilization of labor potential formation of regional economy and employment problems in modern conditions. High qualification is achieved not only in the process of mastering theoretical knowledge , but also in the process. The structure of the reproduction of labor potential should correspond to the innovation economy.

Keywords: the demographic situation, innovation, workforce, regional economy.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕНТРОВ В РФ

О.Е. Кабаева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматриваются общие характеристики современных логистических центров, а также перспективы развития на основе строительства СММЛЦ. Рассмотрены основные проблемы, которые заключаются в низком уровне производственно-технической базы складского хозяйства; в отсталой инфраструктуре транспорта; в нерациональном развитии систем товаров и услуг. Для решения этих проблем необходимо эффективное функционирование логистических центров, для которых потребуются хорошо подготовленный к решению логистических задач квалифицированный персонал, методы и технологии организационно-управленческой деятельности в сфере доставки груза по самым различным схемам, маршрутам и направлениям.

Ключевые слова: логистический центр; экономика; грузопоток; мультимодальный логистический центр; предприятие; затраты; кадры.

Важнейшую роль в развитии экономики РФ занимают логистические центры. Они представляют собой рыночные предприятия, которые предназначены для лучшего управления всеми видами деятельности, связанными с грузовым перемещением, они производят консолидацию грузов, организуют интермодальные перевозки, содействуют развитию экономики регионов. Логистические центры, отличающиеся собственной масштабностью и широкой функциональностью, представляют себой Грузовые деревни. Они предлагают огромный диапазон услуг, развитую инфраструктуру, различаются высочайшей интеграцией для облегчения управления потоками товаров, а также значительным влиянием в организации региональных торговых потоков [1, с. 46].

Создание логистических центров содействует увеличению значению взаимодействия развитых экономик мира, интегрированному управлению товарно-материальными потоками, понижению затрат и уменьшению времени на доставку[1, с. 2].

В настоящий момент вопрос развития логистических центров является одним из наиболее актуальных для развития экономики России. От того, как скоро удастся создать достаточное количество качественных современных логистических центров во всех крупнейших регионах страны, будут зависеть темпы и динамика роста товарооборота внутри страны, увеличение грузопотоков между субъектами Федерации, а также создание и появление современной логистической и транспортной инфраструктуры, которая станет основой для развития экономики и производства в стране [1, с. 4].

Создание современной сети логистических центров позволит решить множество задач для экономики страны:

а) снять напряженность городского движения, так как для эффективной работы логистических центров необходима транспортная доступность, а они располагаются вне территории городов, и к ним организованы удобные подъезды;

б) повысить эффективность пользования землей, так как ценная городская земля освобождается для нового строительства;

в) уменьшить количество выбросов в атмосферу из-за снижения участия грузового транспорта в городском движении;

г) закрепить конкурентоспособность России на мировом рынке;

д) решить проблемы занятости населения благодаря созданию значительного числа новых рабочих мест;

Основным достоинством логистических центров считается также то, что они позволяют снизить затраты транспортировки, потому что одним из главных основ их создания считается интермодальность, другими словами, вероятность смены вида транспорта при перевозке груза в общей грузовой единице без перетарки при смене вида транспорта. Зарубежная практика организации логистических центров указывает, что в их создании преимущественно заинтересовано государство, вследствие этого оно готово давать нужную площадь для застройки, снабжать территорию необходимой инфраструктурой, инвестировать средства в строительство.

В России же до сих пор созданием логистических центров занимается частное предпринимательство, которое руководствуется зачастую только получением быстрой выгоды и не стремится создавать прогрессивные мультимодальные комплексы, требующие больших объемов инвестиций и имеющие длительный срок их окупаемости.

Строительство логистических центров является основным инструментом развития логистики. Решение о строительстве, как правило, предполагает знание объемов грузопотоков данного региона, тенденций развития потребительского спроса и оценку текущей себестоимости строительства сооружений, которые составят в дальнейшем структуру логистического центра или парка.

Наиболее важными логистическими центрами считаются Москва и Санкт-Петербург. Но существуют и другие, такие как Самара, Нижний Новгород, Казань, Екатеринбург, Новосибирск и Ростов, которые приобретают все большее значение в регионах как логистические центры вследствие роста объемов розничной торговли и промышленности [2, с. 1].

По общим данным 2016 года, Минтранс РФ запланировал строительство мультимодальных логистических центров в Москве и Ростовской области. Они необходимы для того, чтобы иметь возможность расширить использование водных артерий России для перевозки грузов. В качестве образца для будущих мультимодальных логистических центров будет использоваться Свияжский логистический центр в Татарстане [3, с. 21].

В 2010 году началось маштабное строительство крупнейшего Свияжского межрегионального мультимодального логистического центра (СММЛЦ) в Татарстане, который станет ключевым как для Поволжского региона, так и для обслуживания транзитного грузопотока из Азии в Европу.

В ходе выполнения данного проекта будут построены портовые, контейнерные и складские зоны, комплексы техобслуживания, стоянки для грузового транспорта и ряд других объектов необходимой инфраструктуры. В будущем рассматриваются планы придать СММЛЦ статус особой экономической зоны.

Проект СММЛЦ в случае его успешной реализации позволит оптимизировать внутренние и международные (Китай – Европа) железнодорожные, речные и автоперевозки. Республика Татарстан будет являться ключевым центром транспортно-логистических перевозок на пересечении международных транспортных коридоров «Север – Юг» и «Запад – Восток». Из 45 млн тонн в год грузопотока по Татарстану планируется переориентировать на СММЛЦ более 25% к 2020 году, более 40% – к 2030 году. Дата реализации текущего проекта планируется в 2017 году.

Хотелось бы отметить, что в настоящее время существует ряд основных проблем становления логистики в России:

— отсталая инфраструктура транспорта, в первую очередь автомобильных дорог, автомагистрали исчерпали свои возможности, более 60% грузопотоков страны приходится всего на 5% ее дорог; недостаточное число грузовых терминалов, а также невысокий их технико-технологический уровень;
— нерациональное развитие систем распределения товаров и услуг;
— невысокий уровень внедрения передовых систем электронных коммуникаций, систем связи и телекоммуникаций, электронных сетей;
— недостаток практически на всех видах транспорта современных транспортных средств, которые бы отвечали мировым образцам; высокая степень морального и физического износа подвижного состава транспорта;
— низкий уровень становления производственно-технической базы складского хозяйства; недостаток передового технологического оборудования по переработке продукции; низкий уровень автоматизации и механизации складских работ;
— недостаточный уровень производства современной упаковки и тары и т. п. [4, с. 74] .

В распространении концепции логистики особая роль принадлежит транспорту. Российские экспедиторские и автотранспортные предприятия, которые принимают участие в международных перевозках грузов, первыми ощутили необходимость внедрения передовых логистических технологий транспортировки и переработки грузов: интермодальных, мультимодальных и терминальных систем, технологии перевозки JIT и «от двери до двери» современных телекоммуникационных систем сопровождения грузовых перевозок и т. д. Крупные российские государственные и частные транспортные и экспедиторские предприятия стали активно создавать свои терминальные сети, распределительные и логистические центры, системы информационно-компьютерной поддержки логистической деятельности.

Очередной серьезной проблемой в сфере логистики считается подготовка кадров. Необходимо быстрое внедрение логистического мышления в практику работы менеджеров среднего и высшего уровня, персонала предприятий и т.д. Необходимо насыщенное обучение кадров по специальности «Логистика», повышение квалификации и переподготовка в данной области персонала высшего и среднего менеджмента.

Важным моментом действенного становления экономики является транспорт. Расширение рыночных финансовых отношений увеличивает данную роль транспорта, т.к. при его конкретном участии создаются региональные товарные рынки. Наиболее актуальной становится главная задача транспорта – доставка готовой продукции, перевозка людей, ускорение оборота материальных ценностей, т.к. это непосредственно затрагивает экономические интересы как изготовителей, так и потребителей [5, с. 91].

Одно из крупнейших звеньев экономики России – дорожно-транспортный комплекс. В нем занято около 8% общей численности рабочих и служащих, около 14% главных производственных фондов. Несо-

вершенство транспортного сектора – одно из главных препятствий развития современной отечественной экономики. Потребностям новых экономических структур не соответствует имеющаяся транспортная отрасль, потому что государственный транспорт объективно не может работать так, как это необходимо новым клиентам. По мнению специалистов, на данном этапе государственного строительства новой России любые усовершенствования в сфере производства, распределения, реализации и потребления, в финансово-кредитной системе и др. к реальным успехам не приведут, если с опережением не будет совершенствоваться транспортная отрасль экономики Российской Федерации.

Для решения ряда данных проблем требуются кардинальные изменения в принципах хозяйствования, что займет определенное время, некоторые вопросы решаются собственными силами компаний, правда, не так быстро, как хотелось бы.

Доля России на мировом рынке логистики невысока по сравнению с Европой. Ранжирование 160 стран по ряду индикаторов в сфере торговли, включая продуктивность работы таможни, качество инфраструктуры и своевременность отгрузки товаров, выявило, что первое место в мире по эффективности логистики заняла Германия. Наихудшая оценка – у Сомали.

Российский индекс эффективности логистики (LPI, или Logistics Performance Index) в 2014 г. изменился, поднявшись с 95-го места (2012 г.) на 90-е, согласно очередному исследованию группы. Данный индекс показывает общую характеристику уровеня развития логистики, поскольку формируется из ряда ключевых показателей: эффективность таможенной администрации, качество инфраструктуры и своевременность отгрузки товаров, по которым оценивается общий рейтинг страны. Наиболее низкие позиции Россия занимает по таможенным услугам и качеству инфраструктуры [6, с. 1].

Развитие российского рынка ТЛУ сдерживают также следующие факторы: недостаток инвестиций в транспортно-логистическую инфраструктуру, высокие ставки по кредитам, длительные сроки окупаемости логистических проектов, загруженность товаропроводящих линий, неразвитость законодательной и нормативной политики, нехватка профессиональных кадров в области логистики [1, с. 23].

Исходя из всего вышеперечисленного, хотелось бы отметить, что развитие экономики в нашей стране невозможно без опережающего развития логистики [7, с. 13]. Для этого необходимо обеспечить эффективное функционирование логистических центров, для которых потребуются хорошо подготовленный к решению логистических задач квалифицированный персонал, методы и технологии организационно-управленческой деятельности в сфере доставки груза по самым различным схемам, маршрутам и направлениям. Нужны опережающие разработки методологического и методического обеспечения всего цикла жизни центра от проектирования центров, подготовки специалистов по логистике до диверсификации деятельности центров. Многое можно позаимствовать из практики проектирования ТТС, разработки и внедрения автоматизированных систем на транспорте, моделирования работы отдельных объектов и систем доставки грузов в целом. Тем более что в этих направлениях накоплен богатый опыт преодоления подобных трудностей. Главное, чтобы шло постоянное продвижение вперед и в науке, и в образовании по решению реальных проблем, возникающих в сфере более тесной интеграции производства, торговли и транспорта [8, с. 1].

Список литературы

1. Курова А.Ю. Организационно-методическое обеспечение процессов формирования и функционирования логистических центров: Дис. ... канд экон. наук. М., 2015. С. 4–46.
2. Современное состояние логистической инфраструктуры в России / А.Е. Питимирова, Н.А. Сологубова, Н.П. Карпова // Научное сообщество студентов XXI столетия. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ: Материалы XXXIII Междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск, 2015. С. 1.
3. Фисенко А.И. Тенденции трансформации и задачи развития транспортно-логистического комплекса России // Транспортное дело России. 2010. № 12. С. 21.
4. Карнаухов, С.Б. Логистические системы в экономике России. М.: Благовест-В, 2010. 74 с.
5. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. 91 с.
6. Курганов В.М. Эффективность логистики и конкурентоспособность России // Транспорт Российской Федерации. 2013. № 1 (44). С. 1.
7. Калентеев С.В. Основные барьеры развития логистических центров в регионах России // Современные исследования социальных проблем. 2012. № 1. С. 13.
8. Заев С.Н., Полянцев Ю.Д., Филатова Т.В. Транспортные логистические центры – мода или требование времени // Бюллетень транспортной информации. 2008. № 15. С. 1.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF LOGISTIC CENTERS IN THE RUSSIAN FEDERATION

O.E. Kabaeva

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

The article considers General characteristics of modern logistics centers, as well as prospects of development based on construction SMLC. The main problems, which lie in the weak level of development of production and technical base of storage facilities; in the backward transport infrastructure; inadequate development of systems of goods and services. To solve these problems it is necessary to ensure the effective functioning of logistics centers, which will require well-prepared for solving logistical problems, qualified personnel, methods and technologies of organizational and managerial activities in the sphere of cargo delivery on a variety of schemes, routes and destinations.

Keywords: logistics; Economics; freight; multi-modal logistics center; enterprise; expenses; personnel.

О КРИЗИСАХ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

М.Ю. Куссый

Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, Симферополь

Предложена концепция причин кризиса в социально-экономических системах. Рассмотрены десять различных аспектов, влияющих на переход социально-экономических систем в кризисное состояние. Выявлена существенная связь между уровнем развития производительных сил и соответствующих отношений, складывающихся в таких системах. Рассмотрен генезис научно-технического прогресса и его связь с социально-экономическими процессами. Показано, что социальная (в том числе носящая субъективный характер) составляющая важна при исследовании кризисов в социально-экономических системах.

Ключевые слова: кризис, социально-экономическая система, системная устойчивость, процессы системной самоорганизации, социально-экономические процессы, научно-технический прогресс, процессы глобализации.

На междисциплинарном уровне большое количество исследователей указывают на связь между социальными и экономическими проблемами человечества. Участившиеся на нашей планете в последние годы социальные катаклизмы и экономические кризисы привели к необходимости осмыслить причины, их вызывающие. Вместе с тем, теоретические взгляды на природу кризисов нельзя считать завершенными. Все это определило необходимость рассмотреть экономику, в которой социум является системным атрибутом, в рамках концепции, которая бы проясняла источники возникновение кризисов в социально-экономических системах.

Социально-экономическая система (СЭС) – это конечное множество элементов (субъектов и объектов системы) и отношений между ними, характеризующихся конкретными функциями, выделенное из среды в соответствии с определенной целью (или несколькими целями) в рамках определенного интервала времени, на протяжении которого система сохраняет свою целостность и который называется жизненным циклом системы.

Рассмотрим некоторые понятия и положения, необходимые для дальнейшего рассмотрения эволюции СЭС, вплоть до ее кризисного состояния. Некоторые положения предлагаемой концепции проиллюстрируем на примерах.

1. В предложенном определении важно, что жизненный цикл СЭС ограничен во времени: жизненный цикл СЭС в рамках рассматриваемой концепции, как правило, завершается кризисом системы. Так, распад СССР и переход в бывших союзных республиках от плановой к рыночной экономике привел к тому, что на месте такой достаточно жизнеспособной СЭС, какой являлась экономика СССР, появилось много новых СЭС (экономики бывших субъектов СССР). Жизненный цикл СССР как СЭС завершился. При этом уровень жизнеспособности новых СЭС в 90-х годах XX века был существенно ниже, чем жизнеспособность экономики СССР. Как правило, завершение жизненного цикла СЭС сопровождается системным кризисом.

2. В современных условиях динамично изменяющейся внешней (по отношению к СЭС) среды системные цели также динамично меняются, что приводит к изменению самой системы. Эти системные цели могут изменяться не только по их векторной направленности, но и по количеству самих целей.

Это обусловлено не только изменениями во внешней среде, но и изменениями целей у множества экономических агентов, являющихся элементами системы. При этом цели экономических агентов и самой системы не всегда совпадают. Экономические агенты имеют определенную независимость в пределах системы, что дает им возможность самостоятельно принимать решения для достижения своих индивидуальных целей. Это приводит к возникновению конфликтов между агентами, а также к несоответствию интересов агентов с общими целями системы. Так, в 90-е годы XX столетия одной из причин банкротства некоторых акционерных обществ Украины, созданных в процессе приватизации, было настойчивое желание представителя государства, которое в таких предприятиях являлось держателем существенного пакета акций, направить всю прибыль на немедленную выплату дивидендов, в отличие от мнений иных акционеров и руководства предприятия. Это, в свою очередь, приводило к тому, что такие субъекты хозяйствования в течение длительного периода времени оставались практически без оборотных средств, что неминуемо вело их к бизнес-несостоятельности.

Конфликт интересов различных экономических агентов внутри СЭС, а также противоречия между их индивидуальными целями и интересами конкретной СЭС являются одной из основных причин кризисов СЭС.

3. В [1, с. 97] предложено следующее универсальное определение: «Устойчивость – это свойство системы С совпадать по признакам {П} до и после изменений {И}, вызванных действием комплекса факторов {Ф}». В дальнейшем будем использовать именно это толкование термина «системная устойчивость СЭС». Следует отметить, что устойчивость является фундаментальным свойством СЭС, отражающим способность системы к существованию и определяющим ее траекторию эволюции.

В [2] отмечено: «Устойчивая система, по определению для открытых систем, постоянно находится в состоянии динамического равновесия, т.е. ее основные параметры непрерывно колеблются относительно положения равновесия, что является не только специфическим свойством, но и условием непрерывного возникновения противоречий как движущих сил эволюции».

СЭС, равно как и иные сложные системы, эволюционируют под воздействием среды (назовем для удобства дальнейшего изложения среду, окружающую систему, универсумом), проходя через неустойчивые состояния и адаптируясь к изменениям в универсуме: «переход системы на новый уровень развития идет от беспорядка к порядку через неустойчивость… система возвращается не в старое состояние, а переходит в новое, то есть развитие «через неустойчивость» обеспечивает устойчивое состояние системы на следующем этапе развития» [2].

«Любая экономическая система обладает двумя взаимодополняющими друг друга свойствами: устойчивостью и неустойчивостью. Однако, как показывает практика, неустойчивость и нестабильность — более естественное и длительное состояние, в котором пребывает экономика. Не существует абсолютно стабильной экономической системы, поскольку она постоянно взаимодействует с внутренними и внешними факторами, под воздействием которых могут возникать неожиданные изменения внутренних и внешних характеристик системы и даже ее структуры» [3].

В такой системе, которой является финансовый рынок, системная устойчивость ассоциируется с рыночной ликвидностью, определяемой фрактальной структурой финансового рынка. Применение теории фракталов для рыночных структур, получила развитие в работах В. Якимкина [4], Э. Петерса [5–6], М. Радизицки [7] и др.

Графики на рис. 1 представляют линеаризованную динамику изменения цены на различных глубинах горизонтов, где рыночные котировки поступают с определенной дискретностью (глубина горизонта). Для повышения наглядности на рисунке изображены лишь три таких горизонта по ценам Close. Первый график (мелкой глубины горизонта – 1 минута); второй график (средней глубины горизонта – 10 минут); третий график (крупной глубины горизонта – 60 минут).

Вся совокупность таких горизонтов, единовременно представленных на финансовом рынке, образует его фрактальную структуру. Наличие фрактальной структуры финансового рынка имеет не только гносеологическую, но и практическую ценность: цена реального соглашения на рынке – результат взаимодействия участников рынка, которые работают на горизонтах с различной глубиной. При этом следует отметить, что динамика цены на горизонтах различной глубины отличается (иногда существенно). Поэтому анализ динамики цены без привязки его к горизонтам конкретной глубины является некорректным.

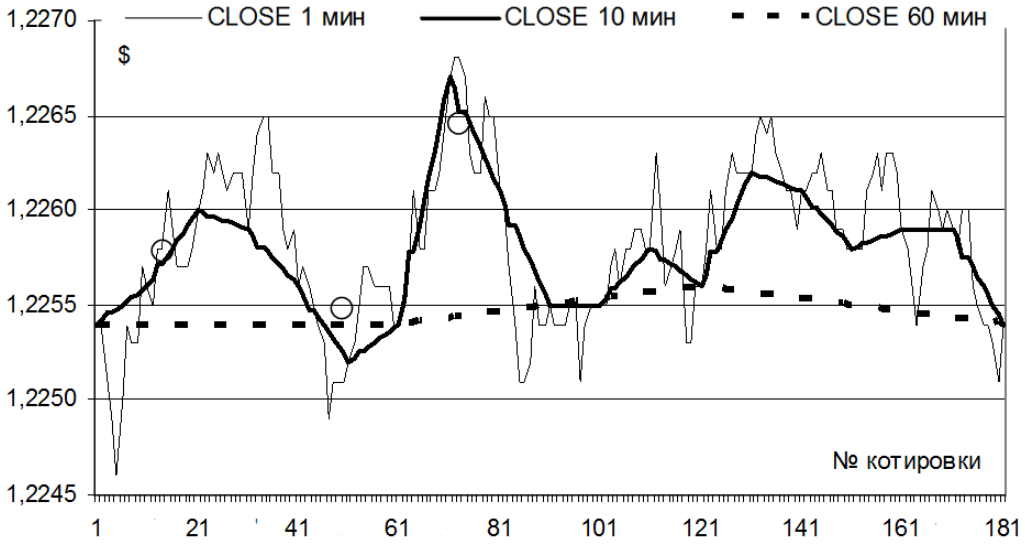


Рис. 1. Линеаризованные графики (по ценам закрытия)

Таким образом, цена сделки двух участников рынка — это результат взаимодействия этих участников, которые, торгуя на горизонтах с различными глубинами, в определенный момент времени t получают

взаимовыгодное предложение заключить сделку по текущей цене, которая в момент времени t на этих горизонтах идентична при противоположной направленности трендов (на рис. 1 такие ситуации отмечены кружочками).

Наличием развернутой фрактальной структуры объясняется высокая ликвидность финансового рынка. Именно присутствие большого количества горизонтов на финансовом рынке делает его ликвидным и, следовательно, системно устойчивым.

При нарушении фрактальной структуры рынок становится нестабильным. Нарушение происходит тогда, когда, например, инвесторы с горизонтов большой глубины горизонта или прекращают участвовать на рынке, или сами становятся краткосрочными инвесторами. Количество горизонтов уменьшается, когда инвесторы чувствуют, что более долговременная фундаментальная информация, которая является основанием их рыночных оценок, более не важна или ненадежна. Так было, например, в России 18.08.1998, когда большинство экономических агентов свернуло долгосрочные инвестиционные программы после того, как премьер-министр Кириенко объявил о девальвации рубля и отмене валютного коридора. Периоды кризиса, когда долгосрочная перспектива становится очень неопределенной, вероятно, объясняют большинство таких событий.

Пока в работе рынка принимают участие инвесторы с горизонтами различных глубин, паника на одном горизонте может быть нейтрализована другими горизонтами как возможность покупки (или продажи). Но если весь рынок имеет лишь один горизонт, то он становится нестабильным. Нехватка ликвидности превращается в панику на рынке, то есть переход системы в кризисное состояние.

4. Адаптация СЭС к воздействиям универсума вызывает процессы системной самоорганизации.

Примерами таких воздействий на предприятие (как социально-экономическую систему) могут служить законодательные инициативы по изменению условий лицензирования, введение нового налогового кодекса или антимонопольных правил и т.п.

Самоорганизация в СЭС, как правило, происходит по следующему алгоритму:

1) воздействие на СЭС со стороны универсума;

2) анализ воздействия на изменение ресурсной базы СЭС (люди, материальные ресурсы, системная энергия, стадия жизненного цикла СЭС и т.п.);

3) разработка механизмов реакции СЭС на воздействие;

4) выбор оптимальной реакции из имеющихся альтернатив («инструкция» по адекватной с точки зрения СЭС реакции на конкретный вид воздействия со стороны универсума);

5) реакция СЭС на воздействие.

Дрогобыцкий И. Н. отмечает, что «инструкции», генерируемые СЭС в ответ на воздействия универсума, имеют алгоритмичный характер. Но не всегда алгоритм генерации такой «инструкции» существует в явном виде [8, с. 13].

При этом СЭС не только рефлексирует с универсумом («инструкции» от СЭС попадают в универсум, также воздействуя на него), но и приобретает опыт реагирования на конкретный вид системного воздействия: происходит процесс самоорганизации («обучения») путем генерации полезных для эволюции «инструкций». СЭС эволюционирует (появляется и хранится ряд «инструкций», как поступать при появлении того или иного воздействия).

Но реальная жизнь многообразна (универсум тоже эволюционирует, реагируя на «инструкции» различных СЭС, которые в нем существуют), поэтому с изменениями в универсуме «инструкции» в СЭС подлежат регулярной ревизии.

Процессы самоорганизации в СЭС являются результатом человеческой деятельности и потому имеют общие черты, которые необходимо учитывать при их системном анализе [9]:

1. Общим критерием существования любого процесса является наличие двух и более различных агентов или их систем с учетом их различных позиций в социально-экономическом пространстве.

2. Критерием определения процесса взаимодействия может служить появление новых свойств, характеристик или показателей хотя бы у одного из агентов системы по сравнению с его изолированным состоянием или идеалом (планом, проектом, аттрактивной целью), который берется за точку отсчета.

3. Любой процесс может включать в себя одновременно, последовательно или в другой комбинации множество разнонаправленных процессов различной природы, на которые тоже распространяются такие положения.

4. Любой процесс означает взаимное изменение параметров агентов, которые взаимодействуют, последовательность обменов материалами и (или) символами, энергией, другими объектами между ними, т.е. существование некоторого соответствующего потока.

5. Любой процесс имеет систему обязательных базовых параметров.

Исходя из вышеизложенного, основной источник возмущений системной устойчивости СЭС – экономические агенты, которые являются элементами СЭС.

5. Считаем СЭС открытой системой (системой, которая непрерывно взаимодействует с внешней средой). Именно открытость СЭС является необходимым условием для ее самоорганизации. При этом системная самоорганизация не только является проявлением адаптации системы к внешним воздействиям, но и служит одним из источников воздействия СЭС на изменения в универсуме. Таким образом, отноше-

ния система – универсум являются двусторонними для СЭС (системная рефлексивность): универсум, воздействуя на СЭС, приводит в действие механизмы системной самоорганизации (повышается системная сложность СЭС), а самоорганизация СЭС, в свою очередь, стимулирует универсум к изменениям его системных атрибутов.

При таких предпосылках возникают проблемы количественного измерения степени открытости (уровня обмена воздействиями системы и внешней среды), самоорганизации (уровня системной адаптации к изменяющимся внешним воздействиям или уровня системной сложности) СЭС, а также закономерности, возникающие при этих процессах. Эти проблемы — направления отдельных исследований, и здесь рассмотрены не будут.

Чем сильнее воздействие со стороны универсума на СЭС, тем выше должны быть скорость и эффективность реакции со стороны СЭС на воздействие (симметричность реакции на воздействие). Но такая реакция требует большего количества ресурсов СЭС. Кроме того, у каждой СЭС есть свои ограничения на ресурсы и на законы, по которым эти ресурсы могут использоваться (с точки зрения эффективности функционирования СЭС). Эти ограничения являются одной из причин, по которой СЭС не всегда адекватно может реагировать на воздействия. Наличие необходимой ресурсной базы для адекватного реагирования СЭС на воздействия является необходимым условием ее актуального эволюционного развития. Здесь актуальность — привязка к интервалу времени, в течение которого можно считать, что СЭС и универсум функционируют по неизменным законам.

Следует отметить, что здесь описана детерминистская версия развития событий: согласно [10, с. 75–76] в реальной жизни воздействия универсума носят случайный характер (флуктуации) с точки зрения рассматриваемой СЭС.

6. Эта эволюция СЭС зависит от состояния ее ресурсной базы, и на различных стадиях жизненного цикла СЭС скорость (количество времени от начала воздействия до реакции СЭС) и эффективность (способность симметричного реагирования СЭС на воздействие с минимальной потерей ресурсов) реакции различны, что связано с изменениями ресурсной базы. Снижение ресурсной базы, скорости и эффективности реакции ниже критического уровня приводит к деградации и «смерти» СЭС. Это можно рассматривать как естественный отбор СЭС в универсуме (или «работу» невидимой руки рынка).

Рассмотрим схему эволюции системы до ее кризисного состояния (см. рис. 2). На рис. 2 показан лишь дискретный вариант развития событий для системы S0. В реальной жизни — воздействия на СЭС со стороны внешней по отношению к системе среды происходит непрерывно и практически круглосуточно. Опишем этот процесс.

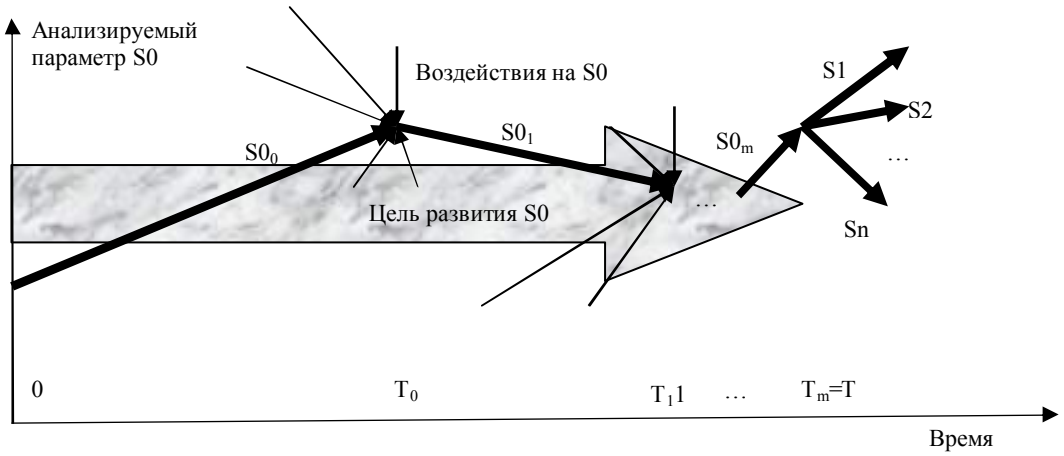


Рис. 2. Схема эволюции системы S0

$S0_0$ стремится к состоянию равновесия X_0 в момент времени T_0 вдоль вектора Y_0. Но постоянно присутствующие воздействия универсума уводят $S0_0$ от состояния X_1, и теперь появляется новый вектор Y_1, вдоль которого система $S0_1$ ($S0_1$ отличается от $S0_0$ измененным набором характеристик; эти эволюционные изменения произошли в момент времени T_1, когда $S0_0$ адаптировалась к возмущающим систему $S0_0$ воздействиям) стремится к состоянию равновесия X_2 к моменту времени T_2 (новое состояние равновесия).

По мере продвижения системы S0 к цели своего развития она, стремясь к положению равновесия под влиянием воздействий универсума, претерпевает изменения своего состояния $S0_0 \rightarrow S0_1 \rightarrow S0_2 \rightarrow$ и т.д. При этом в S0 под воздействием ее самоорганизации (адаптации к воздействиям универсума или расширении набора свойств S0, повышающего устойчивость к внешним воздействиям на пути системы к цели своего развития) происходят системные изменения, которые повышают сложность S0 (эволюция системы).

Двигаясь вдоль траектории эволюции, S0 расходует ресурсы на свою самоорганизацию. А разрабатывая «инструкции», система рефлексирует с универсумом. В точке бифуркации $T_m = T$ система S0 в процессе своей эволюции настолько меняет свои системные характеристики, что цель ее развития уже стано-

вится неактуальной. Если оптимальная траектория развития системы S0 существенно отклоняется от цели ее развития – возникает системный конфликт между стремлением S0 к устойчивости и целью развития системы. Со сменой системной цели S0 прекращает свое существование (в соответствии с определением СЭС, предложенным выше), и уступает место одной из альтернативных систем: S1, S2, …, Sn. Выбранная альтернатива определяется новой системной целью (в механике это называется равнодействующей всех сил, приложенных к системе). Иной альтернативой эволюции S0 может быть лишь ее деградация и «смерть», когда актуальные воздействия универсума приводят к неустойчивости системы, разрушению системной структуры S0, описанной в данном выше определении СЭС, и неспособности дальнейшей ее эволюции.

В точке бифуркации $T_m = T$ система S0 переходит в кризисное состояние. Но любой описанный исход из точки бифуркации прекращает существование системы S0. «Согласно Н. Н. Моисееву при переходе через бифуркационное состояние система как бы забывает (или почти забывает) свое прошлое» [2].

Здесь рассматриваются лишь концептуальные последствия эволюции СЭС без выявления причин этих последствий.

7. Сложность СЭС **—** это источник и движущая сила ее самоорганизации: чем сложнее система, тем легче она адаптируется к изменениям универсума. Растущая системная сложность делает СЭС более свободной в выборе оптимальной траектории своего развития и использовании ресурсной базы при движении к системной цели развития. Подробно атрибуты сложности СЭС разбираются в [11–12].

Следует отметить также, что системная сложность, присутствующая в СЭС любых размеров и природы, хоть является благом для системы, повышая уровень ее самоорганизации, но делает ее исследование весьма непростым: выбор адекватной методологии, оптимального набора системных параметров, адекватного инструментария исследования **—** вот далеко не полный перечень проблем, с которыми сталкиваются аналитики. Но это тема отдельного исследования.

8. Все в мире взаимосвязано: процессы глобализации и деградация социальных институтов во многих странах Африки и Ближнего Востока, вызванная перманентными военными действиями и террористическими актами, привели к развалу экономики в этих странах. Последнее обстоятельство стало причиной существенных миграционных потоков в Европу: по оценкам аналитиков сейчас в мире насчитывается около 65 млн беженцев. В свою очередь, многомиллионная миграция представителей ислама (в том числе и радикально настроенных) создала в странах ЕС существенные социально-экономические проблемы, на фоне которых недавние проблемы экономики Греции и проблемы, связанные с желанием Украины получить членство в ЕС, отошли на второй план. В то же время миграционные проблемы в ЕС стали катализатором выхода Великобритании из этого союза, что еще больше усугубило экономические проблемы ЕС. С изменением состава ЕС цели этой СЭС изменяются и теперь это уже другая СЭС. И даже среди аналитиков появилось сомнение в безоблачном будущем ЕС.

Неоднородность социально-экономических стандартов в странах – членах ЕС (размеры заработной платы, пенсий и иных социальных пособий; уровень развития транспорта, связи, образования, медицины и других социально значимых аспектов жизни современного человека; размеры государственного долга и т.п.) сейчас усугубляется неравенством участия стран – членов ЕС в приеме миграционного потока из стран Африки и Ближнего Востока. Основная нагрузка по приему мигрантов легла на плечи Балканских стран (в первую очередь, Греции), которые и так существенно отставали по социально-экономическому уровню от тех же Германии и Франции.

Эта существующая неоднородность социально-экономических стандартов (или как сейчас стало модно говорить — социетальное неравенство) в странах – членах ЕС в ближайшее время может стать еще больше, так как наплыв мигрантов в Европу принес не только экономические проблемы (накормить, одеть, обуть, предоставить хотя бы временное жилье, не говоря уже об иных затратах при таком размахе проблем), но и целый букет социальных проблем. Среди последних следует упомянуть, как минимум, языковой барьер и разницу в ментальности и вероисповедании, повышение вероятности террористических актов, которые теперь Европа неоднократно испытала на себе, повышение уровня безработицы из-за появления новой дешевой рабочей силы в лице мигрантов и ряд других проблем.

Многочисленные санкции по отношению к России со стороны ЕС вызвали ответную, почти симметричную реакцию со стороны руководства РФ. И теперь уже не только Россия принимает меры по нейтрализации последствий санкций ЕС и США, но и бизнес-сообщество стран ЕС терпит существенные убытки и имеет социальные проблемы.

Недостаточный учет всеобщей взаимосвязи, описанной в примерах, также приводит к кризисам. Следует обратить внимание на взаимосвязь между экономическими и социальными проблемами в обществе, при доминировании социальных проблем над экономическими. Именно социальные проблемы ЕС сейчас (в основном) определяют вектор развития экономики этой СЭС.

Как пишет А.А. Черепанов, «развитие общества протекает как нелинейный процесс, в котором периоды относительной устойчивости (равновесности, стабильности) сменяются моментами кризиса (нерав-

новесности, неустойчивости), определяющими выбор направления дальнейшего развития. Социальная система обладает свойством самоподобия, которое проявляется в том, что различные социальные субъекты взаимодействуют с социальной средой по принципиально сходным закономерностям. Альтернативы выбора в момент кризиса формируются как результат противоречия между внутренними (субъективными) представлениями индивида или социальной группы и внешними (общепринятыми, объективными) социальными нормами. При этом социальный кризис можно представить как точку бифуркации — выбора одного из двух возможных направлений, изоляции и согласования (в форме модификации системы или модификации идеи)» [13].

Авторская мысль А.А. Черепанова о двойственности выбора в последней цитате определяется следующей математической парадигмой: большинство природных процессов можно описать дифференциальными уравнениями второго порядка, которые, как правило, при помощи интегральных преобразований приводятся к квадратным уравнениям, имеющим не более двух решений. Кроме того, Черепанов А.А. – социальный философ по научной специальности — не исследует экономические процессы в обществе. А в реальных СЭС протекают процессы, которые некорректно описывать при помощи дифференциальных уравнений второго порядка ввиду их существенной сложности. Именно поэтому на рис. 2 представлено n альтернатив в точке бифуркации $T_m = T$.

9. Законы развития универсума и СЭС не являются абсолютными: вместе с эволюцией СЭС и универсума эти законы также эволюционируют. При этом ни один набор таких законов не может дать точного описания оптимальной траектории развития СЭС и универсума. Для социально-экономических систем такие законы прежде всего определяют то, что принято называть «производственными отношениями» или иначе — «правилами игры».

В рамках данного исследования следует уточнить содержание этого термина. Сделаем это на примерах.

9.1. Для мировой экономики под этим термином следует понимать социально-экономические взаимоотношения между странами и между надгосударственными объединениями, такими как ЕС, ШОС, БРИКС и т.п. Примером изменения такого рода «правил игры» является выход Великобритании из ЕС, который неминуемо повлечет за собой существенные изменения в социально-экономических отношениях внутри измененного формата ЕС. Другим примером изменения международных «производственных отношений» является вмешательство (отражающее субъективное мнение ряда «наших партнеров» о «справедливости» такого вмешательства) в дела Ливии, Сирии, Йемена и ряда других государств, входивших ранее в число мировых лидеров по продаже углеводородного сырья: это вмешательство не только существенно изменило состояние экономики этих стран и конъюнктуру международного рынка нефти и газа, но и привело к ряду иных последствий социально-экономического плана. В том числе и для стран, принявших непосредственное участие в этом вмешательстве от «наших партнеров», носящих, как правило, политический (субъективный) характер. Таким же примером изменения правил игры могут служить геополитические изменения, которые происходят в мире в течение последних десятилетий (например, развал СССР и Югославии).

9.2. Внутри экономики отдельно взятой страны примером конфликта между «производственными отношениями» и уровнем развития производительных сил является Гражданская война в США (1861–1865 гг.). Тогда американцы активно развивали экономику своей страны, но рабство, а главное, определяющие этот способ организации бизнеса отношения (с субъективной точки зрения северян) существенно тормозили развитие экономики США. Южан, кстати, рабство вполне устраивало, что в рамках современных подходов к демократическим свободам давало им право на такой выбор. Результат: война, которая на длительный период изменила темпы развития экономики США.

9.3. Для СЭС на уровне предприятий примером такого конфликта могут служить практически все предприятия бывшего СССР в период приватизации, когда из-за распада СССР не только нарушились многие хозяйственные связи, но плановая экономика была заменена на рыночную. Именно тогда оказались несостоятельными те «правила игры», к которым привык директорский корпус СССР.

Несоответствие существующих «производственных отношений» уровню и потребностям производительных сил является одной из основных причин возникновения социально-экономических кризисов. В условиях глобализации такое несоответствие ускоряет кризисные процессы в СЭС из-за синергетического эффекта воздействий (в первую очередь, субъективного характера) различной силы и направленности со стороны универсума: «…в социальной системе и хаос, и порядок могут порождаться как стихийно, так и сознательно, когда нарушение стабильности в обществе входит в интересы его отдельных субъектов» [13].

Следует отметить, что социально-экономические кризисы есть в том числе способ разрешения противоречий в действующих «правилах игры» между субъектами СЭС.

10. Рассмотрим достижения научно-технической революции и их влияние на кризисные процессы в обществе, в том числе и на социально-экономические кризисы (современные кризисы в экономике порождают и социальные проблемы – поэтому корректнее использовать термин «социально-экономический кри-

зис»). Как известно, технологическая эволюция общества, которую мы сейчас кратко рассмотрим, движется по спирали.

Механизация на целую эпоху снизила уровень использования ручного труда. Появление паровых машин, а затем использование электричества в производстве существенно ускорили темпы развития производительных сил. При этом период от внедрения новой технологии труда до перехода к более совершенной технологии уже измерялся не веками, а десятилетиями. Сейчас, во времена информационных, нано- и иных неотехнологий, период конкурентоспособности нового изделия или технологии измеряется годами. Это позволяет сделать вывод, что в XXI веке период витка эволюционной спирали общества резко сокращается по сравнению, например, с XVIII веком. Учитывая это, можно сделать вывод, что период от одного социально-экономического кризиса до следующего со временем также будет сокращаться. Что мы сейчас и наблюдаем: от текущего социально-экономического кризиса до предыдущего прошло несколько лет.

Результаты анализа истории системных экономических кризисов привели к следующим предпосылкам гипотезы о природе глобальных социально-экономических кризисов:

1) экономическое развитие общества происходит по спирали;

2) частота витков этой спирали во времени коррелирует с динамикой развития НТП и связанной с этим процессом частотой потребности в смене технологий на более эффективные (в смысле повышения рентабельности производства);

3) с повышением уровня развития НТП эта частота уменьшается во времени (кризисы происходят чаще), так как с повышением уровня развития НТП чаще требуется ревизия технологий из-за рыночной конкуренции и иных изменений в социально-экономических процессах в мире;

4) смена технологий приводит к потребности в изменениях экономических отношений в обществе;

5) все это приводит к очередному системному экономическому кризису;

6) все процессы, описанные выше, синергетически взаимодействуют с процессами глобализации в экономике, что приводит к уменьшению промежутка времени между глобальными финансовыми кризисами.

Подводя итоги, следует отметить, что в процессе эволюции СЭС наступает период ее развития, при котором входят в противоречие хотя бы пара аспектов (противоречие между новыми системными потребностями и текущими системными характеристиками), характеризующих СЭС (см. определение СЭС, данное выше). В этот период СЭС присуще увеличение частоты появления точек бифуркации (системный полиморфизм), в которых СЭС ввиду ее стремления к самоорганизации выбирает наиболее оптимальную траекторию своего развития (в смысле минимума потери системных ресурсов при таком выборе).

Если ранее основной причиной экономического кризиса являлся НТП и связанная с ним потребность в переосмысления экономических парадигм («правил игры»), то сейчас, в условиях глобализации, НТП-процессы рефлексируют с экономическими, геополитическими (субъективными) и связанными с ними социальными процессами, синергетически и очень нелинейно влияя друг на друга.

Предлагаемая в работе концепция является лишь первыми шагами в осмыслении причин и механизмов социально-экономических кризисов. Поэтому часть положений концепции имеют дискуссионный характер. Дальнейшие исследования позволят разрешить часть проблем, отмеченных в данной работе, а также выявить причинно-следственные связи, приводящие социально-экономические системы к кризису.

Список литературы

1. Артюхов В.В. Общая теория систем: Самоорганизация, устойчивость, разнообразие, кризисы. М.: URSS, 2009. 224 с.
2. Карасев И.В. Проблема определения устойчивости экономики как системы // Перспективы развития и пути совершенствования фондового рынка: Тезисы докл. IV Всеукраин. науч.-практ. конф. (Симферополь–Судак, 3–7 октября 2012). Симферополь, 2012. С. 57–58.
3. Шилова А.А. Экономическая динамика: методология исследования [Электронный ресурс] // Наука-RASTUDENT.RU. 2014. № 3. Режим доступа: http://nauka-rastudent.ru/3/1244/
4. Якимкин В.Н. Финансовый дилинг. Кн. 1. М.: Омега-Л, 2001. 469 с.
5. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков: применение теории Хаоса в инвестициях и экономике. М.: Интернет-трейдинг, 2004. 304 с.
6. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка. М.: Мир, 2000. 333 с.
7. Radizicki M. Institutional Dynamics, Deterministic Chaos, and Self-Organizing Systems // Journal of Economic Issues. 1990. Vol. 24. P. 204–212.
8. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. 512 с.
9. Мельников В.И. Теория замкнутой системы. Норильск: Норильский индустр. ин-т, 2003. 148 с.
10. Эйген М. Самоорганизация материи и эволюция биологических макромолекул. М.: Мир, 1973. 214 с.
11. Куссый М.Ю. Методологический подход к прогнозному моделированию динамики цены на финансовых рынках с учетом их системной сложности // Экономическая кибернетика. 2013. № 1–3 (79–81). С. 73–79.

12. Куссый М.Ю. Рефлексивность как атрибут системной сложности финансового рынка // Труды ИСА РАН. 2015. Т. 65. Вып. 2. С. 53–65.
13. Черепанов А.А. Проблема социального кризиса: философско-синергетический подход: Автореф. ... дис. канд. филос. наук [Электронный ресурс]. Тверь, 2006. 24 с. Режим доступа: http://university.tversu.ru/ aspirants/abstracts/docs/09.00.../29-09-2006-1.doc.

ABOUT CRISIS IN THE SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

M.Yu. Kussy

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Simferopol

The concept of the causes of the crisis in socio-economic systems proposed in research work. Effect of ten different aspects of the transfer of socio-economic systems in a state of crisis discussed. A significant relationship between the level of development of productive forces and the corresponding relations developing detected in such systems identified. The genesis of scientific and technological progress and its relationship with the socio-economic processes discussed. It is shown that the social (including has a subjective character) component is important in the investigation of crises in the socio-economic systems.

Keywords: crisis, social-economic system, system stability, the system self-organization processes, social-economic processes, scientific and technological progress, the processes of globalization.

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГИОНАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

И.В. Носаков
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
Т.В. Носакова
Российский государственный профессионально-педагогический университет, Нижний Новгород
А.Н. Валова
Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

В последние годы в государственном управлении Российской Федерации все активнее начинает внедряться проектная форма организации работы. Огромные затраты на реализацию проектного подхода обуславливают и необходимость более точной оценки эффективности этой деятельности, достижение баланса экономического и социального эффектов. В различных странах мира в 70 – 90 % организаций уже внедрено проектное управление, что позволяет бизнесу снижать затраты благодаря правильному стратегическому выбору, более точному целеполаганию по срокам, систематическому финансовому контролю, особой организации проектных команд и оптимизации ресурсов. Авторами рассмотрен опыт реализации проектного подхода в государственном региональном управлении в различных странах мира и в России.

Ключевые слова: региональные программы развития, проектный подход, оргструктура, команда и бюджет проекта.

В последние годы в государственном управлении Российской Федерации активнее начинает внедряться проектная форма организации работы. Целесообразность внедрения проектного подхода обусловлена регулярными огромными затратами на государственное управление и необходимостью более точной оценки эффективности этой деятельности, достижения баланса экономического и социального эффектов.

Изначально проектное управление пришло из военного искусства, где позволяло упреждать противника и проводить своевременную перегруппировку сил. Управление проектами распространилось и на иные сферы государственной деятельности. Далее управление проектами и программами стало популярно в коммерческой деятельности. Становление теории управления проектами как современной науки относится ко второй половине XX века. Кризис управления в бюрократических организационных структурах, их неспособность быстро и адекватно реагировать на изменения внешней среды, усложнение и многообразие решаемых задач приводят к осознанию необходимости применения новых управленческих методов [1].

В различных странах мира в 70–90% организаций уже внедрено проектное управление, что позволяет бизнесу снижать затраты благодаря правильному стратегическому выбору, более точному целеполаганию по срокам, систематическому финансовому контролю, особой организации проектных команд и оптимизации ресурсов. Проектное управление – это вид управленческой деятельности, направленной на выполнение проекта в заданные сроки, в рамках утвержденного бюджета и при безусловном соблюдении требований качества и технических спецификаций.

Можно перечислить особенности проектного управления: настрой на новое и оригинальность; преимущество цели перед процессом; поэтапный характер деятельности; работа вне узковедомственных рамок и в нескольких направлениях сразу; жесткие сроки инициации и завершения деятельности; точные финансовые ресурсы; значительно большая производительность работы. Особую важность имеет мобильность проектных организаций, их умение подстраиваться под динамику внешней среды.

Когда в той или иной стране начинаются проблемы, она обращает внимание на проектные подходы. Считаем необходимым рассмотреть примеры сотрудничества государства и бизнеса в сфере управления проектами в разных странах мира. В Великобритании 2011 г. стал годом рождения проектного управления, когда был создан Департамент приоритетных проектов. Причины его создания заключались в нереалистичности планов и бюджетов и неэффективной работе с рисками. Созданный орган представляет собой проектный офис государственного уровня, который сам в управлении государственными проектами активно не участвует. Он ведет портфель государственных проектов и обеспечивает их экспертную и управленческую поддержку. Специалисты департамента собирают лучшие реализованные проекты управления и в случае необходимости помогают в работе руководителям других проектов. Это своеобразный центр знаний и компетенций. Кроме того, Департамент выполняет важную функцию независимой оценки проектов, поскольку он создает свою собственную отчетность в ключевых точках реализации проектов. Ожидаемая годовая экономия государственных средств за счет повышения эффективности реализации проектов – на уровне 3–7 млрд фунтов. Так, например, из отчета за 2014 г видно, что портфель приоритетных

проектов правительства Великобритании включает около 200 проектов с 40-летним горизонтом планирования и бюджетом около 500 млрд фунтов. Это проекты по развитию сервисов, связанных с предоставлением государственных услуг, работой правительства, проекты развития инфраструктуры, оборонные проекты, IT-проекты. В функции Департамента не входит собственно управление государственными проектами, за это отвечают специальные подразделения соответствующего министерства, но на Департамент возложена задача по подготовке руководителей проектов. Для этого создана академия, специализирующаяся на подготовке руководителей государственных проектов. Аналогичные подразделения есть в Канаде, Австралии, Сингапуре и других странах.

В Великобритании разработаны стандарты управления проектами, наиболее известный из них – стандарт PRINCE2, определяющий основные процессы управления проектом, организационную структуру, роли, документы и т.д. Этот стандарт активно применяется не только в Великобритании, но и в других англоязычных странах. Поскольку в PRINCE2 описывается только управление государственными проектами, в дополнение к нему были разработаны отдельные стандарты: по управлению программами, по управлению портфелями, по работе проектных офисов.

Кроме того, государственные органы в Великобритании активно внедряют методики Agile – гибкое управление проектами, предполагающее реализацию проектов в виде спирали, постепенное принятие решений, уточнение требований и т.д. В частности, в правительстве Великобритании обсуждаются и разрабатываются специальные методики, в том числе для казначейства, позволяющие утверждать бюджеты по проектам, где нет жестких фаз, и предполагается множество изменений. В США используется адаптация национального стандарта PMBOK для государственных проектов – PMI PMBOK Government Extension.

Японцы начали испытывать сложности в начале 2000-х гг., а к 2005 г утратили привычные позиции на глобальном рынке. Южная Корея и Китай стали активно теснить Японию на тех рынках, где она была традиционно сильна. Именно тогда Япония инициировала запуск нескольких национальных программ по увеличению конкурентоспособности под общим названием «Новая волна». В рамках реализации этих программ Министерством промышленности и торговли Японии была профинансирована разработка специальных методик управления этими программами. В результате была разработана методика в восточном стиле, больше похожая на философию. Она вобрала в себя разные методологии, в том числе управление инновациями, управление инжинирингом и управление программами. Именно тогда была разработана модель P2M (Project and Program management).

Изначально данная методология была разработана для реализации государственных проектов, проектов по развитию инфраструктуры, а также проектов по развитию бизнеса, поскольку в Японии государство очень активно поддерживает компании, способные увеличить конкурентоспособность страны. Было выделено несколько ключевых направлений, в том числе продвижение той продукции, которую японцы умеют делать – скоростные поезда, атомные электростанции. Японская методология предполагает, что главной целью команды проекта является создание не продукта, а ценности. Методология описывает, как собрать dream-team под конкретную программу, как научить их работать в едином информационном поле, как мотивировать их на обмен знаниями и опытом и как обеспечить взаимодействие между программами.

В муниципалитете Лондона существует методология управления программами в государственном секторе Public sector program management approach. Методология включает описание жизненного цикла, процедуры, шаблоны, чек-листы и руководство по внедрению. Впоследствии этот единый подход подхватили регионы. В проекте рассматриваются поведенческая, техническая и контекстуальная компетентность на индивидуальном уровне, на уровне команды и организации.

Самооценка проекта, разработанная муниципалитетом Лондона

№	Компетентность	Индивидуальный уровень	Команда	Организация
1.	Поведенческая	Навыки межличностного взаимодействия	Динамика команды	Культура
2.	Техническая	Техники	Методы	Структуры
3.	Контекстуальная	Опыт (лучшие практики)	Модели жизненного цикла	Соответствие стратегии

Также есть методика Нью-Йоркского муниципалитета по управлению проектами.

В Великобритании была разработана модель оценки зрелости организации в области управления проектами, программами, портфелями проектов – P3M3. Впоследствии эта модель была внедрена на государственном уровне в Австралии. Модель включает несколько блоков, для каждого из которых заполняется свой лист оценки – таким образом, организация может определить, на каком уровне развития находится по каждому из блоков, и соответственно планировать свою работу. Согласно этой модели в рамках совер-

шенствования компетентности организации выстраивается целая программа развития — например, если организация планирует перейти со второго уровня развития на целевой третий, формируется комплексная программа перехода, учитывающая все необходимые аспекты. В 2011 г в Австралии было принято решение об обязательности прохождении этой оценки для всех государственных организаций. Эта модель проста в применении и широко распространена.

В правительственных организациях Австралии используется специальная система сертификации по управлению проектами. Система сертификации включает 21 компетенцию, большая часть относится к управлению проектами, но есть также и компетенции, связанные с оказанием государственных услуг. Отдельные компетенции управления проектами встречаются и в других системах сертификации, например, отраслевых. С другой стороны, в модель сертификации для правительственных организаций также включены некоторые отраслевые компетенции, связанные с государственным сектором.

В США используется система сертификации, связанная с реализацией государственных контрактов. В рамках этой системы специалист может претендовать на один из трех уровней компетентности в области управления контрактами, проектами, программами в органах власти: начальный уровень, средний уровень, ведущие специалисты. Система сертификации включает программу обучения, состоящую из нескольких курсов: управление проектами, управление контрактами, лидерство и коммуникация, государственные требования, управление затратами. Желающий сертифицироваться специалист должен в обязательном порядке пройти такое обучение.

Во всем мире отмечается значительный рост внимания к проектному менеджменту со стороны государственного сектора. Сегодня многие руководители говорят о важности проектов для экономики государства, для его развития и позиционирования. Важно сформировать национальный потенциал в области управления проектами. В нашей стране в настоящее время проектный подход применяется в федеральных структурах, например, в аппарате Правительства России. Принципы проектного управления используются и в Минэкономразвития. Потребность в переходе на принципы проектного управления возникает в условиях модернизации экономики, реализации инфраструктурных и инновационных проектов, развития промышленно-территориальных кластеров [2].

Но в государственном региональном управлении нашей страны такая форма организации работы пока не нашла широкого применения. В настоящее время обсуждаются вопросы внедрения проектного управления в ряде регионов России: в Пермском крае, в Орловской и Томской областях (реализация крупных региональных проектов) и в Республике Крым (долгосрочный план развития и инвестиционные проекты) [3; 4]. Имеются примеры проектного управления в администрациях Кирова и Оренбурга (методы проектного управления в контексте административной реформы, внедрения управления, ориентированного на результат), Перми (управление проектами на примере Комитета культуры города), Белгорода (управление проектами в государственной и муниципальной службе, проект «Зеленая столица») [5].

В органах исполнительной власти, государственных органах и органах местного самоуправления Белгородской области система управления проектами внедряется с 2010 года. Определяются условия и порядок применения принципов проектного управления, алгоритм взаимодействия бизнес-сообщества и власти, регламентируется персональная ответственность межотраслевой команды проекта.

Внедрение проектного управления имеет свои особенности: сформирована нормативная база, определяющая порядок управления проектами в органах власти области; выстроен механизм проектного управления от идеи и инициации проекта до его завершения и осуществления мотивации участников проекта при условии его успешной реализации; к работе подключены все муниципальные образования области, в каждом из которых сформированы центры компетенций проектного управления – проектные офисы; выработана практика рассмотрения значимых и инновационных проектов на самом верхнем уровне власти области – оперативном совещании с участием членов правительства области; проводится обучение проектному управлению государственных и муниципальных служащих.

Проектный менеджмент не противоречит применяемому программно-целевому планированию бюджета. Проектное управление позволяет с большей четкостью отследить ход движения идеи от начала до завершения. В рамках каждого проекта можно увидеть и оценить результаты выполняемых работ, осуществить общий анализ всех ресурсов. Так, существующая в Белгородской области организация проектного управления позволяет снимать проблемы, препятствующие реализации проектов, оперативно решать возникающие в процессе реализации вопросы, совместными усилиями достигать заданных показателей и планируемых целей. В результате достигается прозрачность принимаемых решений, повышается эффективность и результативность работы органов власти области, на 20–50% сокращаются сроки выполнения работ, осваиваются дополнительные инвестиции. При этом названные элементы возможно рассматривать в разрезе как одного проекта, так и целого портфеля проектов, а в будущем и региональной стратегии развития [6].

Список литературы

1. Заренков В.А. Управление проектами: Учеб. пособие. 2-е изд. М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2006. 312 с.
2. Дементьев В.В. Проектное управление в системе стратегического планирования [Электронный ресурс] // Бюджет. 2012. № 8. Режим доступа: http://bujet.ru/article/200687.php.
3. В Томске обсудили внедрение проектного управления в госслужбе [Электронный ресурс] // Томский обзор. 2015. 7 декабря Режим доступа: https://obzor.westsib.ru/news/469716.
4. Глазьев С. Крыму необходима национализация земель и мощный институт развития [Электронный ресурс] // 2015. 15 апреля. Режим доступа: http://tass.ru/opinions/interviews/3210047.
5. Об утверждении положения об управлении проектами в органах исполнительной власти и государственных органах Белгородской области [Электронный ресурс] // Постановление правительства Белгородской области от 31 мая 2010 г. № 202-пп. Режим доступа: http://lawru.info/dok/2010/05/31/n496674.htm.
6. Сергачев В.А. Проектное управление в Белгородской области [Электронный ресурс] // Бюджет. 2012. № 7. Режим доступа: http://bujet.ru/article/193742.php.

PROJECT APPROACH IN THE STATE AND REGIONAL ADMINISTRATION.

I.V. Nosakov
The Nizhniy Novgorod State University of N.I. Lobachevsky

T.V. Nosakova
Russian State Vocational Pedagogical University, Nizhniy Novgorod

A.N. Valova
Minin University

In recent years in state administration of Russian Federation is increasingly becoming embedded project form of work organization. The feasibility of the design approach comes from the regular huge costs for their implementation and the need for more precise assessment of the effectiveness of these activities, balance the economic and social effects. In various countries around the world in 70 – 90% of organizations have implemented project management that allows businesses to reduce costs by correct strategic choice, a more accurate goal-setting deadlines, systematic financial control, the special organization of the project teams and resource optimization. The authors considered the experience of implementing the project approach in state administration in different countries and in Russia.

Keywords: regional development programs, project approach, organizational structure, team and project budget**.**

НЕКОТОРЫЕ ФАКТОРЫ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА

И.М. Осколков

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматриваются факторы, влияющие на инвестиционный климат в промышленном регионе. Наиболее значимыми являются уровень инновационного развития региона и уровень конкуренции в регионе. Предлагается методика расчёта регионального инновационного коэффициента инвестиционного климата и регионального конкурентного коэффициента инвестиционного климата.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, промышленный регион, инновации, конкурентоспособность, глобализация мировой экономики.

В условиях экономического кризиса снижается инвестиционная активность. Происходит перемещение капитала в сектор краткосрочных вложений, а также за рубеж.

Снижение объёма инвестиций крайне негативно сказывается на экономическом развитии страны в целом и её регионов в частности.

Известно, что инвестиционная деятельность – это очень сложный процесс [1].

Грамотно планировать инвестиционные затраты и притоки денежных средств очень сложно. В современном мире всё очень динамично и подвержено существенным трансформациям. Экономика, финансы в результате развития техники и технологий стали настолько гибкими, что говорить о том, что будет доже в краткосрочной перспективе очень трудно. Не говоря уже о среднесрочном и долгосрочном горизонте планирования.

Существующие в современной науке методологии, методы и методики инвестиционного планирования являются действенными инструментами. Но, к сожалению, они не могут дать стопроцентную гарантию, что ситуация будет развиваться по тому сценарию, который с их помощью спрогнозирован.

Современная экономика глобальна. Каждая страна, несмотря на временные санкции и различные ограничения, является участником глобального мирового хозяйства. Регионы внутри стран также не являются закрытыми экономическими субъектами. Все виды конкурентной борьбы в условиях глобализации усиливаются. Промышленное предприятие вынуждено конкурировать не только на рынках готовой продукции, которую оно производит, но и на остальных видах рынков, на которые оно выходит как продавец или как покупатель.

Объем инвестиционных вложений дифференцируется в зависимости от отрасли промышленного производства, видов деятельности предприятий. Это отражено в табл. 1 [2].

На рынках готовой продукции победу в конкурентной борьбе одержит то предприятие, которое предложит более качественный товар по более низкой цене. Но возникает вопрос: как предприятию добиться данного уровня цены и качества? Естественным решением в данной ситуации является модернизация производства, его реконструкция, техническое перевооружение и тому подобное. Данные мероприятия позволят снизить затраты на производство товара, повысить его технические характеристики, а также улучшить потребительские свойства данного товара. Перечисленные выше мероприятия не что иное, как инвестиции. То есть инвестиционный процесс является объективной предпосылкой будущего уровня конкурентоспособности готовой продукции.

Работая на рынке сырья и материалов, предприятие предопределяет затраты на производство продукции, которые затем будут включены в её себестоимость и повлияют на цену. Выбирая поставщиков сырья и материалов, промышленное предприятие ориентируется на тех из них, которые предлагают сырьё и материалы по более низкой цене и более высокого качества. Но данные сырьё и материалы, как правило, ориентированы на высокотехнологичное производство. Поэтому, чтобы их использовать, промышленному предприятию необходимо создать у себя технологически развитое производство. А это опять те самые модернизация, техническое перевооружение и так далее, то есть инвестиции.

Таблица 1

Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Российской Федерации [2]

Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Российской Федерации[1] (в процентах)												
	Код ОКВЭД	2005[2]	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ВСЕГО	0	21,7	21,0	20,4	21,2	18,4	18,8	19,3	19,5	18,8	17,4	17,3
С/Х	1	15,8	15,1	14,6	13,3	14,2	15,5	11,4	11,9	8,7	8,4	8,7
ЛЕСХОЗ	2	0,6	0,6	1,0	6,3	1,2	6,0	1,4	0,4	11,5	2,5	0,6
РЫБХОЗ	5	21,9	10,7	17,8	15,3	9,8	7,8	21,4	22,1	15,5	10,0	12,5
КАМ. УГОЛЬ	10	39,1	25,1	36,5	25,1	19,2	12,6	12,0	12,2	17,5	11,7	23,2
НЕФТЬ, ГАЗ	11	7,0	7,3	5,6	6,7	7,1	6,3	11,4	9,2	9,1	8,5	8,0
УРАН РУДА	12	4,6	6,9	8,2	10,6	5,5	6,9	3,8	5,3	13,9	2,5	1,5
МЕТ. РУД	13	15,6	10,9	11,1	11,7	7,5	9,9	6,1	6,7	5,5	7,5	7,2
ПР. ПОЛ. ИСК	14	10,7	11,3	10,3	6,9	3,4	3,1	4,3	5,3	3,8	5,3	6,4
ПИЩ. ПРОД.	15	22,2	19,8	20,7	18,9	17,8	17,0	16,9	14,5	17,4	15,9	14,3
ТАБ. ИЗД.	16	3,8	5,4	17,7	6,2	5,5	14,9	9,5	12,9	8,4	9,2	16,0
ТЕКСТИЛЬПРОМ	17	34,5	32,8	40,8	19,1	31,8	35,1	25,0	28,8	23,4	36,9	24,8
ОДЕЖДА	18	26,2	20,3	15,1	12,7	12,9	12,9	3,9	17,6	8,3	0,6	15,4
КОЖА И ОБУВЬ	19	21,4	70,3	27,9	23,9	18,7	28,9	31,6	15,7	52,0	49,2	5,6
ДРЕВЕСИНА	20	7,2	10,5	19,5	19,4	16,6	12,0	5,1	8,8	11,2	8,0	6,2
БУМАГА	21	44,4	44,5	35,5	34,6	26,6	25,4	27,9	23,0	26,0	32,8	21,3
ИЗДАТ. ДЕЯТ.	22	12,1	29,5	13,3	17,5	12,3	17,9	13,0	17,9	13,6	11,0	10,6
ПРОИЗВОДСТВО КОКСА	23,9	42,2	35,5	35,8	23,4	20,2	19,1	19,1	26,2	22,6	20,4	15,7
ХИМПРОМ	24	37,5	41,3	36,6	33,1	35,5	32,0	29,2	27,5	26,3	31,7	20,1
РЕЗИНА И ПЛАСТ-МАССЫ	25	16,7	25,3	23,7	19,3	15,8	23,6	15,7	20,2	16,8	10,2	13,8
МИН. ПРОД.	26	20,3	16,1	14,9	13,3	12,3	17,1	23,5	12,4	14,0	13,6	14,6
МЕТАЛЛУРГ. ПР-ВО.	27	54,1	51,8	46,4	45,9	38,1	35,0	31,5	36,5	32,0	29,6	25,0
МЕТ. ИЗД.	28	15,8	17,9	18,0	17,7	14,7	15,4	22,8	23,5	17,1	17,6	23,6
ОФИСНОЕ ОБОРУД.	30	7,9	1,3	28,0	26,7	6,2	42,3	11,4	20,1	7,8	20,1	13,9
ЭЛЕКТРОМАШ	31	22,6	22,8	25,9	18,7	21,7	18,5	15,3	15,6	18,9	12,1	14,8
ТЕЛЕРАДИОТОВАРЫ	32	8,2	21,0	19,1	24,2	20,4	11,8	27,6	31,2	18,2	16,4	12,4
МЕД. ПРОМ.	33	19,3	28,7	26,8	26,9	25,6	22,3	17,2	19,8	19,1	17,7	13,0
АВТОПРОМ	34	18,9	15,1	26,3	29,2	27,3	21,1	16,4	28,4	29,1	20,0	18,7
АВИАПРОМ	35	29,8	25,4	28,7	30,4	30,1	31,8	23,6	24,3	26,5	25,2	27,8
МЕБЕЛЬ	36	15,0	11,4	18,0	24,9	24,6	9,4	14,2	14,3	18,7	17,4	8,0
ВТОРСЫРЬЕ	37	25,9	7,1	20,9	4,5	5,9	1,8	7,6	6,8	6,0	9,9	9,7
МАШИНЫ И ОБОРУ-ДОВАНИЕ	38,9	20,8	16,5	22,2	18,3	19,1	25,3	34,3	16,3	17,2	22,7	18,9
ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЯ, ГОРЯЧАЯ ВОДА	40	44,2	47,2	47,3	50,3	45,3	43,1	41,4	33,8	38,1	33,7	34,4
ВОДОКАНАЛ	41	21,8	42,2	41,3	42,0	52,7	49,7	50,3	57,4	51,3	57,1	54,5
СТРОИТЕЛЬСТВО	45	9,5	14,0	15,8	16,6	9,5	9,6	10,7	14,6	12,1	10,0	11,4
ТОРГОВЛЯ АВТО-ТРАНСПОРТОМ	50	16,8	20,0	10,7	11,7	15,4	16,6	16,7	17,8	15,7	20,2	18,9
ОПТОВАЯ ТОРГОВ-ЛЯ	51	7,9	9,5	20,2	13,1	9,0	10,7	13,8	14,2	9,4	9,6	12,5
РОЗНИЧНАЯ ТОР-ГОВЛЯ	52	6,7	5,9	10,9	6,6	14,6	17,9	13,2	17,6	24,6	20,1	20,4
ГОСТ. И РЕСТ.	55	24,6	12,9	17,2	13,5	23,7	30,7	31,5	28,6	11,6	14,8	15,7
СУХОПУТНЫЙ ТРАНСП.	60	47,1	41,7	39,8	48,4	35,2	41,1	48,8	46,4	38,1	29,2	31,7

Окончание табл. 1

Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности в Российской Федерации[1] (в процентах)												
ВОДНЫЙ ТРАНС-ПОРТ	61	22,7	26,1	19,0	16,6	17,4	22,6	18,2	42,4	19,2	17,0	28,8
ВОЗДУШНЫЙ ТРАНСПОРТ	62	25,3	9,8	26,0	60,0	62,4	34,0	22,5	17,0	13,4	11,3	6,5
ВСПОМ. И ДОП. ТРАНСП. ДЕЯТ.	63	19,9	19,6	25,7	29,0	33,3	29,3	24,6	32,3	29,0	26,0	26,4
СВЯЗЬ	64	18,6	20,2	19,6	22,7	13,6	15,3	16,8	20,2	19,3	19,9	14,6
ФИН. ПОС.	65	16,4	12,1	10,0	9,8	9,8	12,4	16,3	21,6	19,1	15,2	12,8
СТРАХОВЫЕ УСЛУГИ	66	8,8	13,1	9,8	18,0	28,9	15,7	25,6	10,3	11,2	9,3	7,4
ВСПОМ. ДЕЯТ. ПО ФИН. ПОС. И СТРАХ.	67	27,1	26,2	20,4	21,9	4,8	1,4	15,4	37,5	22,1	26,7	11,7
ОПЕР. С НЕДВИЖ. ИМУЩ.	70	8,0	10,2	11,5	12,7	11,3	10,9	19,9	7,8	15,6	10,6	17,1
АРЕНДА МАШ. И ОБОРУДОВАНИЯ	71	5,2	8,0	6,7	12,2	11,6	20,4	9,6	2,7	8,7	5,6	17,4
ЛИТ. ТЕХН. И ИНФОРМАЦ. ТЕХНОЛОГИИ	72	5,1	7,0	7,0	9,1	14,4	26,7	20,4	12,4	10,3	5,4	2,9
НИР	73	26,7	16,4	14,0	20,5	28,3	30,9	37,7	30,5	27,1	30,4	35,7
ПРОЧ. УСЛУГИ	74	10,7	16,2	16,3	14,1	11,8	10,2	9,7	14,2	11,2	18,7	20,0
ГОС. УПРАВЛ. И СОЦ. СТРАХ.	75	21,0	19,4	18,8	20,2	15,3	19,7	16,4	17,8	16,2	11,1	14,7
ОБРАЗОВАНИЕ	80	10,6	7,1	7,4	7,9	9,9	15,4	16,4	13,1	15,7	13,7	10,7
ЗДРАВООХР. И СОЦ. УСЛУГИ	85	8,0	6,9	8,6	6,2	7,7	11,7	10,1	9,1	6,8	5,8	6,1
СБОР СТОЧН. ВОД	90	18,1	19,5	13,5	40,9	23,3	20,6	12,7	14,2	25,0	25,6	16,4
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОБЩ. ОБЪЕДИН.	91	16,2	25,2	21,4	21,1	3,6	13,5	21,1	25,6	13,8	1,4	28,6
ОТДЫХ, КУЛЬТУРА И СПОРТ	92	23,6	16,3	20,7	21,0	18,9	24,4	25,0	12,6	15,7	13,6	29,6
ПРЕДОСТ. ПЕРСОН. УСЛУГ	93	49,0	27,6	24,5	37,2	26,4	11,4	19,8	23,2	13,7	26,8	9,2

[1] По организациям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства.

[2] Без учета данных по Чеченской Республике.

Выходя на рынок рабочей силы, промышленное предприятие формирует свои трудовые ресурсы, которые также влияют на цену и качество готовой продукции. Квалифицированные работники стараются продать свой труд как можно дороже. То есть они выберут то промышленное предприятие, на котором им будут платить более высокую заработную плату. Как известно, заработная плата – это существенный элемент в составе затрат на производство готовой продукции промышленным предприятием. Высокая заработная плата при прочих равных факторах приводит к повышению цены готовой продукции предприятия. Чтобы выплачивать персоналу высокую заработную плату, предприятию необходимо оптимизировать себестоимость готовой продукции. В противном случае будет потеря позиций в конкурентной борьбе. Для оптимизации затрат на производство и реализацию готовой продукции промышленного предприятия необходимо осуществлять мероприятия, относящиеся к инвестиционным процессам.

На финансовых рынках промышленное предприятие может выступать либо в качестве инвестора, либо в качестве получателя финансовых ресурсов. Поэтому работа предприятия на финансовых рынках непосредственным образом связана с инвестиционными процессами. Принятие решений по финансовым инвестициям опосредовано реальными инвестициями.

Развитие каждого региона любой страны, в том числе России, невозможно без формирования благоприятного инвестиционного климата. Инвестиционная активность в различных регионах России дифференцирована. Это подтверждается данными статистики, представленными в табл. 2 [2].

Каждый регион, являясь экономическим субъектом, функционирует в условиях национальной экономики, а также открыт для работы в условиях мирового хозяйства. То есть на него воздействуют факторы внутренней и внешней среды.

Формирование благоприятного инвестиционного климата – это очень сложная задача. Инвестиционная привлекательность региона предполагает ситуацию, когда инвесторы заинтересованы вкладывать ресурсы в экономику данного региона. В то же время деятельность инвесторов должна способствовать не только получению ими высоких финансовых результатов, но и стратегическому развитию самого региона [3–5].

Увязать стратегические цели и задачи развития регионов с интересами потенциальных инвесторов – это важный ориентир в формировании благоприятного инвестиционного климата регионов.

По моему мнению, стратегическое развитие экономики любого региона России должно быть ориентировано на инновации и конкурентоспособность. Эти ключевые факторы современной экономики взаимосвязаны и взаимообусловлены. Без инноваций невозможно победить в конкурентной борьбе, тем более в глобальной экономике. В то же время если инновационные продукты неконкурентоспособные как на внутреннем, так и на мировом рынках, то они не имеют экономической ценности.

Таблица 2

Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал по субъектам Российской Федерации [2]

Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал по субъектам Российской Федерации[1] (в процентах)											
	2005[2]	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Российская Федерация	21,7	21,0	20,4	21,2	18,4	18,8	19,3	19,5	18,8	17,4	17,3
Центральный федеральный округ	***19,6***	***21,4***	***21,2***	***23,3***	***21,6***	***22,8***	***25,2***	***24,7***	***21,7***	***21,3***	***21,7***
Белгородская область	19,5	12,5	16,2	13,8	10,9	13,7	12,6	21,9	16,1	16,4	16,8
Брянская область	26,5	28,0	17,4	15,1	10,5	16,2	25,0	25,6	15,3	10,7	13,7
Владимирская область	23,6	31,9	25,6	29,4	22,8	23,5	22,5	21,8	35,7	34,1	27,2
Воронежская область	28,5	27,8	31,2	33,7	25,3	18,0	30,0	17,9	17,8	12,6	26,5
Ивановская область	20,0	28,5	34,6	20,8	14,4	16,9	11,4	17,3	17,6	22,2	21,8
Калужская область	27,8	27,3	28,5	31,0	34,1	26,7	30,5	21,0	29,8	24,8	30,5
Костромская область	29,2	14,4	24,8	25,1	25,6	31,1	33,8	37,6	37,5	22,6	14,8
Курская область	26,1	30,7	23,6	35,3	33,0	26,4	19,6	18,1	17,7	19,5	14,2
Липецкая область	61,4	55,0	47,4	48,0	47,5	35,5	27,8	28,4	27,9	24,9	36,1
Московская область	23,9	18,3	18,0	19,1	18,4	21,1	28,9	22,6	18,5	18,1	16,8
Орловская область	20,3	12,8	12,4	10,9	14,4	13,1	28,8	18,5	17,2	13,3	15,1
Рязанская область	18,4	17,7	32,5	32,9	33,3	24,6	30,7	30,0	29,1	29,7	28,9
Смоленская область	28,6	25,6	22,1	20,6	17,9	30,4	25,1	28,3	46,3	26,9	25,0
Тамбовская область	34,4	22,3	27,1	28,9	16,5	16,2	19,2	22,2	21,9	24,3	14,8
Тверская область	21,5	35,7	26,1	28,0	20,3	15,0	15,9	20,1	22,7	29,1	29,1
Тульская область	22,0	27,1	25,9	24,8	20,9	31,4	36,7	25,9	28,0	24,5	26,4
Ярославская область	40,3	38,2	38,8	33,1	32,9	30,6	27,8	27,6	26,9	24,1	28,1
г. Москва	11,6	18,0	18,0	20,9	19,1	23,1	24,1	27,6	20,9	22,6	21,9
Северо-Западный федеральный округ	***21,5***	***18,8***	***20,5***	***20,8***	***20,0***	***16,8***	***14,1***	***14,0***	***15,5***	***15,8***	***16,0***
Республика Карелия	24,1	48,9	24,8	35,7	27,3	35,6	26,0	27,8	25,8	23,4	21,8
Республика Коми	16,9	14,1	19,5	17,0	13,3	8,2	5,5	5,8	7,4	7,4	8,2
Архангельская область	12,7	6,3	6,2	9,3	15,7	12,6	10,7	8,5	8,8	13,7	10,1
Ненецкий автономный округ	1,0	0,3	0,4	0,5	1,4	2,2	1,6	1,7	2,3	2,0	1,5
Архангельская область (кроме Ненецкого авт. округа)	24,3	15,2	24,2	25,2	33,3	24,3	15,6	13,0	13,4	28,9	33,2
Вологодская область	33,6	29,0	23,5	26,6	35,8	30,5	20,5	16,2	29,0	31,3	28,2
Калининградская область	16,0	14,9	21,9	11,9	8,9	11,8	13,7	13,9	16,6	14,3	14,9
Ленинградская область	20,9	16,5	30,6	35,2	25,1	15,7	11,4	11,6	16,6	17,6	18,8
Мурманская область	30,8	25,5	25,5	21,3	20,3	21,8	15,9	12,1	20,5	18,1	13,0
Новгородская область	21,3	24,0	36,9	26,1	28,4	17,8	16,4	18,5	20,9	20,9	7,8

Продолжение табл. 2

Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал по субъектам Российской Федерации[1] (в процентах)											
	2005[2]	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Псковская область	30,0	29,8	34,2	31,1	21,4	21,2	21,7	15,3	21,9	11,2	13,7
г. Санкт-Петербург	20,2	21,2	19,5	18,2	18,1	17,7	20,0	22,9	16,6	16,4	20,0
Южный федеральный округ	***22,5***	***23,2***	***22,8***	***24,2***	***16,9***	***19,4***	***19,9***	***19,3***	***15,6***	***14,6***	***14,2***
Республика Адыгея	43,9	25,8	20,5	18,3	17,5	17,2	39,1	25,7	9,9	38,2	24,8
Республика Калмыкия	14,6	5,9	11,0	21,1	19,5	19,8	18,7	19,1	16,3	5,4	5,1
Краснодарский край	25,8	29,3	21,8	20,0	15,7	15,4	15,4	16,4	12,9	11,3	12,1
Астраханская область	21,7	14,3	22,1	21,3	11,7	28,6	30,6	25,4	18,0	16,3	15,3
Волгоградская область	14,8	22,3	26,8	38,4	26,7	28,5	31,2	30,7	29,6	25,1	19,4
Ростовская область	23,5	18,4	23,2	25,4	17,2	25,9	25,3	19,9	17,0	15,8	14,9
Северо-Кавказский федеральный округ	***24,5***	***17,1***	***15,7***	***34,4***	***17,6***	***18,2***	***22,3***	***25,7***	***19,0***	***23,1***	***21,5***
Республика Дагестан	9,4	14,4	16,7	21,2	16,0	20,3	14,4	26,3	12,5	21,6	29,7
Республика Ингушетия	33,8	13,3	14,5	8,6	4,9	5,7	26,2	8,7	4,8	13,6	11,8
Кабардино-Балкарская Республика	20,0	20,9	18,0	26,8	11,1	21,7	24,5	25,1	18,7	10,6	22,2
Карачаево-Черкесская Республика	24,4	8,2	25,3	24,9	21,4	33,5	29,5	20,9	18,7	29,3	20,1
Республика Северная Осетия-Алания	15,5	17,9	11,9	16,7	12,8	19,8	31,0	39,3	49,3	50,3	22,6
Чеченская Республика	…	4,7	2,2	51,1	24,9	15,8	15,8	22,4	15,0	12,4	11,0
Ставропольский край	33,2	25,2	26,0	35,6	17,0	17,4	25,0	27,4	17,4	22,8	25,7
Приволжский федеральный округ	***27,0***	***28,4***	***26,7***	***24,3***	***21,3***	***24,1***	***25,3***	***25,5***	***24,6***	***21,5***	***19,8***
Республика Башкортостан	27,4	29,7	30,8	31,4	26,0	25,5	27,5	28,0	27,3	28,6	26,1
Республика Марий Эл	25,5	26,2	21,3	19,7	16,8	37,6	33,4	19,1	14,0	11,5	11,6
Республика Мордовия	19,6	21,0	24,9	19,1	14,0	26,0	31,1	19,6	17,0	12,8	18,6
Республика Татарстан	16,1	18,9	19,7	16,8	12,8	16,8	17,5	17,3	15,5	12,4	12,5
Удмуртская Республика	30,9	32,4	32,8	36,6	35,2	32,6	24,5	24,5	24,6	15,9	20,9
Чувашская Республика	25,3	39,7	23,2	21,9	21,9	26,8	17,5	19,2	23,0	22,9	19,8
Пермский край	27,5	30,1	30,5	26,3	28,5	33,1	27,7	32,2	27,5	28,6	20,5
Кировская область	24,4	20,7	16,4	20,2	19,4	21,0	28,6	33,8	36,4	22,8	23,9
Нижегородская область	31,7	27,3	21,1	17,2	14,6	15,2	20,0	25,1	22,6	22,1	18,1
Оренбургская область	37,3	35,0	28,5	26,1	24,6	23,1	25,5	22,2	25,2	17,2	16,2
Пензенская область	32,3	27,1	18,3	18,4	26,5	34,7	21,1	22,1	30,1	21,3	14,6
Самарская область	32,7	30,0	33,1	29,7	31,5	30,2	30,3	31,3	30,0	22,7	25,8
Саратовская область	29,4	40,9	38,8	35,6	26,1	30,3	50,4	41,3	37,5	40,8	32,8
Ульяновская область	35,4	30,9	26,6	20,6	12,5	20,7	16,8	18,7	20,2	17,4	11,9
Уральский федеральный округ	***17,5***	***17,9***	***16,0***	***15,8***	***16,0***	***14,8***	***17,7***	***15,5***	***14,2***	***13,6***	***13,2***
Курганская область	33,3	35,4	30,3	32,3	26,1	26,7	19,4	29,1	28,0	30,0	29,3
Свердловская область	34,8	35,5	29,6	30,0	32,8	27,8	27,6	27,9	23,3	22,8	21,8
Тюменская область	9,9	10,6	9,7	9,8	10,5	9,6	14,1	11,5	11,6	11,3	10,9
Ханты-Мансийский авт. округ	10,6	11,0	11,9	11,8	13,9	11,6	20,0	14,7	14,9	17,9	16,6
Ямало-Ненецкий авт. округ	4,7	5,6	3,8	5,5	3,4	5,0	6,2	7,0	6,9	5,3	4,5
Тюменская область (кроме Ханты-Мансийского автономного округа-Югры и Ямало-Ненецкого автономного округа)	24,7	23,3	21,7	17,7	20,3	17,7	14,9	15,3	14,2	11,0	14,6
Челябинская область	45,9	43,8	41,9	35,3	35,6	38,5	29,9	27,0	21,4	19,1	21,8

Окончание табл. 2

Доля инвестиций, направленных на реконструкцию и модернизацию, в общем объеме инвестиций в основной капитал по субъектам Российской Федерации[1] (в процентах)											
	2005[2]	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сибирский федеральный округ	***35,2***	***24,3***	***21,9***	***22,4***	***17,9***	***19,9***	***18,3***	***20,8***	***20,0***	***16,4***	***18,9***
Республика Алтай	21,7	28,9	25,3	16,1	23,5	14,7	15,3	30,4	15,0	11,8	18,1
Республика Бурятия	28,9	40,2	23,6	15,3	19,2	21,5	22,3	26,9	25,9	20,1	36,5
Республика Тыва	13,1	18,0	14,0	10,1	23,0	13,0	2,0	5,3	15,5	7,9	4,0
Республика Хакасия	22,4	10,9	19,5	36,7	34,9	17,0	13,1	20,4	18,8	14,5	16,9
Алтайский край	29,2	20,9	21,3	27,0	18,0	21,5	22,3	20,1	20,2	19,6	14,8
Забайкальский край	57,4	23,0	36,8	42,7	19,0	33,3	38,0	43,2	39,0	19,0	21,0
Красноярский край	33,8	25,8	16,9	15,1	8,8	11,3	12,9	14,4	13,3	12,2	14,3
Иркутская область	43,2	23,7	16,5	22,7	15,7	21,9	15,2	17,6	15,7	15,9	20,0
Кемеровская область	39,9	28,8	36,0	30,0	24,3	22,7	22,9	25,1	29,0	18,8	26,9
Новосибирская область	30,9	21,6	18,8	16,5	24,9	25,1	23,3	23,5	21,0	20,8	23,1
Омская область	27,3	26,3	24,5	28,7	36,3	32,0	17,6	24,7	31,0	22,3	23,1
Томская область	24,3	16,2	12,7	13,6	21,8	19,2	16,4	19,0	17,4	14,7	14,3
Дальневосточный федеральный округ	***11,6***	***11,6***	***11,6***	***12,9***	***10,4***	***10,8***	***10,3***	***11,1***	***16,7***	***12,3***	***12,3***
Республика Саха (Якутия)	15,7	10,1	5,6	4,7	1,7	6,2	4,6	5,4	8,3	5,6	5,8
Камчатский край	15,0	9,6	8,1	12,2	6,7	12,3	18,0	25,8	30,0	24,5	19,8
Приморский край	24,7	30,2	30,9	27,1	16,2	14,9	11,0	10,7	20,3	14,2	13,3
Хабаровский край	19,2	15,6	21,4	23,4	16,7	13,4	11,9	15,9	18,3	20,1	22,3
Амурская область	17,3	28,1	17,3	13,9	13,0	6,4	11,8	13,0	32,0	12,0	18,1
Магаданская область	24,5	25,3	24,4	18,4	28,2	19,0	16,7	9,7	7,8	6,0	2,8
Сахалинская область	3,1	2,7	3,3	6,2	7,9	6,7	8,2	8,9	12,8	12,1	11,4
Еврейская автономная область	11,1	33,4	31,2	43,1	30,0	12,8	9,6	11,1	31,4	20,4	26,6
Чукотский авт. округ	26,0	23,7	22,9	20,8	19,7	22,4	41,4	13,3	6,3	7,5	6,2
Крымский федеральный округ										*25,4*	*10,9*
Республика Крым										22,6	12,3
г. Севастополь										38,2	4,5

[1] По организациям, не относящимся к субъектам малого предпринимательства.
[2] Без учета данных по Чеченской Республики.

При формировании благоприятного инвестиционного климата региона необходимо определиться с тем, какие потенциальные инвесторы являются привлекательными для того или иного региона. Например, предполагается ли привлекать в регион больше иностранных инвестиций или отечественных.

Понятно, что иностранные инвесторы в большей степени ориентированы на получение высоких финансовых результатов, нежели на инновационное развитие регионов в стратегическом аспекте. В свою очередь, регионы заинтересованы в привлечении инвестиций, способствующих всестороннему развитию соответствующих территорий.

Не секрет, что иностранные инвесторы часто не уделяют внимания инновационной составляющей при размещении производств в зарубежных странах. Размещаются производства тех товаров, которые уже уходят с рынков других стран. О конкурентоспособности подобных товаров можно сказать, что она невысокая, потому что производство ориентировано на реализацию товаров внутри принимающего государства. Международная конкурентоспособность тем более не рассматривается в качестве важного фактора организации производства иностранными инвесторами.

Тем не менее иностранные инвесторы, которые приходят в страну, чтобы работать на перспективу, достичь стратегических целей, учитывают инновационные аспекты и конкурентоспособность как важные факторы при принятии инвестиционных решений.

В целом акцент на таких важных аспектах, как инновации и конкурентоспособность, при осуществлении инвестиционных процессов важен для всех их участников.

Для регионов важны не просто производства, а производства инновационных товаров, пользующихся спросом на рынках. Только в этом случае сами производства будут эффективно работать. Следова-

тельно, будут рабочие места, инфраструктура, а также налоговые поступления в местные и региональные бюджеты.

Для инвесторов инновации и конкурентоспособность определяют доходность, риск и рыночную стоимость создаваемых или модернизируемых производств [6–10].

Получается, что при оценке инвестиционного климата региона, помимо множества самых разных факторов, необходимо учитывать уровень инноваций, использующихся при реализации инвестиционных проектов и программ. И конечно, уровень конкурентоспособности товаров, производимых и реализуемых в инвестиционных проектах и программах.

Учитывая вышесказанное, предлагаю в моделях оценки инвестиционного климата различных регионов учитывать такие факторы, как инновации и конкурентоспособность. В существующих моделях оценки инвестиционного климата данным важным факторам уделяется мало внимания. Предлагаю в дополнение к существующим моделям и показателям оценки инвестиционного климата рассчитывать региональный инновационный коэффициент инвестиционного климата (РИКИК) и региональный конкурентный коэффициент инвестиционного климата (РККИК).

РИКИК рассчитывать по следующей формуле:

$$\text{РИКИК} = \frac{\text{НИОКР}_i}{\text{НИОКР}_{\text{СР.ЗР}}}, \quad (1)$$

где РИКИК – региональный инновационный коэффициент инвестиционного климата; НИОКР_i – объём научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в i-м регионе РФ; $\text{НИОКР}_{\text{СР.ЗР}}$ – средний объём научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ на аналогичных территориях в зарубежных странах.

РККИК рассчитывать по следующей формуле:

$$\text{РККИК} = \frac{\text{ЦТ}_i}{\text{ЦТ}_{\text{СР.ЗР}}}, \quad (2)$$

где РККИК – региональный конкурентный коэффициент инвестиционного климата; ЦТ_i – цена на определенный товар в i-м регионе РФ; $\text{ЦТ}_{\text{СР.ЗР}}$ – средняя цена на определенный товар на аналогичных территориях в зарубежных странах.

Коэффициенты РИКИК и РККИК являются дополнением к существующим методам оценки регионального инвестиционного климата. С их помощью можно учесть факторы инновационной и конкурентной составляющей при формировании благоприятного инвестиционного климата того или иного региона России.

Список литературы

1. Осколков И.М. Некоторые аспекты планирования инвестиционной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3(8). С. 70–72.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/#, свободный (дата обращения: 24.08.2016).
3. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2002. 448 с.
4. Инвестиции: Учебник / Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. М.: ТК Велби, 2003. 440 с.
5. Кокин А.С., Ясенев В.Н. Финансовый менеджмент: основы теории, кейсы и практика: Учеб. пособие для бакалавров и магистров вузов, обучающихся по направлению «Экономика» по профилю «Финансы и кредит». В 2 ч. Ч. 1. 3-е изд., перераб. и доп. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2011. 403 с.
6. Рынок ценных бумаг: Учебник / Под ред. В.А. Галанова, И.А. Басова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2006. 448 с.
7. Галиц Л. Финансовая инженерия: инструменты и способы управления финансовым риском. М.: ТВП, 1998. 576 с.
8. Панченко В.И. Валютное регулирование: Учеб. пособие. СПб.: Троицкий мост, 2011. 240 с.
9. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. проф. Е.И. Шохина. 3-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2011. 480 с.
10. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. ИНВЕСТИЦИИ: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2003. 1028 с.

SOME FACTORS OF FAVORABLE INVESTMENT CLIMATE OF THE INDUSTRIAL REGION

I.M. Oskolkov

The Nizhniy Novgorod state university of N.I. Lobachevsky

In article the factors influencing the investment climate in the industrial region are considered. Among these factors the most significant, in my opinion, are the level of innovative development of the region and level of the competition in the region. In this regard, I offer method of calculation of regional innovative coefficient of the investment climate and regional competitive coefficient of the investment climate. I offer formulas of their calculation.

Keywords: investments, investment climate, industrial region, innovations, competitiveness, globalization of economies.

НЕЙРОСЕТЕВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ДИНАМИКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

В.И. Перова, Е.А. Назарова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Исследована динамика инвестиционной деятельности регионов Российской Федерации за 2009–2012 гг. с помощью нейросетевого моделирования на основе показателей, характеризующих поступление инвестиций и направление их использования. Рабочим инструментом являются реализованные в системе STATISTICA самоорганизующиеся карты Кохонена – нейронные сети, обучаемые без учителя. Проведенное исследование позволило выявить особенности динамики инвестиционной деятельности регионов России. По уровню этой деятельности регионы распределились на три группы (кластера). Получены состав и характеристики каждого кластера. Сделаны экономические выводы в целях определения путей повышения инвестиционной активности регионов РФ.

Ключевые слова: нейросетевое моделирование, инвестиционная деятельность, регионы России, кластерный анализ, самоорганизующиеся карты Кохонена, STATISTICA.

Проблемы инвестиционной деятельности регионов Российской Федерации

Инвестиции играют важную роль в развитии экономики каждого региона и России в целом [1–8], обеспечивая процессы воспроизводства как простого, так и расширенного. Они являются необходимым фактором развития регионов. Привлечение основного вида инвестиций – капитальных вложений – создает условия для развития региональной экономики [9]. Капитальные вложения – это главный фактор создания основных фондов, реконструкции и расширения действующих предприятий и их технической модернизации. Капитальные вложения можно осуществлять не только в производство, но и в человеческий капитал [10, 11], например, затраты на повышение производительности труда и повышение квалификации работников.

Особенно велико значение инвестиций в реальный сектор экономики. Для стабилизации экономического роста и развития реального сектора необходимо упорядочить инвестиционные потоки. Этого можно достичь путем привлечения, прежде всего, стратегических инвесторов. Одним из показателей развития реального сектора экономики может служить величина валового регионального продукта (ВРП).

Инвестиционный климат, который представляет собой набор факторов (правовых, экономических, политических и социальных), характерных для данного региона, определяет возможность расширения масштаба деятельности предприятий, создания новых рабочих мест, а также активного участия в конкуренции. Следует отметить, что на инвестиционный климат негативное влияние оказывают следующие факторы:

- ✓ утечка российского инвестиционного капитала за рубеж;
- ✓ неэффективное правоприменение;
- ✓ высокий уровень коррумпированности ведения бизнеса;
- ✓ экономическая преступность;
- ✓ высокий уровень монополизма.

Данные проблемы решаются на государственном уровне, но их решение возможно в долгосрочном периоде. Для благоприятного инвестиционного климата и успешной реализации инвестиционных проектов как внутренних, так и международных требуется создать необходимые условия с целью повышения активизации экономической деятельности в регионах. В краткосрочном периоде мерами по улучшению инвестиционного климата служат:

- ✓ снятие квот в отношении найма высококвалифицированных зарубежных специалистов;
- ✓ оптимизация механизмов администрирования расходов на НИОКР;
- ✓ введение облегченного порядка таможенного оформления для предприятий, которые производят высокотехнологичные товары.

В современных условиях возрастает значение научного анализа инвестиционной деятельности регионов РФ и их социально-экономического развития.

Анализ результатов нейросетевого моделирования динамики инвестиционной активности регионов России

В работе проведено нейросетевое моделирование динамики инвестиционной деятельности регионов РФ за период 2009–2012 гг. с целью улучшения их инвестиционного климата и социально-экономического

положения. Анализ выполнен на основе статистических данных [12] в ценах 2012 года с учетом инфляции [13], которые отражают:

а) источники поступления инвестиций в основной капитал регионов России:

X1 – собственные инвестиции в основной капитал, %;

X2 – муниципальные инвестиции в основной капитал, %;

X3 – государственные инвестиции в основной капитал, %;

X4 – частные инвестиции в основной капитал, %;

X5 – ВРП на душу населения, десятки тыс. руб.;

б) направление использования инвестиций:

X6 – строительство зданий и сооружений, %;

X7 – строительство машин, оборудования и транспортных средств, %;

X8 – модернизация и реконструкция зданий и сооружений, %;

X9 – модернизация и реконструкция машин, оборудования и транспортных средств, %;

X10 – приобретение новых зданий и сооружений, %;

X11 – приобретение новых машин, оборудования, транспортных средств, %.

Исследование динамики инвестиционной деятельности регионов РФ проведено с помощью нейронных сетей, которые являются перспективными информационными технологиями. Важнейшими нейронными сетями, позволяющими провести кластеризацию данных [14], являются нейронные сети, обучаемые без учителя. К числу таких нейронных сетей относятся самоорганизующиеся карты (СОК) Кохонена [15–19]. Нейросетевое моделирование данной многомерной задачи осуществлено с помощью СОК Кохонена, реализованных в системе STATISTICA версии 10. В результате применения СОК Кохонена многомерное пространство исходных данных отображается с сохранением топологии в элементы карты, называемые нейронами. При этом точки многомерного пространства, которые расположены близко друг к другу, отображаются как близкорасположенные элементы карты. Следовательно, самоорганизующиеся карты служат эффективным средством визуального представления данных большой размерности и средством их кластеризации.

В результате исследований получено, что исходные данные распределились по трем кластерам (группам). В кластер № 1 вошли регионы с показателями, наилучшими среди всех кластеров и превышающими общие средние показатели по России. Кластер № 2 составили регионы со средними показателями. Кластер № 3 образовали регионы с показателями, наименьшими по сравнению с кластерами № 1 и 2 и ниже общих средних показателей по России.

В табл. 1 и 2 представлена динамика количества регионов Российской Федерации в кластерах в зависимости от источников поступления инвестиций и от направления их использования за рассматриваемый период.

Таблица 1

Динамика количества регионов РФ в кластерах в 2009–2012 гг.
в зависимости от источников поступления инвестиций

Номер кластера	Количество регионов			
	2009	2010	2011	2012
1	22	23	21	28
2	34	39	33	35
3	27	21	29	20

Таблица 2

Динамика количества регионов РФ в кластерах в 2009–2012 гг.
в зависимости от направления использования инвестиций

Номер кластера	Количество регионов			
	2009	2010	2011	2012
1	50	24	39	19
2	19	26	30	30
3	14	33	14	34

Анализ данных, приведенных в табл. 1, показывает, что число регионов в кластерах в рассматриваемый период варьируется несущественно. Данные, представленные в табл. 2, изменяются достаточно сильно. За рассматриваемый промежуток времени по полученным инвестициям 94 региона находились

в кластере № 1, 141 регион – в кластере № 2 и 97 регионов – в кластере № 3. По направленности инвестиций за 2009–2012 гг. 132 региона вошли в кластер № 1, 105 регионов – в кластер № 2 и 95 регионов – в кластер № 3. Это говорит о том, что за четыре года большинство регионов России характеризуются показателями инвестиционной деятельности, превышающими общие средние по России показатели либо равными им. Табл. 3 демонстрирует динамику средних значений показателей поступления инвестиций за рассматриваемый период.

Таблица 3

Статистика средних значений показателей поступления инвестиций по кластерам за 2009–2012 гг.

Год	Номер кластера	X1	X2	X3	X4	X5
2009	1	37,28	4,31	23,81	39,85	41,57
	2	28,41	4,10	24,83	52,13	20,36
	3	32,95	5,69	14,81	66,54	22,94
2010	1	30,48	3,61	26,61	44,94	36,56
	2	46,36	5,03	15,12	57,82	23,20
	3	25,67	2,80	17,32	66,28	19,31
2011	1	27,46	2,60	30,85	50,24	43,03
	2	39,38	5,43	16,59	56,28	24,44
	3	39,74	3,06	19,75	61,44	26,38
2012	1	32,27	5,31	22,65	47,78	29,54
	2	45,74	3,37	13,29	61,58	25,86
	3	32,89	2,08	20,53	50,56	67,71

Наглядное представление динамики средних значений некоторых показателей поступления инвестиций в регионы РФ по кластерам в 2009–2012 гг. и соответствующих средних значений показателей по всем регионам РФ дают графики (рис. 1, 2). В табл. 4 приведена динамика средних значений показателей использования инвестиций за рассматриваемый период.

Таблица 4

Статистика средних значений показателей использования инвестиций по кластерам за 2009–2012 гг.

Год	Номер кластера	X6	X7	X8	X9	X10	X11
2009	1	82,50	13,67	73,87	25,31	5,64	90,81
	2	79,34	18,24	51,68	47,69	4,24	93,01
	3	67,96	10,86	62,52	26,90	16,95	75,02
2010	1	85,80	9,42	78,17	20,25	5,19	92,72
	2	71,78	25,65	62,76	36,26	4,97	92,51
	3	74,12	13,32	62,18	35,07	9,33	87,32
2011	1	82,85	14,24	67,45	32,12	2,90	95,00
	2	71,75	19,75	63,30	32,07	6,29	90,00
	3	82,96	9,13	79,86	23,74	11,07	80,16
2012	1	78,37	19,14	49,30	50,23	2,15	95,53
	2	73,92	16,10	72,16	23,7	11,75	83,66
	3	80,90	15,00	71,40	27,00	4,37	92,36

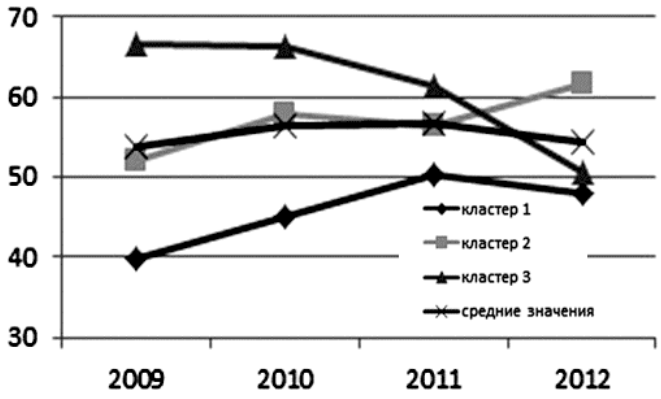


Рис. 1. Динамика средних значений частных инвестиций в основной капитал в кластерах, % от общего объема инвестиций

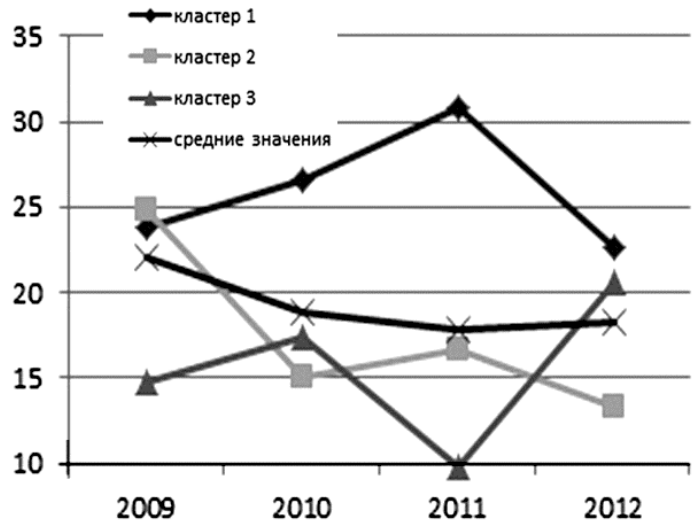


Рис. 2. Динамика средних значений государственных инвестиций в основной капитал в кластерах, % от общего объема инвестиций

На рис. 3 и рис. 4 показана динамика средних значений некоторых показателей инвестиций, направленных на их использование, и общих средних значений показателей по всем регионам России.

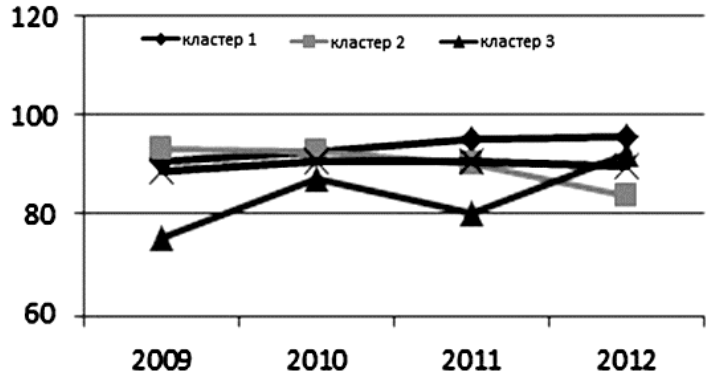


Рис. 3. Динамика инвестиций, направленных на приобретение машин, оборудования и транспортных средств, % от общего объема инвестиций

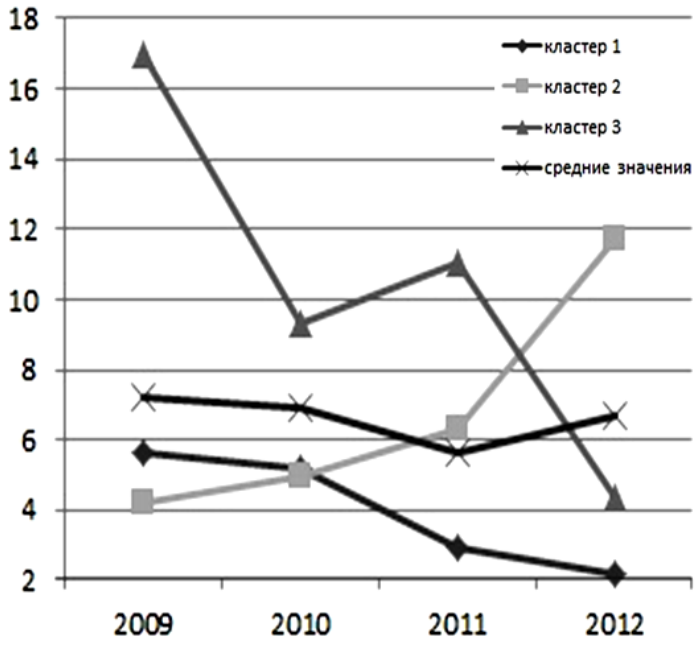


Рис. 4. Динамика инвестиций, направленных на приобретение новых зданий и сооружений, % от общего объема инвестиций

Из рис. 3 и рис. 4 видно, что большинство инвестиций в основной капитал во всех трех кластерах за исследуемый период – частные инвестиции. Наибольший объем инвестиций в регионах был направлен на приобретение новых машин, оборудования и транспортных средств, а наименьший – на приобретение новых зданий и сооружений.

Как показали исследования, ВРП на душу населения имеет положительную динамику в регионах кластеров № 2 и 3 за весь рассматриваемый период. Минимальное значение по данному показателю в регионах, вошедших в кластер № 3 в 2010 г., а максимальное – в 2012 г. (рис. 5).

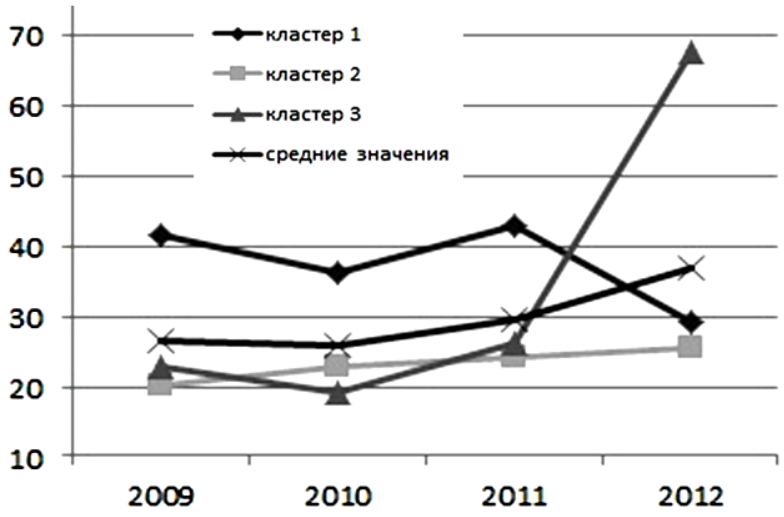


Рис. 5. Динамика ВРП регионов России за период 2009–2012 гг. (десятки тыс. руб.)

Регионы Приволжского федерального округа в зависимости от поступления инвестиций за период 2009–2012 гг. в основном находились в кластере со средними значениями рассматриваемых показателей. Например, в 2012 году четыре региона ПФО (Пензенская область, Республика Мордовия, Удмуртская Республика, Чувашская Республика) вошли в кластер № 1, а остальные десять регионов, в том числе Нижегородская область, – в состав кластера № 2 (табл. 5).

Таблица 5

Динамика распределения регионов по кластерам в зависимости от поступления инвестиций регионов ПФО в период 2009–2012 гг.

Регионы	Номер кластера			
	2009	2010	2011	2012
Республика Башкортостан	2	1	2	2
Республика Марий Эл	2	3	3	2
Республика Мордовия	2	2	2	1
Республика Татарстан	2	2	2	2
Удмуртская Республика	1	2	2	1
Чувашская Республика	3	2	2	1
Пермский край	1	2	3	2
Кировская область	3	2	2	2
Нижегородская область	2	2	1	2
Оренбургская область	1	2	3	2
Пензенская область	2	1	2	1
Самарская область	1	2	3	2
Саратовская область	2	2	3	2
Ульяновская область	2	3	3	2

По направлениям использования инвестиций регионы ПФО также распределились по всем трем кластерам (табл. 6). Так, в 2012 году в кластер № 1 вошли четыре региона, в том числе Нижегородская область, в кластер № 2 – два региона, а в кластер № 3 – восемь регионов. Из табл. 6 следует, что в 2012 г. более половины регионов ПФО характеризуются низкой активностью использования инвестиций по исследуемым показателям. Отметим, что некоторые регионы ПФО, такие как Пермский край, Кировская, Саратовская и Нижегородская области, эффективно используют инвестиции в экономике (табл. 6). Нижегородская область по всем рассматриваемым в работе показателям входит в кластеры № 1 и № 2, в которых значения показателей выше общих средних показателей по Российской Федерации либо равны им.

Таблица 6

Динамика распределения регионов по кластерам в зависимости от направления использования инвестиций регионов ПФО в период 2009–2012 гг.

Регионы	Номер кластера			
	2009	2010	2011	2012
Республика Башкортостан	1	1	1	3
Республика Марий Эл	1	1	1	3
Республика Мордовия	1	3	1	2
Республика Татарстан	3	3	1	3
Удмуртская Республика	3	3	2	3
Чувашская Республика	1	2	2	3
Пермский край	1	3	1	1
Кировская область	2	1	1	1
Нижегородская область	2	2	2	1
Оренбургская область	3	3	2	2
Пензенская область	1	3	3	3
Самарская область	1	2	2	3
Саратовская область	2	2	1	1
Ульяновская область	1	2	2	3

Заключение. Применение методов нейросетевого моделирования в задаче исследования динамики инвестиций в регионах Российской Федерации позволило установить присутствие заметных различий в размерах кластеров. Это свидетельствует о неравномерном характере инвестиционной деятельности в регионах страны. В период 2009–2012 гг. самыми многочисленными кластерами являлись кластеры № 2 по полученным инвестициям и № 1 по направлениям использования инвестиций.

Лидерами по направленным и использованным инвестициям на протяжении всего рассматриваемого периода являлись г. Москва, г. Санкт-Петербург, Чеченская Республика и Сахалинская область.

Наглядное представление распределения регионов РФ по кластерам дают рис. 6–9.

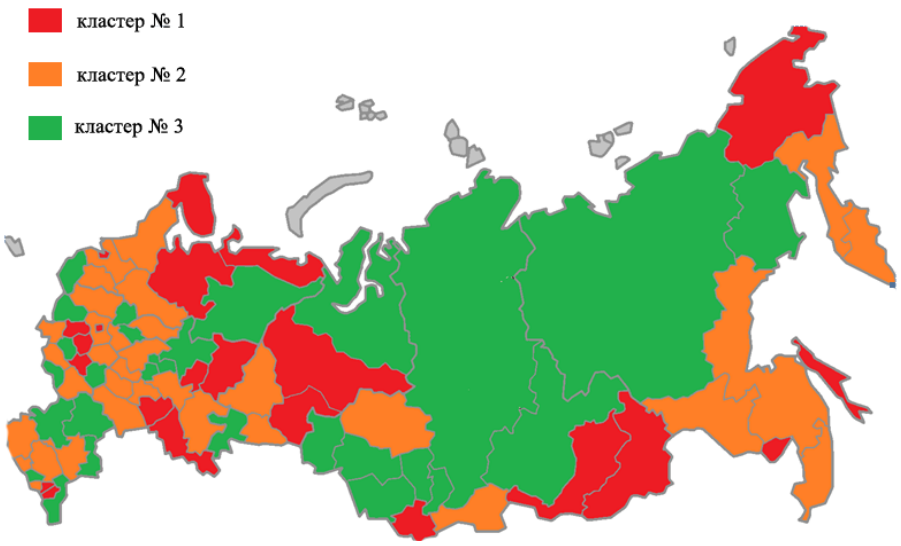


Рис. 6. Распределение регионов по кластерам в 2009 г.
в зависимости от источников поступления инвестиций

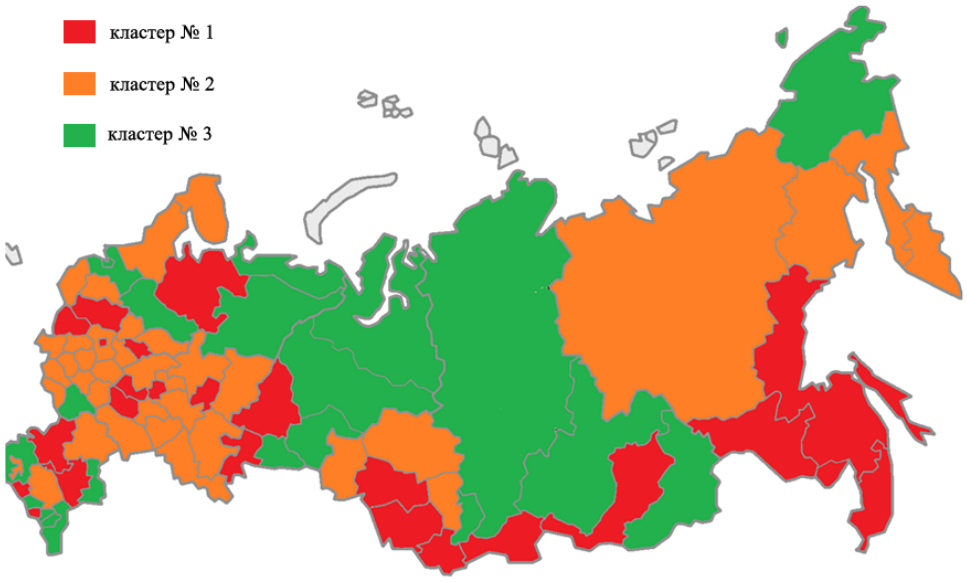


Рис. 7. Распределение регионов по кластерам в 2012 г.
в зависимости от источников поступления инвестиций

.

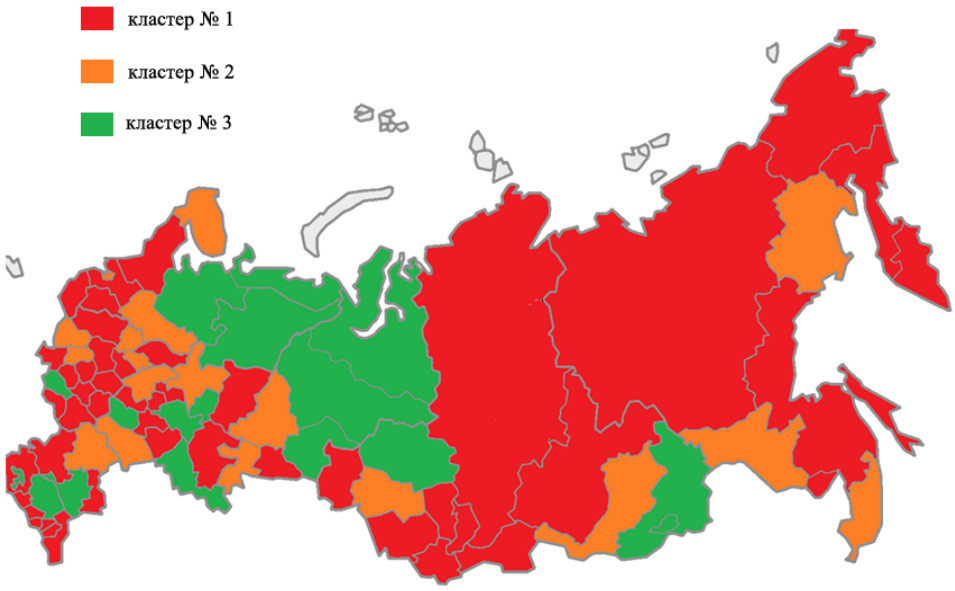


Рис. 8. Распределение регионов по кластерам в 2009 г.
в зависимости от направления использования инвестиций

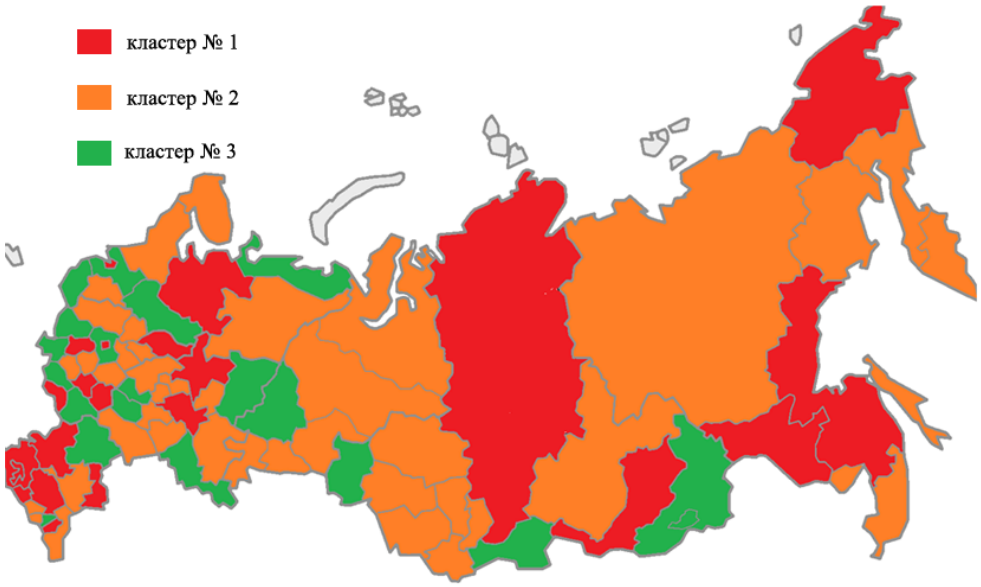


Рис. 9. Распределение регионов по кластерам в 2012 г.
в зависимости от направления использования инвестиций

Таким образом, использование технологии нейросетевого моделирования позволило провести сравнительный анализ регионов по уровню инвестиционной деятельности, выявить кластеры регионов, схожих по инвестиционной активности, с целью прогнозирования их дальнейшего развития. Полученные результаты могут стать основой для повышения качества и обоснованности принимаемых управленческих решений и применяться для выявления регионов, которые требуют специальных государственных мероприятий и поддержки.

Список литературы

1. Об основных направлениях государственной инвестиционной политики Российской Федерации в сфере науки и технологий: распоряжение Правительства РФ от 11.12.2002 г. № 1764-р.

2. Ван Рил А.К.Р., Трофимов О.В., Новикова Д.С., Наконечный Н.И. Особенности отбора инвестиционных проектов с использованием матрицы оценки рисков // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2016. № 1 (41). С. 62–70.
3. Плехова Ю.О., Ефимычев Ю.И., Волков А.В. Анализ источников и объемов инвестиций в отечественные инновационные предприятия // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 1 (1). С. 239–243.
4. Соболев В.Ю. Оценка направлений инвестирования производственного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2004. № 17. С. 29–35.
5. Сидоренко Ю.А., Фролов В.Г. Инвестиционные механизмы развития промышленного производства: Монография. Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2008. 156 с.
6. Любушин Н.П., Назаров В.Г., Кишев С.А. Оценка эффективности инвестиций с учетом эффектов в смежных областях // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 6 (453). С. 4–13.
7. Доничев О.А., Молчанова О.Г., Тожокин И.В. Оценка эффективности инвестиционных вложений в создание социально-экономического кластера в регионе // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 5 (380). С. 2–12.
8. Макеева В.А. Инструменты повышения инвестиционной привлекательности в регионах Приволжского федерального округа: общее и особенное // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 5 (380). С. 13–25.
9. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39–ФЗ (ред. от 28.12. 2013). М.: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
10. Кузнецов Ю.А., Человеческий капитал, производительность труда и экономический рост // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 43 (298). С. 2–17.
11. Кузнецов Ю.А., Мичасова О.В. Обобщенная модель экономического роста с учетом накопления человеческого капитала // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 10: Прикладная математика. Информатика. Процессы управления. 2012. № 4. С. 46–57.
12. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru (дата обращения 11.03.2016).
13. http://planetcalc.ru/250/ (дата обращения 11.03.2016).
14. Балабанов А.С., Стронгина Н.Р. Анализ данных в экономических приложениях: Учеб. пособие. Н. Новгород: изд-во ННГУ, 2004. 135 с.
15. Дебок Г., Кохонен Т. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт: Пер. с англ. М.: АЛЬПИНА, 2001. 317 с.
16. Перова В.И. Нейронные сети. Ч. 2: Учеб. пособие. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2012. 111 с.
17. Перова В.И. Нейронные сети. Ч. 2. Нейронные сети, обучаемые без учителя: Учеб. пособие. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2012. 135 с.
18. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс. М.: Вильямс, 2006. 1104 с.
19. Полупанов Д.В., Хайруллина Н.А. Интеллектуальное моделирование сегментации торговых центров на основе самоорганизующихся карт Кохонена [Электронный ресурс] // Науковедение. 2014. № 1 (20). С. 1–16. (Идент. № 47EVN114). Режим доступа: http://naukovedenie.ru.

NEURAL NETWORK MODELING OF THE INVESTMENT ACTIVITY DYNAMICS OF THE RUSSIAN FEDERATION REGIONS

V.I. Perova, E.A. Nazarova

National research Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

We have studied the dynamics of investment activity of Russian regions for 2009 - 2012 years using neural network modeling based on indicators characterizing the flow of investment and the direction of their use. Working tools are implemented in STATISTICA system Kohonen self-organizing maps - neural networks trained without a teacher. The study revealed the features of the dynamics of investment activity of Russian regions. Regions were divided into three groups (clusters) according to the level of this activity. Composition and characteristics of each cluster obtained. Economic conclusions are made in order to identify ways to improve the investment activity of Russian regions.

Keywords: neural network modeling, investment activity, regions of Russia, cluster analysis, Kohonen self-organizing maps, STATISTICA.

РОЛЬ АВТОМОБИЛЬНЫХ ДИЛЕРОВ И АВТОМОБИЛЕСТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В РАЗВИТИИ АВТОМОБИЛЬНОГО РЫНКА РОССИИ

А.А. Пономарев, Н.И. Ларионова

Поволжский государственный технологический университет, Йошкар-Ола

Рассматривается специфика функционирования автомобильного рынка России. Проанализированы основные аспекты государственной поддержки отраслевого рынка. Сформулированы факторы, способные влиять на автомобильный рынок без участия государства. Проведён корреляционно-регрессионный анализ показателей функционирования автомобильного рынка российских регионов, представлена регрессионная модель, описывающая автомобильный рынок российских регионов.

Ключевые слова: автомобильный рынок, государственная поддержка, цивилизация рынка, эффективность управления, корреляционно-регрессионный анализ.

В современных экономических условиях автомобильный рынок является неотъемлемым элементом национальной экономической системы любого развитого государства. Россия занимает лидирующие позиции по объёму продаж автомобилей в Европе. Автомобилестроительные компании активно наращивают свое присутствие на рынке России, открывают сборочные цеха, производство узлов и агрегатов, создают логистические центры. Однако зависимость покупательской способности от внешнеэкономических факторов, общего состояния российской экономики не позволяет развиваться автомобильному рынку стабильно, и его развитие является труднопрогнозируемым. Для стабилизации автомобильного рынка России государство оказывает постоянную поддержку автомобилестроительным компаниям: льготное налогообложение, дотации, сниженные тарифы на энергоресурсы. Для оживления спроса на новые автомобили государство реализовывает программу льготного кредитования и лизинга автомобилей, программу утилизации автомобилей, предлагает дополнительные скидки при использовании программы trade-in. Совокупность данных мер оказывает положительный эффект на сохранения объёмов производства и продаж автомобилей в России, однако этого недостаточно, для того чтобы защитить автомобильный рынок и смежные секторы от значительных провалов (табл. 1.).

Таблица 1

Продажа новых автомобилей в России, шт. [1]

2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (прогноз)
1910824	2653848	2938622	2777447	2491403	1602452	1300000

Областью научного интереса является поиск дополнительных мер, способных минимизировать провалы рынка, снизить зависимость автомобильного рынка от внешнеэкономических факторов, увеличить эффективность реализуемых программ. Стоит отметить, что реализация программ поддержки автомобильного рынка осуществляется с привлечением сообщества автомобильных дилеров и автомобилестроительных компаний. Эффективное взаимодействие этих субъектов автомобильного рынка предопределяет результативность проведения политики поддержки автомобильного рынка. В этой связи необходимо отметить следующие аспекты:

1. Программа льготного кредитования не является основным инструментом покупки автомобиля в кредит. Автопроизводители лоббируют кредитные программы собственных банков и банков партнеров, которые предлагают сниженные эффективные процентные ставки за счет снижения стоимости автомобиля.

2. Программа лизинга автомобилей для физических лиц, которая могла бы снизить стоимость владения автомобилем за счет снижения ежемесячного платежа, не продвигается дилерским сообществом.

3. Программа trade – in, позволяющая получить дополнительную скидку при покупке нового автомобиля, а также снижающая риски при продаже своего автомобиля стала эффективным инструментом поддержки. Автомобильные дилеры получили дополнительную возможность дохода при перепродаже автомобилей сданных по программе trade – in. Предложение автомобилей с пробегом на цивилизованном рынке увеличилось, уменьшается доля серого рынка (рынок «перекупов»). В качестве негативного последствия необходимо отметить массовую фальсификацию недобросовестных представителей дилерского сообщества данных о принятии автомобилей по системе trade – in с целью получения компенсации от автомобилестроительных компании.

4. Несмотря на значительное увеличение показателей локализации производства автомобилей в России, себестоимость автомобилей находится в прямой зависимости от курса основных мировых валют (американский доллар, евро).

Рассмотрим гипотезу о том, что партнерские, открытые отношения автомобилестроительных компаний и дилерского сообщества могут дать положительный эффект. Основной целью автомобильных дилеров и автопроизводителей является максимизация прибыли. Следующие аспекты могут быть «катализатором» для достижения максимизации прибыльности в совокупности с обеспечение стабильного потребительского спроса на автомобильного рынке:

1. Цивилизация автомобильного рынка:

1.1. Послепродажное обслуживание. Автомобильные дилеры обслуживают от 15 до 40% всего автомобильного парка России. Не охваченный ими рынок не способствует развитию автопроизводителей, а развивает компании, которые производят аналоги оригинальных запасных частей сниженного качества. Работы по ремонту и замене проводятся на неспециализированном оборудовании и специалистами, не имеющими необходимой квалификации, что снижает качество ремонта и, следовательно, срок службы автомобилей. Автомобилестроительные компании предпринимают некоторые меры: увеличивают срок гарантии на автомобили, предлагают дополнительную расширенную гарантию для лояльных потребителей дилерской сети, разрабатывают специальные ценовые предложения для постгарантийного парка автомобилей. Качественная реализация данных программ автомобильными дилерами поможет увеличить лояльность автолюбителей к официальным дилерам.

1.2. Рынок автомобилей с пробегом проходит путь цивилизации от «серых» дилеров и «перекупов» к официальным дилерам. Автомобили с пробегом, продаваемые дилерами, проходят полную диагностику, юридическую проверку, могут иметь дополнительную гарантию от производителя или от дилера.

2. Справедливость во взаимоотношениях дилеров и автопроизводителей оказывает влияние на общее состояние рынка. Баланс распределение автомобилей между регионами сдвигается в столичные регионы, что провоцирует демпинг крупных дилеров и ущемляет региональных дилеров. Недостаточное регулирование крупных корпоративных и государственных закупок приводит к тому, что подобные сделки имеют возможность заключать определенные дилеры, что ущемляет права других представителей сети. Завышенные планы для дилеров вынуждают их нести дополнительные расходы на содержание складов, а заниженные планы и маленькие квоты сказываются на показателях рентабельности работы дилерских центров. Подобные непопулярные практики способствуют нестабильному предложению на рынке и провоцируют неопределенность со стороны потребителей.

3. Потребительская лояльность. Ключевым показателем эффективности работы автопроизводителей является удержание и увеличение доли на рынке. Для дилеров также важнейшей задачей является при любом уровне спроса сохранение своей доли. Автопроизводители совместно с дилерским сообществом придерживаются стратегии сохранения лояльности к бренду и к дилеру. После покупки автомобиля или обращения на сервис представители дилера проводят анализ клиентской удовлетворенности с целью улучшения качества обслуживания. Автопроизводители собирают максимальное количество информации о качестве услуг дилера и качестве автомобилей. Представители компании стараются решить все вопросы и проблемы автовладельцев в кратчайшие сроки. Подобная практика, несомненно, увеличит долю клиентов официальных дилеров, их доходность, доходность автопроизводителей, что будет способствовать развитию автомобильного производства всех уровней.

Проведённый анализ современной практики российского автомобильного рынка позволяет сделать вывод о необходимости дальнейшей институционализации дилерских услуг как фактора эффективного развития рынка автомобилей в новых экономических условиях. Оптимизация сложившейся модели рынка автомобилей предполагает формулировку долгосрочных стратегических целей и задач развития, основанную на объективно обусловленном сокращении приоритетных направлений развития в силу отрицательной динамики потребительского спроса на новые автомобили. Использование инструментария институционального направления экономической науки расширяет методологические возможности моделирования и практической реализации форм, методов и механизмов расширенного воспроизводства автомобильной продукции.

Для анализа функционирования автомобильного рынка в российских регионах использовались статистические данные аналитического агентства «Автостат» о динамике продаж новых автомобилей на 50 крупнейших региональных рынках. Согласно данным «Автостата», за первое полугодие 2016 года года объем рынка в Российской Федерации составил 472 тысяч новых автомобилей, что на 2,7% ниже показателей за аналогичный период прошлого года (484 тысяч автомобилей). Лидирующие позиции среди российских регионов у г. Москвы и Московской области, занимающих 25,4% российского рынка. На третьем месте по продажам находится рынок автомобилей Санкт-Петербурга, на котором продажи новых автомобилей по сравнению с первым полугодием 2015 года выросли на 12,2% и составили 33 тысячи легковых автомобилей.

Среди региональных рынков лидирует рынок автомобилей Республики Татарстан (21,4 тыс. проданных автомобилей). В пятерку лидеров вошел Краснодарский край (17,3 тыс. автомобилей), на шестой позиции располагается Самарская область (16,5 тыс. автомобилей). Далее следуют: Республика Башкортостан (15,5 тыс. шт.), Ростовская область (12,6 тыс. шт.), Свердловская область (11,9 тыс. шт.) и Нижегородская область (11,8 тыс. шт.). Подчеркнём что на рассмотренную первую десятку российских региональных авторынков по итогам первого полугодия 2016 года приходится половины (55%) совокупного объёма российского рынка новых легковых автомобилей [2].

С целью определения концепции модели функционирования автомобильного рынка в российских регионах и соответствия их социально-экономических систем задачам оптимизации авторынка на основании данных федеральной статистики был проведён корреляционно-регрессионный анализ показателей функционирования автомобильного рынка российских регионов. Основной территориальной единицей анализа является субъект РФ, корреляционно-регрессионный анализ проводился по 50 субъектам РФ – лидерам по объёму авторынка, в качестве основного результирующего показателя использовалось «Количество проданных новых легковых автомобилей». Данные социально-экономического развития регионов Российской Федерации приведены на основании ежегодно издаваемого Федеральной службой государственной статистики Российской Федерации сборника «Регионы России. Социально-экономические показатели 2015 г.» [2].

Из набора показателей социально-экономического развития российских регионов, применимых для построения модели автомобильного рынка, были выбраны показатели, которые можно рассматривать как факторы оптимизация модели рынка автомобилей в новой экономике России в условиях его институционализации: средний возраст автомобилей, доля рынка новых автомобилей в регионе, численность населения, среднедушевые доходы населения, число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения, плотность автодорог с твердым покрытием, задолженность по кредитам физических лиц, индексы потребительских цен.

На основании коэффициентов корреляции, полученных в ходе корреляционного анализа факторов функционирования автомобильного рынка в российских регионах, было выявлено, что для автомобильного рынка российских регионов прослеживается корреляционная зависимость между объёмом продаж новых легковых автомобилей и следующими факторами: доля рынка легковых автомобилей в регионе, население региона, среднедушевые доходы населения в месяц, плотность автодорог с твердым покрытием, задолженность по кредитам физических лиц. Низкие значения коэффициентов корреляции с объёмом продаж новых легковых автомобилей в регионе прослеживаются со следующими показателями: средний возраст автомобилей (обратная зависимость) и число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения. Корреляционная зависимость продаж новых автомобилей с индексом потребительских цен отсутствует. Результаты корреляционного анализа факторов рынка автомобилей в российских регионах представлены в табл. 2.

В ходе исследования тенденций формирования и развития автомобильного рынка был проведён также регрессионный анализ влияния показателей, выявленных в ходе корреляционного анализа, на количество проданных в регионе новых легковых автомобилей. Целью регрессионного анализа является определение степени детерминированности вариации показателя «Объём продаж новых легковых автомобилей в регионе» следующими предикторами: доля рынка легковых автомобилей в регионе, население региона, среднедушевые доходы населения в месяц, плотность автодорог с твердым покрытием, задолженность по кредитам физических лиц. Результаты регрессионного анализа статистической выборки показателей функционирования автомобильного рынка представлены в табл. 3.

В ходе регрессионного анализа показателей функционирования рынка автомобилей в российских регионах была поставлена задача построения уравнения регрессионной зависимости для прогнозирования значения зависимой переменной «количество проданных новых легковых автомобилей» с помощью изменения значения независимых переменных. Статистические характеристики коэффициентов переменных уравнения регрессии для показателя «Количество проданных новых легковых автомобилей» представлены в табл. 4.

Табличное значение критерия Стьюдента при соответствующей степени свободы (n-k-1) и уровне достоверности 95% равно 1,98. Соответственно расчётным значениям t-статистики исключаем свободный коэффициент и переменную X_3. Соответственно регрессионная модель, описывающая автомобильный рынок российских регионов в первом полугодии 2016 года, имеет вид

$$Y = 410{,}61X_1 + 2{,}4X_2 + 6{,}17X_4 + 0{,}02X_5, \quad (1)$$

где Y – количество проданных новых легковых автомобилей; X_1 – доля продаж новых автомобилей на региональном рынке; X_2 – население региона; X_4 – плотность автодорог с твердым покрытием в регионе; X_5 – объём кредитования физических лиц в регионе.

Таблица 2

Результаты корреляционного анализа факторов рынка автомобилей в российских регионах

	Объём продаж, шт.	Средний возраст автомобилей, лет	Доля новых автомобилей в регионе, %	Население региона, тыс. чел	Среднедушевые доходы населения в месяц, руб	Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения	Плотность автодорог с твердым покрытием	Задолженность по кредитам физ. лиц, млн руб.	Индексы потребительских цен, %
Объём продаж, шт.	1,00								
Средний возраст автомобилей, лет	–0,41	1,00							
Доля рынка новых автомобилей в регионе, %	0,71	–0,77	1,00						
Население региона, тыс. чел	0,94	–0,30	0,54	1,00					
Среднедушевые доходы населения в месяц, руб	0,79	–0,45	0,60	0,71	1,00				
Число собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения	0,18	–0,04	0,14	0,18	0,27	1,00			
Плотность автодорог с твердым покрытием (км путей на 1000 км^2 территории)	0,81	–0,24	0,62	0,68	0,59	0,02	1,00		
Задолженность по кредитам физических лиц, млн руб.	0,94	–0,34	0,54	0,96	0,79	0,30	0,65	1,00	
Индексы потребительских цен, %	0,00	0,23	–0,03	–0,10	–0,13	0,02	0,24	–0,12	1,00

Таблица 3

Регрессионная статистика анализа статистической выборки показателей функционирования автомобильного рынка

Регрессионная статистика	
Показатель	Значение
Множественный R	0,99
R-квадрат	0,98
Нормированный R-квадрат	0,98
Стандартная ошибка	2010,43

Таблица 4

Статистические характеристики коэффициентов переменных уравнения регрессии для показателя «Количество проданных новых легковых автомобилей»

	Коэффициенты	Стандартная ошибка	*t*-статистика	*P*-значение	Нижние 95%	Верхние 95%	Нижние 95,0%	Верхние 95,0%
Y-пересечение	–13053,82	1764,58	–7,40	0,00	–16612,4	–9495,20	–16612,45	–9495,20
Переменная X 1	410,61	67,46	6,09	0,00	274,55	546,66	274,55	546,66
Переменная X 2	2,40	0,56	4,28	0,00	1,27	3,53	1,27	3,53
Переменная X 3	0,10	0,08	1,22	0,23	–0,07	0,27	–0,07	0,27
Переменная X 4	6,17	0,97	6,38	0,00	4,22	8,12	4,22	8,12
Переменная X 5	0,02	0,01	3,24	0,00	0,01	0,03	0,01	0,03

Соответственно объём и уровень развития региональных автомобильных рынков на сегодняшний день детерминирован во многом уже заданными показателями социально-экономического развития регионов, и потенциал их оптимизации заключается в развитии автомобильного рынка как института с учетом:

— формирования инфраструктуры и сетей трансферта управленческих технологий и коммерциализации инноваций в периферийных регионах Российской Федерации, развития региональных научно-образовательных систем;
— низкой эффективности взаимодействия университетской науки и участников автомобильного рынка, являющихся связующим звеном между экспериментальным, опытным и серийным производством высокотехнологичной автомобильной продукции и автокомпонентов;
— неразвитой институциональной среды экономического развития в регионах, обуславливающей неэффективность взаимодействия государственных и муниципальных органов власти с участниками автомобильного бизнес-сообщества как фактора формирования в регионе благоприятного инвестиционного климата;
— формального характера институциональных площадок взаимосогласования интересов государства, бизнеса и потребительского сообщества в большинстве периферийных регионов России.

Таким образом, на сегодняшний день является актуальной проблема совершенствования методических подходов к оценке эффективности институционального обеспечения процессов оптимизации автомобильного рынка.

В основе теоретической модели рынка автомобилей в современных экономических условиях лежат два логически взаимосвязанных элемента: механизм рыночной самоорганизации воспроизводства новых автомобилей и система саморегулирования дилерским сообществом процесса реализации сопутствующих услуг. Основным результирующим критерием институционализации авторынка является формирование институциональной структуры взаимодополнения указанных механизмов на основе синергетических эффектов. В основе эффективной институционализации автомобильного рынка также лежит механизм регулирования комплекса экономических противоречий, обусловленных необходимостью наиболее полного удовлетворение потребностей рационального потребителя в качественных товарах и услугах при максимизации рентабельности участников автомобильного бизнес-сообщества.

Следовательно, эффективность рынка автомобилей является сложной экономической функцией и находится под воздействием следующих факторов:

— макроэкономических, включающих изменение реальных доходов населения, уровень инфляции, изменение уровня процентных ставок заемных средств для автопроизводителей и дилеров;
— научно-технических, включающих показатели уровня инновационной составляющей в реализуемых товарах и услугах, технологическую составляющую процессов снижения себестоимости продукции и роста производительности труда;
— психологических, сформированных потребительскими предпочтениями и уровнем культуры потребления, а также степенью восприимчивости потребителей к инструментам комплекса маркетинга;
— политических, включающих протекционистские меры, требования к экологическим характеристикам выпускаемой продукции и т.д.

Объективная сложность моделирования процессов оптимизация рынка автомобилей в новой экономике России обусловлена тем, что реализация автомобильной продукции и сопутствующие дилерские услуги носят комплексный характер и объединяют следующие виды экономической деятельности: оказание коммерческих услуг производителям автомобилей и автокомпонентов, связанных с реализацией комплекса маркетинга применительно к конкретным маркам или моделям автомобилей; оказание торговых услуг потребителям и транспортировка автомобильной продукции; предпродажное техническое и гаран-

тийное обслуживание автомобилей; оказание сервисных услуг; финансовые услуги, связанные с автокредитованием и страхованием транспортных средств. При этом качество оказываемых потребителям дилерских услуг, являющихся важной характеристикой национального автомобильного рынка, определяется совокупностью производственных, нормативно-правовых и социальных составляющих.

Сущностной особенностью автодилеров как ключевых субъектов автомобильного рынка является сочетание характеристик как предприятий сферы услуг, так и торговых организаций, заключающееся в возможности транспортировки и длительного хранения автомобильной продукции, но невозможности данных действий по отношению к сопутствующим услугам как результату коммерческой деятельности. Также отметим рост значимости в условиях усиления конкуренции личного контакта продавца и покупателя, актуальность индивидуальности и нестандартности условий продажи и сервисных услуг. Вместе с тем, высокая дифференциация мирового автомобильного рынка накладывает ограничения на использование экономических эффектов масштаба деятельности и тиражирования технологий, уже присутствующих на автомобильном рынке в достаточном объёме. С учетом вышеперечисленных факторов, влияющих на современные тенденции развития российского автомобильного рынка, выходом из сложившейся кризисной ситуации является оптимизация рынка автомобилей на основе реализации модели гибкой системы управления, перераспределяющей за счёт институциональных механизмов взаимодействие участников автомобильного рынка на различных иерархических уровнях управления в сторону политики специализации и диверсификации экономической деятельности.

Список литературы

1. Аналитическое агентство Автостат [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.autostat.ru/ (дата обращения: 1.07.2016).
2. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 1.07.2016).
3. Баранов С. Амбиции в желтом цвете // АвтоБизнесРевю. 2013. № 10. С. 18–19.
4. Васильев М.М. Современные подходы к исследованию автомобильного рынка России с учетом влияния на его структуру отраслевого и регионального факторов [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 621. Режим доступа: http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=16813 (дата обращения: 01.06.2016).
5. Ибрагимов Л.А. Инфраструктура товарного рынка. М.: ПРИОР, 2001. 212 с.
6. Каспаров И.Г. Теория автомобильного рынка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.car-industry.ru (дата обращения: 01.06.2016).
7. Кистанов В., Копылов Н. Региональная экономика России. М, 2002. С. 170.
8. Конахина Н.А. Тенденции и процессы в мировой автомобильной промышленности [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики». 2007. № 3 (23). Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1583 (дата обращения: 02.06.2016).
9. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 69–91.
10. Нуреев Р.М., Кондратов Д.И. Рынок легковых автомобилей: вчера, сегодня, завтра // Journal of Institutional Studies. 2010. Т. 2. № 3. С. 86–128.
11. Пономарев А.А. Детерминанты развития автомобильного рынка в современной России // Теория и практика общественного развития. 2015. № 14. С. 60–63.
12. Статистика и рейтинги продаж автомобилей в мире в 2015 году. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://serega.icnet.ru/CarSaleAuto_2015_World.html (дата обращения: 01.06.2016).
13. Ясин Е.Г. Модернизация экономики и выращивание институтов. Ч. 1. М., 2005. С. 13.

THE ROLE OF AUTOMOBILE DEALERS AND AUTOMOBILE COMPANIES IN DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN AUTOMOTIVE MARKET

A.A. Ponomarev, N.I. Larionova

Volga State University of Technology, Yoshkar-Ola

The author considers the specifics of functioning of the Russian automotive market. Analyzed the main aspects of state support for the industry market. Formulated factors capable of affecting the automobile market without government intervention. The author was conducted correlation and regression analysis of indicators for the automotive market of the Russian regions, represented by the regression model describing the automotive market of the Russian regions.

Keywords: car market, government support, market civilization, management efficiency, correlation and regression analysis.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ

А.Г. Саакян

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассмотрены направления импортозамещения в РФ, проанализирована политика импортозамещения в Нижегородской области, выделены проблемы, сдерживающие развитие импортозамещения в РФ. Предложены мероприятия, способствующие повышению конкуренто-способности отечественных промышленных предприятий.

Ключевые слова: фонд развития промышленности, импортозамещение в Нижегородской области, проблемы импортозамещения, мероприятия поддержки отечественного производства, импортозамещение в автомобилестроении Нижегородской области.

В мае 2014 года на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме Президент РФ В.В. Путин отметил, что импортозамещение за счёт модернизации промышленности и роста конкуренции поможет вернуть собственный рынок отечественным производителям.

Понятие «импортозамещение» впервые появилось в ООН в 1960-е гг. и применялось в контексте проблем недавно освободившихся колоний с монокультурной экономикой. В этих странах практически все товары, необходимые для жизни и экономической деятельности, были импортированы.

В настоящее время во многих странах мира взят курс на импортозамещение в экономике. Например, в США происходит переориентация обрабатывающей промышленности с внешнего спроса на внутренний и стал популярен термин «reshore» – это возврат предприятий на территорию США, то есть происходит процесс, противоположный выводу производственных предприятий в другие страны (offshore).

В литературе существует несколько подходов к трактовке экономического понятия «импортозамещение».

Узкое понимание «импортозамещения» – это регулируемый положительный для страны и ограниченный во времени процесс, в результате которого происходит уменьшение или поэтапная замена импортируемой продукции отечественными аналогами. С этих позиций импортозамещение возможно только в случае наличия соответствующих свободных производственных мощностей, конкурентоспособных предприятий, которые могут предложить качественную продукцию по рыночным ценам.

Более широкое понимание «импортозамещения»– это тип экономической стратегии и промышленной политики государства, направленный на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых товаров товарами национального производства. Политические аспекты импортозамещения связаны в первую очередь с обеспечением экономической безопасности страны, так как без стабильного обеспечения национальной экономики товарами и услугами государство не в состоянии ее гарантировать.

Импортозамещение можно рассматривать на 4 уровнях: на уровне государства в целом, на уровне отдельных регионов, на уровне определенной сферы производства, на уровне отдельных предприятий и организаций.

Можно выделить следующие плюсы для экономики РФ от реализации политики импортозамещения:

— сохраняется прибавочная стоимость продукции на территории государства;
— происходит рост российского производства и тем самым сохраняются и создаются новые рабочие места
— используется в полном объеме накопленный научно-технический и производственный потенциал, так как производство импортозамещающей продукции на начальном этапе размещается на базе уже существующих предприятий;
— активная политика импортозамещения стимулирует создание новых конкурентоспособных производств, которые будут также ориентироваться и на рынки ближнего и дальнего зарубежья;
— повышается конкурентоспособность российских товаров за счет ресурсосбережения, поиска резервов снижения затрат, отсутствия таможенных пошлин, щадящей налоговой нагрузки;
— отечественные предприятия лучше знают требования и предпочтения российского потребителя, национальные, культурные и экономические особенности и могут быстро адаптироваться к ним;
— обеспечивается непрерывность поставок стратегической продукции (в первую очередь продукции ОПК), которая для обеспечения национальной безопасности и должна производиться внутри страны.

К числу факторов, способствующих росту конкурентоспособности и импортозамещению в РФ, эксперты относят возможность использования потенциала оборонного производства, большие масштабы внутреннего рынка, наличие собственного сырья и других дешевых производственных ресурсов, заимствование зарубежных научно-технических разработок [1, с. 165].

Можно выделить следующие ключевые направления импортозамещения в РФ:

1) оборудование для нефтегазового комплекса (доля импорта по отдельным сегментам — до 70%);
2) производство редкоземельных металлов, композиционных материалов, красок и лаков, пластиков, а также изделий из резины и пластмасс (доля импорта по важнейшим сегментам – 22–66%);
3) наукоемкое станкостроение и станкоинструментальная промышленность (доля импорта — около 90%);
4) электронно-компонентная база (доля импорта по отдельным сегментам – 80–90%);
5) фармацевтика и производство медицинского оборудования (доля импорта 70–80%),
6) оборудование для агропромышленного комплекса, продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности (доля импорта 30–70%.)

Надо отметить, что в сентябре 2014 года в РФ был утверждён план содействия импортозамещению, в котором были выделены 34 мероприятия, причем на сегодняшний день 31 из них реализовано. Кроме этого, утверждено 20 отраслевых программ и заключено 84 соглашения о взаимодействии в сфере промышленной политики с субъектами Федерации.

Также в 2014 году по инициативе Министерства промышленности и торговли РФ был создан Фонд развития промышленности (ФРП). Промышленные предприятия имеют возможность получить из Фонда льготные займы под 5% годовых (на срок до 7 лет) на развитие производств с импортозамещающим или экспортным потенциалом.

К середине апреля 2016 года ФРП софинансировал реализацию 61 проекта с суммой займов в размере 20,5 млрд рублей. Общая стоимость этих проектов с учётом софинансирования собственников, инвесторов и банков – 83,5 млрд рублей. Реализация проектов позволит привлечь 63 млрд рублей частных инвестиций в реальный сектор экономики, что в 3 раза больше суммы выданных займов. В ходе реализации проектов будет создано 7 966 рабочих мест в 34 регионах России [2].

Наибольших успехов в импортозамещении добились предприятия фармацевтической промышленности, но импортозамещение здесь началось ещё в 2009 году. За 2009–2016 гг. в РФ построено 25 новых фармацевтических заводов, открыто 19 и модернизировано 30 производственных площадок. Из 608 импортируемых жизненно необходимых лекарств в настоящее время около 400 производится в России. По прогнозам, Правительство РФ планирует обеспечить российский фармрынок отечественными лекарствами на 90% к 2018 году.

В 2015 году на 30% процентов увеличился объём производства в сельскохозяйственном машиностроении в первую очередь за счет увеличения объемов производства на предприятиях по выпуску кормоуборочных комбайнов и энергонасыщенных тракторов.

В рамках программы по импортозамещению в 2015 году ОАО «РЖД» на 4% снизило закупки импортной техники. Сейчас доля отечественной продукции в компании уже составляет 76 %, а в 2016 году здесь запланировано снижение импорта ещё на 7,7 %.

Можно выделить пятерку регионов с наибольшим количеством проектов, включенных в отраслевые планы производства импортозамещающей продукции – это Москва (1038 проектов в 12 отраслевых планах), Московская область (337 проектов по 14 отраслям), Санкт-Петербург (330 проектов для 9 отраслей), Татарстан (126 проектов в 12 отраслях), Свердловская область (111 проектов в 12 отраслевых планах).

Успешно реализуется политика импортозамещения и в Нижегородской области. В начале 2015 года правительство Нижегородской области подготовило план содействия импортозамещению на территории региона на период 2015–2020 годов.

Основными направлениями работы по повышению конкурентоспособности нижегородской продукции являются меры финансовой поддержки для предприятий, ориентированных на импортозамещение:

1. Мониторинг уровня цен на продукцию. В целях мониторинга ценовой ситуации на продовольственном рынке региона министерством промышленности, торговли и предпринимательства Нижегородской области были организованы систематические выезды в организации торговли Нижнего Новгорода и районных центров области. Результаты регулярно обсуждались на совещаниях с профильными министерствами с привлечением организаций оптовой и розничной торговли, товаропроизводителей. Результатом данной работы стал уровень потребительской инфляции в регионе на уровне 6,9%.

2. Развитие логистической сети для реализации продовольственной продукции местных производителей. Самой популярной формой продвижения товаров как для товаропроизводителей, так и для населения являются областные ярмарки. Количество таких мероприятий ежегодно увеличивается. Если в 2013 году их проведено 28, то в 2014 – уже 46, а в 2015 году – 59 ярмарок. Ярмарки проводились на всей территории области и были приурочены к дням городов и поселков, к празднованию Дня Победы, Прово-

дам русской зимы и другим знаковым дням и праздникам. Большой популярностью пользовались осенние сельскохозяйственные ярмарки, на которых нижегородцы могли купить овощи без посредников, напрямую у фермеров. В каждом таком мероприятии на безвозмездной основе принимали участие от 30 до 80 товаропроизводителей.

Органами местного самоуправления в схемах размещения нестационарных торговых объектов на территориях жилых массивов городов и районных центров в обязательном порядке были предусмотрены места для осуществления сельхозпроизводителями продажи молока из цистерн.

3. Областная целевая программа «Покупайте нижегородское». Она действует в регионе с 2009 года. По данной программе проводились мероприятия, направленные на продвижение качественных продовольственных товаров нижегородских производителей. Программа реализовывалась министерством предпринимательства, министерством сельского хозяйства, министерством промышленности, министерством информационных технологий, а также администрациями муниципальных районов и городских округов области.

Результатом реализации программы «Покупайте нижегородское» стали заключенные товаропроизводителями договоры поставок и рост объема отгруженных товаров до 78,3 млрд рублей (при плановом значении – 75,7 млрд рублей). Так, в 2015 году обеспечен рост объема производства нижегородского мяса птицы на 13,6%, цельномолочной продукции на 12,5%, муки на 8,7%, макаронных изделий на 27,1%, минеральных вод на 78%, сахара на 21,7% и др. По большинству продуктов питания первой необходимости регион вышел на самообеспечение, а насыщение рынка повлекло за собой развитие здоровой конкуренции.

Областная целевая программа «Покупайте нижегородское» доказала свою эффективность как с точки зрения развития производительных сил, так и увеличения доли присутствия нижегородских товаров на прилавках магазинов, участия нижегородских товаропроизводителей в российских выставках-ярмарках и популяризации нижегородских брендов.

Отраслями, наиболее перспективными для развития импортозамещения, глава региона В.П. Шанцев называет станкостроение, тяжелое машиностроение, легкую промышленность, сельское хозяйство и фармацевтику. В некоторых из этих отраслей доля импорта составляет от 60 до 90% [3].

В 2016 году Фонд развития промышленности по программе импортозамещения планировал выделить кредит на 274,1 млн рублей ЗАО «Дробмаш» (Нижегородская область, г. Выкса) для выпуска новых видов мобильного дробильно-сортировочного оборудования.

Для реализации проекта ЗАО «Дробмаш» планирует модернизировать производство, закупив новое оборудование как у российских, так и зарубежных производителей. Данные работы должны начаться в 2016 году, во втором полугодии предприятие рассчитывает выпустить первые образцы техники, на которые уже есть заказчики. За счет нового проекта предприятие планирует расширить ассортимент мобильной техники с 4 до 14 видов и таким образом полностью закрыть потребности рынка в мобильном дробильно-сортировочном оборудовании. Разработанная новая техника сможет работать в жестких климатических условиях Крайнего Севера. Благодаря займу, предоставленному ФРП, продукция ЗАО «Дробмаш» в перспективе сможет заменить зарубежные аналоги, которые сегодня в основном работают на российском рынке [2].

Крупные нижегородские предприятия ОАО «ГАЗ», ОАО «ВМЗ», ОАО «Волга», ОАО «Лукойл — Нижегороднефтеоргсинтез» имеют производственные мощности, чтобы удовлетворить спрос не только региона и страны, но мирового рынка. Например, Нижегородская область является лидером по производству автобусов (доля 68,4% в РФ), грузовых автомобилей (48,1%), на ее территории сосредоточено около 16,2% российского производства стальных труб и 12,5% производства бумаги.

Однако полное импортозамещение на автомобильном рынке России сегодня не только невозможно, но и нецелесообразно. Догоняющий тип развития этой отрасли путем создания сборочных предприятий имеет преимущество по сравнению с импортом, так как позволяет создать новые рабочие места, использовать российскую электроэнергию, металл и постепенно локализовать производство с использованием российских комплектующих деталей.

Политика импортозамещения должна формироваться на уровне регионов, субъектов РФ, так как позволяет оперативно определить перспективные направления концентрации региональных сырьевых, финансовых, интеллектуальных ресурсов для организации производства импортозамещающей продукции.

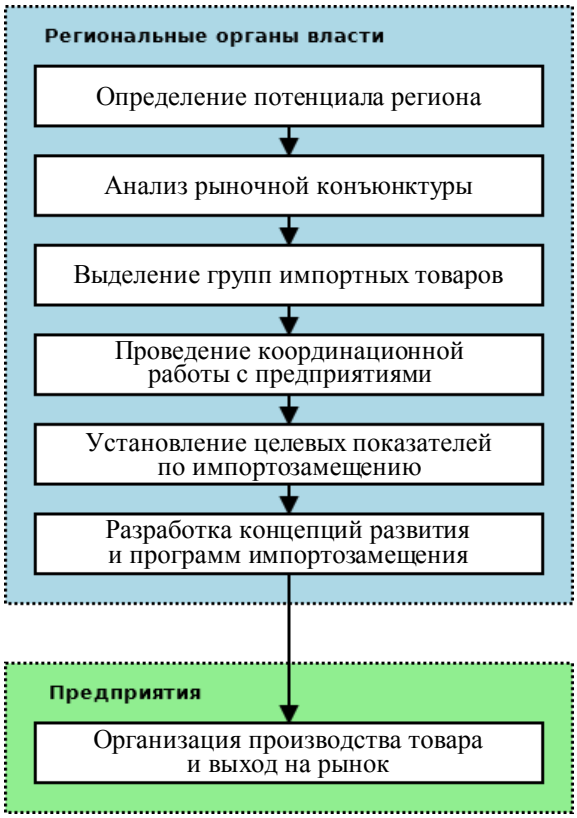
На рисунке представлен предлагаемый автором алгоритм осуществления стратегии импортозамещения в Нижегородской области.

Из рисунка видно, что сначала необходимо определить потенциал региона и проанализировать рыночную конъюнктуру и выделить группы импортных товаров, замещение которых должно пройти в первоочередном порядке.

Далее необходимо проведение координационной работы с промышленными предприятиями, отраслевыми союзами, торгово-промышленной палатой с целью определения возможностей замещения импорта по отдельным отраслям и товарным группам.

На следующем этапе необходимо установить целевые показатели по импортозамещению (уровень кооперационных связей, доля импорта в структуре себестоимости продукции) и разработать концепции и программы развития импортозамещающих производств.

На последнем этапе должны быть созданы производства новых товаров и осуществлен выход с ними на внутренний рынок, а впоследствии в случае высокой их конкурентоспособности на международный.



Подход к организации импортозамещения в Нижегородской области

Региональные органы власти должны создавать благоприятные условия и инфраструктуру для сотрудничества предприятий с целью эффективного использования имеющихся мощностей и ресурсов путем размещения государственных заказов, привлечения инвестиций, снижения налоговой нагрузки, финансирования на условиях государственно-частного партнерства объектов инфраструктуры, создания бизнес-инкубаторов, инновационных парков и кластеров.

Надо также отметить, что существует ряд проблем, сдерживающих развитие импортозамещения в РФ:

1) недостаточная государственная поддержка экспорта;

2) слабая информированность предприятий о мероприятиях государственной поддержки, деятельности Фонда промышленного развития;

3) слаборазвитая инфраструктура продвижения экспортной продукции за рубежом (предпродажная подготовка, сервис);

4) недостаток опыта у промышленных предприятий для успешной внешнеэкономической деятельности и трудности со сбором информации о рыночной конъюнктуре, об особенностях ведения бизнеса, о потенциальных потребителях;

5) недостаточное стимулирование предприятиями своей научной и инновационной составляющих, отсутствие опыта защиты авторских прав при выходе на международный рынок;

6) низкая интенсивность работ по расширению российского присутствия на рынках развивающихся стран Азии, Латинской Америки и Африки;

7) нехватка высококвалифицированных научных, инженерных и рабочих кадров, на подготовку которых требуется примерно 7–10 лет (получение специализированного образования и опыта).

Для дальнейшего развития импортозамещения целесообразно использовать следующие мероприятия поддержки отечественного производства:

- прямое государственное субсидирование отдельных направлений деятельности;
- увеличение ввозных ставок по различным видам сырья, оборудования и комплектующих;
- трансфер технологий;
- создание и локализация производства с привлечением иностранных инвестиций;
- проектное финансирование;
- эффективная налоговая и кредитная политика;
- введение и соблюдение национальных стандартов качества для взаимозаменяемости отдельных элементов продукции, повышения надежности производимого в России оборудования.

Таким образом, импортозамещение будет способствовать экономическому росту России, повышению конкурентоспособности отечественной экономики на внешних рынках при снижении роли ресурсодобывающих отраслей и ослаблении зависимости от поставок импортных товаров народного потребления. Однако надо отметить, что полное импортозамещение во многих отраслях нецелесообразно, и надо использовать принципы международной экономической интеграции, трансфер технологий, привлечение иностранных инвестиций для создании и локализации производств.

Список литературы

1. Фальцман В.К. Приоритеты структурной политики: импортозависимость, импортозамещение, возможности экспорта инновационной продукции промышленности // ЭКО. 2014. № 5.
2. Трофимов О.В., Трофимова Т.В. Определение факторов, влияющих на развитие промышленных предприятий // Российский экономический интернет-журнал. 2009. № 4. С. 888–896.
3. Фонд развития промышленности [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://frprf.ru/press-tsentr/novosti/23-7-mlrd-rubley-na-importozameshchayushchie-proizvodstva/
4. Новости от 09.02.2015 сайта Правительства Нижегородской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://government-nnov.ru/?id=164434.
5. Ефимычев Ю.И., Трофимов О.В. Функционирование промышленных предприятий в условиях цикличности экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. № 62. С. 52–56.
6. Стрелкова Л.В., Макушева Ю.А. Планирование как эффективный инструмент управления предприятием в современных условиях // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2010. № 3–2. С. 603–606.
7. Кирюченкова В.А., Крюкова Т.М. Критерии оценки эффективности работы индустриальных парков // Научный альманах. 2015. № 8(10). С. 212–214.
8. Крюкова Т.М., Веснин Д.В., Богатырев А.В. Проблемы реализации крупных инвестиционных проектов в рамках текущей промышленной политики // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5 (ч. 2) (58–2). С. 382–384.
9. Сидоренко Ю.А., Фролов В.Г. Стратегические приоритеты развития промышленного производства и экономическая безопасность // Научное обозрение. 2014. № 8–1. С. 238–285.

PROSPECTS AND PROBLEMS OF IMPORT REBUILDING IN THE INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION

A.G. Saakyan

National research Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

In article the directions of import substitution in the Russian Federation are considered, the policy of import substitution in the Nizhny Novgorod Region is analysed, the problems constraining development of import substitution in the Russian Federation are allocated. The actions promoting increase of competitiveness of domestic industrial enterprises are offered.

Keywords: Fund of development of the industry, import substitution in the Nizhny Novgorod Region, problems of import substitution, action of support of national production, import substitution in automotive industry of the Nizhny Novgorod Region.

СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ СЕВЕРА РОССИИ)

Н.А. Серова

Институт экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра РАН,
Апатиты, Мурманская область

Рассматривается последовательность внедрения стратегического планирования в российскую муниципальную практику. Приведены результаты исследования практики стратегического планирования в муниципальных образованиях Севера России с численностью от 20 до 100 тыс. чел., выполнявшегося в Институте экономических проблем им. Г.П. Лузина РАН в 2010–2012 гг.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегическое планирование, муниципальные образования, Север России.

Внедрение стратегического подхода в практику государственного и муниципального управления в Российской Федерации относится ко второй половине 90-х годов XX века. Отказ от централизованного планирования потребовал поиска новых методов и инструментов управления как экономическим, так и в целом пространственным развитием территорий. Особое внимание привлекли методы стратегического управления, получившие широкое распространение в развитых странах с 70-х годов и продемонстрировавшие там высокую эффективность, в том числе и на уровне регионов и городов.

Внедрение стратегического подхода на всех уровнях управления – федеральном, региональном, муниципальном – стало фактически одной из малоозвучиваемых, но последовательно реализуемых задач Правительства РФ.

Последовательность внедрения стратегического планирования в муниципальную практику можно разделить на три этапа:

1. Институциональный этап (конец 90-х – начало 2000-х гг.). Первый этап связан с подготовкой и началом реформы местного самоуправления (муниципальной реформы), когда федеральным законодательством обозначались лишь рамки, определяющие деятельность местного самоуправления. Так, в статье 17 Федерального закона от 06.10.2003 г. № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» (далее ФЗ № 131) указано, что органы местного самоуправления обладают полномочиями «принятия и организации выполнения планов и программ *комплексного социально-экономического развития* муниципального образования». Законодательство, предусмотрев для органов местного самоуправления полномочия управления развитием муниципалитетов, не устанавливает прямых требований долгосрочного стратегического планирования и управления, что определяет добровольный характер его применения.

Именно в этот период тема муниципального стратегического управления стала широко обсуждаться в обществе, появились методические наработки по формированию стратегий и т.д. В 1996–1997 гг. был принят первый в России «Стратегический план Санкт-Петербурга», появление которого послужило стимулом к разработке стратегических документов во многих крупных городах (Екатеринбург, Казань, Омск и др.), а в дальнейшем и в малых городах страны.

Наряду с положительными примерами и определенным прогрессом в распространении лучших практик стратегического планирования и управления, сложность данного процесса, особенно для уровня муниципальных образований (городов) с учетом незрелости института местного самоуправления в России и экономических трудностей большинства муниципалитетов, определяет множество проблем как в процессе разработки стратегических планов, так и их реализации.

Так, по результатам исследований отечественных ученых выявлены следующие типичные проблемы разработки и реализации стратегий и программ развития российских городов [1, 2]:

— противоречия в содержательной части стратегических документов (нечеткий выбор приоритетов, отсутствие сценариев развития, оптимистичный характер стратегии, отсутствие местной специфики в стратегиях городов, отсутствие индикаторов и др.);
— слабая позиция гражданского общества (отсутствие механизма стимулирования населения в обсуждении при разработке и реализации стратегических документов и др.);
— несогласованность стратегических и программных документов, что обуславливает дублирование предпринимаемых мер, рассеивание финансовых средств и невыполнение программных мероприятий из-за ограниченности ресурсов;
— несовершенство методологии и законодательного регулирования процесса стратегического планирования (отсутствие нормативной базы стратегического планирования развития муниципаль-

ного образования; отсутствие конкретных механизмов, обеспечивающих открытость процесса планирования социально-экономического развития города; отсутствие единообразия в понимании терминов и понятий, касающихся стратегического управления и др.);

2. Региональное стимулирование (начало 2000-х – 2009 гг.). На этом этапе на федеральном уровне была признана необходимость внедрения методов стратегического планирования. Государственная система выстраивалась в «вертикаль власти», поэтому федеральное правительство воздействовало в большей степени на региональный уровень, стимулируя и обязывая управленцев внедрять стратегические методы управления, что, в свою очередь, оказывало влияние и на муниципальный уровень, где региональные органы власти в процессе работы над собственными стратегиями побуждали к аналогичной работе муниципалитеты. Так, проведенные в Псковской (в 2000 г.) и в Ленинградской (в 2001 г.) областях конкурсы на лучшую стратегию социально-экономического развития муниципального образования способствовали распространению стратегических планов и программ в данных регионах.

Кроме того, важным моментом стало создание в 2004 г. Министерства регионального развития РФ (Минрегионразвития), в список полномочий которого включены «…функции по выработке государственной политики… в сфере социально-экономического развития… муниципальных образований», а также «заказчика… федеральных целевых программ, связанных с экономическим развитием… муниципальных образований и… методик выделения средств государственной поддержки…муниципальным образованиям...».

К 2005 г. Минрегионразвития была разработана и утверждена «Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации до 2020 года», в рамках которой предполагалось создание Федерального агентства регионального развития и территориального планирования и Национального института территориального и городского планирования.

С созданием Минрегионразвития параллельные процессы происходили и в региональных структурах управления, начали создаваться либо отдельные подразделения по развитию муниципальных образований, либо для существующих подразделений вводились дополнительные функции.

3. Кризисный этап (2009–2013 гг.). Третий этап совпал с мировым финансово-экономическим кризисом, что негативно отразилось на муниципальном стратегическом планировании, т.к. резкое снижение финансовой устойчивости муниципалитетов в результате влияния кризисных явлений на экономические процессы привело к невозможности выполнения запланированных программных мероприятий.

В 2009 г. правительственной антикризисной комиссией по преодолению последствий мирового кризиса специальное внимание было обращено на проблемы монопрофильных городов. В этом же году была принята программа поддержки моногородов за счет средств федерального бюджета, обязательным условием включения в которую является разработка Комплексного инвестиционного плана модернизации моногорода (КИП) на долгосрочный период. Таким образом, являясь во многом антикризисной мерой, федеральная программа модернизации моногородов стимулировала достаточно бурный процесс разработки долгосрочных документов.

Вступление в силу в 2014 г. Федерального закона № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее – ФЗ №172) ознаменовало новый этап внедрения стратегического планирования в муниципальную практику. Законом установлены единые требования к системе стратегического планирования социально-экономического развития на федеральном, региональном и местном уровнях, определены полномочия участников стратегического планирования и система планирования, соответствующая современным реалиям, предусмотрен мониторинг и контроль достижения целей социально-экономического развития.

К сожалению, предписанное законом ФЗ №172 участие органов местного самоуправления в системе стратегического планирования России характеризуется некоторыми сложностями:

Во-первых, недостаточное финансирование не позволяет большинству местных органов власти при формировании приоритетных целей ориентироваться на собственные источники. Разработка стратегического плана муниципального образования является скорее заявкой на привлечение дополнительных инвестиций, что требует от разработчиков не столько выявлять реальные потребности населения, живущего на данной территории, сколько ориентироваться на имеющиеся у поселения возможности привлечения внешних ресурсов [3].

Во-вторых, ФЗ № 172 не решил проблему обеспечения органов исполнительной власти и органов местного самоуправления первичной статистической информацией о деятельности организаций, без чего невозможна подготовка качественных прогнозов. В соответствии с действующим законодательством информация о деятельности организаций, поступлениях налогов, налоговой задолженности и т.д. носит конфиденциальный характер. Таким образом, отсутствие объективной информации негативно сказывается на качестве прогнозов [4].

Однако, несмотря на ряд трудностей современного этапа, эффект муниципального стратегического планирования на различных территориях уже очевиден. Это подтверждается проводимыми комплексными

исследованиями в 2010–2013 гг. Институтом экономических проблем им. Г.П. Лузина Кольского научного центра РАН, опыта внедрения стратегического планирования в практику управления развитием муниципальных образований Севера России [5, 6]. Последнее исследование включало анализ стратегического планирования в 108 городских округах и муниципальных районах с численностью от 20 до 100 тыс. чел., расположенных на территориях, относящихся к районам Крайнего Севера и приравненных к ним местностях [7, 8].

Следует отметить, что для муниципальных образований Крайнего Севера по сравнению с муниципальными образованиями, расположенными в экономических центрах и благоприятных природно-климатических условиях, актуальность разработки и реализаций стратегий социально-экономического развития обусловлена рядом дополнительных факторов: особенности структуры экономики (как правило, природно-ресурсного профиля с естественными ограничениями возможностей диверсификации); повышенные расходы местных бюджетов на обеспечение жизнедеятельности, социальное обслуживание населения в условиях хронического недостатка финансовых средств; демографический кризис и др.

Анализ показал, что из 108 исследуемых северных муниципалитетов Севера за период 2000–2012 гг. стратегии развития были разработаны только в 44 (в 22 городских округах, в 19 муниципальных районах, в 3 административных центрах муниципальных районов). Дальнейшее исследование базировалось на стратегических документах, размещенных на официальных сайтах муниципалитетов. Кроме того, была проведена группировка муниципалитетов по дате принятия стратегических документов городского развития (табл. 1).

Таблица 1

Группировка муниципальных образований регионов Севера РФ
по дате принятия стратегических документов городского развития

Группа	Муниципальные образования
I группа 2002–2004 гг.	Костомукша, Олонецкий р-н (Республика Карелия), Апатиты (Мурманская область), Урай* (Ханты-Мансийский АО), Губкинский* (Ямало-Ненецкий АО)
II группа 2007–2009 гг.	Вилючинск (Камчатский край), Дудинка (Красноярский край), Магадан (Магаданская область), Прилузский р-н (Республика Коми), Ленский р-н, Нерюнгринский р-н (Республика Саха), Охинский (Сахалинская область), Радужный, Лангепас, Белоярский, Березовский, Кондинский и Нижневартовский р-ны (Ханты-Мансийский АО), Салехард (Ямало-Ненецкий АО)
III группа 2010–2012 гг.	Вельский р-н, Котлас (Архангельская область), Кировск, Мончегорск, Печенгский р-н (Мурманская область), Воркута, Усинск, Инта, Ухта, Печора, Княжпогостский, Сыктывдинский, Удорский и Усть-Куломский р-ны, (Республика Коми), Ленск (Республики Саха), Нефтеюганский р-н, Нягань, Мегион, Пыть-Ях, Советский р-н, Ханты-Мансийск (Ханты-Мансийский АО), Муравленко, Надым, Лабытнанги Пуровский (Ямало-Ненецкий АО)

* в 2012 г. были разработаны новые стратегические документы

В первую группу вошли 5 муниципальных образований, где стратегическое планирование в практике управления социально-экономическим развитием применяется уже 10–15 лет, т.е. фактически с начала внедрения стратегического подхода в практику государственного и муниципального управления в России (институциональный этап).

В этой группе наиболее эффективно стратегический подход к управлению социально-экономическим развитием применялся в г. Костомукша, где с момента принятия стратегического плана в 2002 г. за короткий срок и при активной позиции местных властей было решено большинство поставленных стратегических задач. В 2008 г. в него были внесены корректировки и принята новая дополненная версия на период до 2020 г. Кроме того, в 2011 г. был утвержден комплексный инновационный план модернизации моногорода Костомукша на период до 2020 г.

Достижение контрольных показателей реализации стратегии Олонецкого района также можно оценить положительно. Стратегия была принята в 2004 г., и всего за пять лет было решено 95% поставленных стратегических задач [9]. То же самое можно сказать и о г. Апатиты, где за десятилетний период реализации стратегии местным властям удалось добиться определенных успехов по многим направлениям (развитие малого бизнеса, инновационной сферы и др.). несмотря на то что в обоих муниципалитетах ни разу не проводился мониторинг реализации стратегий, на их основе сложилась действующая система планирования, а обновление и дополнение осуществлялось в рамках программ социально-экономического развития. На сегодняшний день в обоих муниципалитетах срок реализации стратегий истек (в Олонецком районе – в

2012 г., в г. Апатиты – в 2015 г.). Новый стратегический документ был разработан и утвержден только в Апатитах, где в 2016 г. была принята Инвестиционная стратегия города до 2020 года.

Развитие г. Губкинский практически полностью взаимосвязано с деятельностью градообразующих предприятий, поэтому основу первого варианта стратегии составили направления развития ведущих предприятий города. Очевидно, именно этот факт повлиял на содержание стратегического документа, т.к. в нем был приведен лишь анализ состояния производственной и социальной сферы города. В дальнейшем в стратегии были определены девять основных стратегических направлений, разработаны индикаторы, составлен общий свод потребности в финансовых ресурсах. Кроме того, в 2009 г. был разработан комплексный инновационный план модернизации города, определяющий стратегические цели и задачи, приоритетные направления развития города, систему мероприятий и ожидаемые результаты. Положения инвестиционного плана легли в основу новой стратегии г. Губкинский, принятой в 2012 г. и конкретизирующей аспекты, касающиеся непосредственно местных особенностей и факторов.

За период реализации стратегии г.Урай было достигнуто только одно из основных направлений заявленных в документе – развитие НГК, остальные стратегические направления и задачи носили имиджевый характер. В целом стратегия города не стала документом, серьезно учитываемым в деятельности органов местного самоуправления [5, с. 148]. В 2012 г. в Урае был принят новый вариант стратегии, в котором были учтены современные социально-экономические реалии и разработаны более реальные, чем в предыдущем документе, стратегические направления развития и задачи.

После первых примеров использования стратегического планирования в муниципальных образованиях Севера РФ последовал перерыв в несколько лет, когда стратегии не разрабатывались. Отсутствие стратегических документов в период 2005–2006 гг. объясняется, очевидно, влиянием переходного периода и адаптации к новым законодательным требованиям муниципальной реформы.

Во вторую группу вошли 14 муниципальных образований, чьи стратегические документы были приняты на втором этапе внедрения стратегического подхода в практику государственного и муниципального управления в России – регионального стимулирования.

Наиболее успешным, на наш взгляд, является опыт стратегического управления в Магадане. Стратегический план города был принят в 2007 г., а уже к 2010 г. по большинству социально-экономических показателей в Магадане обеспечивалась реализация позитивного сценария: было достигнуто превышение контрольных значений позитивного сценария по уровню доходов населения, обороту розничной торговли и платных услуг, объему инвестиций в основной капитал. Кроме того, комитетом экономического развития города Магадана начиная с 2008 г. проводится ежегодный мониторинг реализации Стратегического плана.

В документе предусмотрено два сценария развития – позитивный и инерционный. По итогам 2014 г. из 13 показателей 7 соответствовали позитивному сценарию развития: уровень официально зарегистрированной безработицы (составляет 0,5%); денежные доходы на душу населения в месяц (составили 46,3 тыс. руб., увеличившись на 8,9%); оборот крупных и средних организаций и предприятий (превысил уровень позитивного варианта развития 2010 г. в 2 раза); инвестиции в основной капитал (6,3 млрд руб.); количество малых предприятий (оборот превысил уровень позитивного варианта развития 2010 г. в 6 раз); оборот розничной торговли (19,6 млрд руб., превышение уровня позитивного варианта развития 2010 г. в 2,1 раза); объем платных услуг населению (оборот превысил уровень позитивного варианта развития 2010 г. в 1,9 раза).

Наряду с положительными тенденциями значения 5 показателей соответствуют инерционному варианту развития Магадана: численность постоянного населения города сокращается за счет продолжающегося миграционного оттока граждан; численность населения, занятого в экономике; среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), занятых на малых предприятиях; оборот малых предприятий; объем бюджетных доходов; ввод в эксплуатацию жилых домов за счет всех источников финансирования.

Но, несмотря на некоторые негативные тенденции, развитие города имеет позитивную направленность, а опыт стратегического планирования в Магадане можно оценить положительно как в части содержания самого Стратегического плана, так и в части его реализации.

Другие муниципальные образования второй группы столь высоких показателей реализации своих стратегий за анализируемый период не достигли.

В третью группу вошли 25 муниципалитетов, где стратегические подходы к управлению социально-экономическим развитием стали применяться относительно недавно, т.е. в кризисный период.

В связи с тем, что стратегические документы этой группы муниципалитетов приняты недавно, провести анализ достижения контрольных показателей реализации стратегий пока невозможно. Однако можно выделить особенности стратегий развития некоторых городов. Например, в стратегии развития г. Муравленко разработаны механизмы привлечения инвестиций, в частности: создание агентства по работе с инвесторами; назначение специалистов, ответственных за взаимодействие с институтами развития;

создание совета по корпоративной социальной ответственности; создание фонда развития города. Стратегии муниципалитетов Ямало-Ненецкого АО разрабатывались во взаимоувязке со Стратегией социально-экономического развития Ямала до 2020 года. Стратегии муниципалитетов Республики Коми разработаны в 2009–2012 гг. в соответствии с распоряжением Правительства Республики Коми и имеют одинаковое название («Концепция социально-экономического развития муниципального образования «…» на период до 2020 года»).

В целом анализ стратегического планирования за период 2000–2012 гг. в муниципальных образованиях Севера России выявил ряд проблем как на этапах разработки стратегических документов и их содержания, так и в реализации стратегий.

Во-первых, несмотря на соблюдение в большинстве муниципалитетов принципа открытости на этапе разработки стратегий (проводились публичные слушания, в некоторых муниципалитетах проходили опросы общественного мнения и др.), в дальнейшем, как правило, стратегии носили непубличный характер. Например, автору так и не удалось найти полноценный текст стратегических документов Надыма, Нефтеюганского и Вельского районов, в нормативно-правовых актах существуют лишь упоминания о принятии стратегий развития в указанных городах. Стратегии городского развития остальных муниципалитетов размещены на официальных сайтах, но в большинстве своем находятся в экономическом разделе или в разделе нормативно-правовых актов, что существенно затруднило их поиск. Лишь в единичных случаях стратегии городского развития были размещены на главных страницах официальных сайтов муниципалитетов, что в полной мере обеспечивает их публичность.

Во-вторых, во многих муниципальных образованиях разработка стратегических документов инициировалась местными властями ради получения дополнительного финансирования из внешних источников (градообразующих предприятий, регионального, федерального бюджетов) или в случае прямого указания региональных властей (например, в муниципальных образованиях Республики Коми). По этой причине стратегические документы разрабатывались в предельно сжатые сроки, а выбор основных стратегических направлений развития носил чрезмерно оптимистичный характер (например, стратегия развития г. Урай).

В-третьих, ориентация местных властей не на внутренние потребности города, а на внешние во многом обусловила низкое качество разрабатываемых стратегических документов, в первую очередь их содержания. Общая методология стратегического планирования городского развития предполагает наличие в стратегическом документе целей и приоритетных направлений развития, проведение SWOT-анализа, формулировку целевых показателей, разработку сценариев развития и системы конкретных мероприятий, реализацию стратегического плана и его мониторинг. Анализ показал, что при разработке стратегий муниципалитетов внимание главным образом было уделено формулировке целей, разработке системы мероприятий и механизмов реализации. При этом существенным недостатком в большинстве разработанных стратегических документов явилось отсутствие SWOT-анализа, целевых показателей и системы мониторинга. Полный спектр необходимых элементов присутствует в стратегических документах лишь четырех муниципалитетов (г. Костомукша, г. Котлас, г. Нягань, г.Урай).

Однако, несмотря на указанные несовершенства многолетнего опыта муниципального стратегического планирования, можно утверждать, что оно становится неотъемлемой частью системы муниципального управления. Более того, в 2014 г. в большинстве российских муниципалитетов начал внедряться Стандарт деятельности органов местного самоуправления по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в муниципальном образовании (Муниципальный инвестиционный стандарт), разработанный Агентством стратегических инициатив [10]. Одним из требований Муниципального инвестиционного стандарта является разработка, утверждение и реализация Инвестиционной стратегии муниципального образования или Комплексного инвестиционного плана (КИП) моногорода. Так, во многих муниципалитетах регионов Севера, за исключением Сахалинской области, с 2014–2016 гг. внедряется Муниципальный инвестиционный стандарт и соответственно разрабатываются документы стратегического планирования развития муниципалитетов (табл. 2).

Таким образом, происходящие за последние годы трансформации, связанные с принятием ФЗ №172 «О стратегическом планировании в Российской Федерации» и внедрением инвестиционных требований Муниципального инвестиционного стандарта, позволяют объединить процесс привлечения инвестиций с интересами территориального развития.

Таблица 2

Муниципальные образования регионов Севера РФ,
внедряющие Муниципальный инвестиционный стандарт

Регионы Севера	Муниципальные образования
Мурманская область	Мурманск, Мончегорск, Апатиты, Кировск, Полярные Зори, Оленегорск, Кольский, Печенгский, Ковдорский, Ловозерский, Терский и Кандалакшский районы
Республика Коми	Сыктывкар, Воркута, Усинск, Печора, Ухта, Инта, Сосногорск, Вуктыл, Ижемский, Койгородский, Прилузский, Сысольский, Княжпогостский, Корткеросский, Сыктывдинский, Усть-Куломский, Усть-Цилемский, Усть-Вымский, Удорский и Троицко-Печорский районы
Архангельская область	Новодвинск, Котлас Приморский, Каргопольский, Устьянский, Вельский, Ленский и Верхнетоемский районы
Магаданская область	Магадан, Хасынский, Ольский , Сусуманский, Тенькинский , Ягоднинский, Омсукчанский, Среднеканский и Северо-Эвенский округа
Камчатский край	Петропавловск-Камчатский, Быстринский, Усть-Камчатский и Мильковский районы
Ханты-Мансийский АО	Ханты-Мансийск, Сургут, Нягань, Нефтеюганский район
Ненецкий АО	Нарьян-Мар, Рабочий поселок Искателей, Тельвисочный сельсовет, Канинский сельсовет
Республика Саха (Якутия)	Якутск, Оймяконский район
Чукотский АО	Анадырь
Республика Карелия	Петрозаводск, Костомукша, Сортавальский, Питкярантский, Олонецкий и Сегежский районы
Ямало-Ненецкий АО	Ноябрьск, Губкинский, Муравленко, Пуровский, Приуральский, Красноселькупский и Надымский районы

Список литературы

1. Рисин И.Е., Шаталова Е.А. Стратегическое планирование социально-экономического развития городов: зарубежный и российский опыт // Вестник ВГУ. Сер. Экономика и управление. 2007. № 2. С. 25–32.
2. Богавеева Р. Стратегическое планирование развития крупных городов: основные принципы // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 5. С. 73–79.
3. Рой О.М. Роль стратегического планирования в развитии муниципальных образований // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. 2015. № 4 (36). С. 71–79.
4. Кузнецова О.П., Кузнецов В.В., Макаров В.В., Негодуйко А.В., Юмаев Е.А Региональные аспекты реализации Федерального закона «о стратегическом планировании в Российской Федерации» // Известия ИГЭА. 2015. № 5. С. 758–766.
5. Залкинд Л.О., Серова Н.А. Применение инструментов стратегического управления в малых городах Крайнего Севера РФ // Вопросы государственного и муниципального управления. 2011. № 4. С. 144–153.
6. Северные территории в общероссийском, региональном, муниципальном пространстве: Монография / Под науч. ред. Т.П. Скуфьиной. Апатиты, 2012. С. 47–60.
7. Серова Н.А. Стратегическое планирование в северных муниципалитетах России // Вопросы государственного и муниципального управления. 2013. № 4. С. 203–214.
8. Серова Н.А. Основные тенденции стратегического управления в городах российского Севера // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2012. 47 (188). С. 26–30.
9. Муниципальные стратегии: десять лет спустя / Под ред. Б.С. Жихаревича. СПб.: Леонтьевский центр, 2011. 136 с.
10. Серова Н.А., Емельянова Е.Е. Инструменты государственной политики по улучшению инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2015. №1(44). С. 109–115.

FORMATION OF MUNICIPAL STRATEGIC PLANNING
(THE EXAMPLE OF MUNICIPALITIES OF NORTHERN RUSSIA)

N.A. Serova

Institute for Economic Studies of KSC RAS, Apatity

The article deals with the sequence of the introduction of strategic planning in the Russian municipal practice. The results of the study of strategic planning practice in the municipalities of the North of Russia with a population of 20 to 100 thousand. Pers., Is performed at the Institute of Economic Problems im.G.P.Luzina Academy of Sciences in 2010–2012.

Keywords: strategic management, strategic planning, strategy development, strategic plan, socio-economic development; municipalities; the North of the Russian Federation.

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНОВ ЦЕНТРАЛЬНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В.И. Тихий, И.Н. Сидорова

Орловский государственный университет

Рассматриваются проблемы инновационного потенциала регионов ЦФО. За основу была взята модель построения рейтинга сравнения регионов по показателям тематических разделов системы индикаторов, расчёта индексов по каждому блоку и формирования в итоге комплексной интегральной оценки индекса инновационного развития субъектов ЦФО. В исследовании использовался также метод факторного и кластерного анализа. В результате была выявлена дифференциация инновационного развития регионов Центрального федерального округа, разработаны предложения по их дальнейшему развитию.

Ключевые слова: инновационное развитие, типология, регион, анализ, кластеризация.

В работе российских исследователей Г.П. Поляковой, М.А. Паченовой была дана оценка развития инновационного потенциала регионов Приволжского федерального округа по ряду показателей в разрезе территорий, а также его изменение во времени [1]. A.R. Bakhtizin, E.V. Akinfeeva рассмотрели методы, кратко оценивающие инновационный потенциал регионов РФ и предоставили результаты их сравнения [2]. А.Г. Кулагина, Е.П. Митрофанов, А.А. Назаров получили ранжированные оценки основных социально-экономических показателей развития региональных систем [3]. М.Н. Кондратьева и С.А. Глухова посвятили работу кластерной политике как современного рыночного института пространственного развития [4].

Глубокий анализ по данной теме был проведён зарубежными исследователями, в частности, A. Rosiello, M. Mastroeni, D. Castle, P.W.B. Phillips проанализировали способности создания технологических знаний для определения сильных сторон региона и в связи с этим выявили новые возможности доступа на региональный рынок [5]. Эволюция трех фаз региональной системы с инновационной точки зрения представлена в работе M.M. Fischer, P. Nijkamp [6]. Вопросы о динамике инноваций с точки зрения эконометрического анализа были описаны J. Mairesse, P. Mohnen [7]. M. Muro, B. Katz способствовали пониманию актуальности региональных отраслевых инновационных кластеров [8]. O. Falck, St. Heblich, St. Kipar дали оценку кластерно-ориентированной политики, целью которой является содействие инновациям и региональной конкурентоспособности путем стимулирования сотрудничества [9]. M. Torkkeli, T. Kotonen, P. Ahonen рассмотрели концепцию региональной инновационной системы в качестве платформы, позволяющей наиболее эффективно сотрудничать компаниям [10]. Для совершенствования политики по инновационным направлениям и по направлениям устойчивости регионального развития S. Kinnear, I. Ogden провели исследования инновационного потенциала регионов [11].

Мировое признание различных территорий, направленных на активизацию инновационной деятельности, не обошло стороной и Российскую Федерацию. Так, в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., являющейся основным документом в сфере государственного регулирования инновационной сферы, указано, что регионы призваны стать ключевыми участниками инновационного процесса. Выявление инновационного потенциала регионов связано с необходимостью перехода развития экономики регионов и страны в целом на инновационный путь развития. Постоянный мониторинг развития регионов в этом направлении позволит отслеживать темпы их экономического роста на инновационной основе.

В настоящее время не существует единой методики оценки уровня инновационной привлекательности региона. Но большинство авторов исследований едины в том, что для оценки инновационного потенциала региона необходимо использовать ряд показателей, характеризующих его различные компоненты.

Представленный в табл. 1 набор показателей состоит из трех групп — «социально-экономические условия и кадровый потенциал» (6 показателей), «научно-исследовательский потенциал» (7 показателей), «инновационная деятельность» (5 показателей). Таким образом, данная система оценки включает в себя 18 индикаторов.

Таблица 1

Перечень показателей, используемых для расчёта индекса инновационного развития

Раздел	Обозначение показателя	Наименование показателя
Социально-экономические условия и кадровый потенциал	P1_1	Отношение ВРП к стоимости основных фондов, рублей
	P1_2	Валовой региональный продукт в расчете на одного занятого в экономике региона (без учёта добывающих производств), тыс. рублей
	P1_3	Удельный вес занятых в наукоёмких отраслях сферы услуг в общей численности занятых в экономике региона, %
	P1_4	Удельный вес организаций, использующих широкополосный доступ к сети Интернет в общем числе организаций, %
	P1_5	Домашние хозяйства, имевшие доступ к сети Интернет, %
	P1_6	Численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования в расчёте на 10 000 человек населения, человек
Научно-технический потенциал	P2_1	Удельный вес персонала, занятого исследованиями и разработками, в общей численности занятых в экономике региона, %
	P2_2	Удельный вес исследователей, имеющих ученую степень, в общей численности исследователей, %
	P2_3	Удельный вес исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей, %
	P2_4	Число используемых передовых производственных технологий (ППТ) в расчёте на 1 млн экономически активного населения региона, единиц
	P2_5	Внутренние затраты на исследования и разработки, в % к ВРП
	P2_6	Внутренние затраты на исследования и разработки в расчёте на одного исследователя, рублей
	P2_7	Число выданных патентов на изобретение в расчёте на одну поданную заявку на выдачу патента на изобретение, единиц
Инновационная деятельность	P3_1	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %
	P3_2	Удельный вес организаций, осуществлявших нетехнологические (маркетинговые) инновации, в общем числе организаций, %
	P3_3	Удельный вес организаций, осуществлявших нетехнологические (организационные) инновации, в общем числе организаций, %
	P3_4	Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %
	P3_5	Интенсивность затрат на технологические инновации, %

Источник: данные аналитического доклада «Рейтинг инновационного развития субъектов РФ».

Расчет значений индекса инновационного развития регионов России производился следующим образом. По каждому индикатору, входящему в его состав, были взяты официальные статистические данные Росстата за период 2010–2014 гг.

Была оценена степень симметричности распределения данных по каждому показателю. Если коэффициент асимметрии превышал значение 0,5, то к этому показателю применялась процедура сглаживания данных на основе извлечения корня степени N из региональных данных. Степень N подбиралась таким образом, чтобы полученное значение коэффициента асимметрии находилось в окрестностях 0,5 (в соответствии с процедурой, изложенной в методологических пояснениях к европейскому региональному инновационному обследованию).

Для достижения однородности и сопоставимости используемых показателей была произведена их нормировка. Нормированное значение показателя по каждому региону определялось как отношение разницы между значением показателя в регионе и минимальным значением показателя по всем регионам ЦФО к разнице между максимальным и минимальным значениями данного показателя по всем регионам ЦФО.

$$x_i^{r\text{норм}} = \frac{\tilde{x}_i^r - \tilde{x}_i^{\text{норм}}}{\tilde{x}_i^{\max} - \tilde{x}_i^{\min}},$$

где $x_i^{r\text{норм}}$ – нормированное значение *i*-го показателя *r*-го региона в тематическом блоке; $\tilde{x}_i^r$ – значение *i*-го показателя тематического блока в *r* -м регионе; $\tilde{x}_i^{\min}$ – минимальное значение *i* -го показателя тематического блока; $\tilde{x}_i^{\max}$ – максимальное значение *i*-го показателя тематического блока.

Таким образом, диапазон нормированных значений показателей ограничивался интервалом от 0 (у регионов с минимальным значением показателя) до 1 (у регионов с максимальным значением данного показателя).

Следует отметить, что изменение индекса каждого конкретного региона связано не только с динамикой изменения значений показателей в этом регионе, но и с изменениями, происшедшими в других регионах. Это связано с алгоритмом нормирования значений исходных показателей, предполагающим сравнение показателя в регионе с минимальными и максимальными значениями во всей оцениваемой совокупности регионов.

Для расчета индикатора инновационных регионов ЦФО значения приведенных в табл. 1 показателей усреднялись методом простого среднего. Таким образом, формула расчета итогового индикатора выглядит следующим образом:

$$\text{И}_r = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_i^{r_{\text{норм}}}}{n},$$

где И_r – индекс *r*-го региона по показателям отдельного тематического блока; $x_i^{r\text{норм}}$ – нормированное значение *i*-го показателя *r*-го региона в тематическом блоке; *n* – количество показателей в тематическом блоке.

Сводный индекс инновационного развития по всем блокам для каждого региона определялся как среднее арифметическое значений индексов по каждому блоку:

$$\text{И}_{\text{ИР}_\text{г}} = \frac{(n_1 / N)\text{И}_{\text{СЭУ}_\text{г}} + (n_2 / N)\text{И}_{\text{НТП}_\text{г}} + (n_3 / N)\text{И}_{\text{ИД}_\text{г}}}{3},$$

где $\text{И}_{\text{ИР}}$ – индекс инновационного развития для *r*-го региона (ИИР); $\text{И}_{\text{СЭУ}}$ – индекс социально-экономических условий и кадрового потенциала для *r* -го региона (ИСЭУ); $\text{И}_{\text{НТП}}$ – индекс научно-технического потенциала для *r*-го региона (ИНТП); $\text{И}_{\text{ИД}}$ – индекс инновационной деятельности для *r*-го региона (ИИД); n_1 – число показателей в блоке СЭУ; n_2 – число показателей в блоке НТП; n_3 – число показателей в блоке ИД; *N* –общее число показателей в системе.

Рейтинг инновационных регионов ЦФО по индексу инновационного развития за 2010-2014 гг., построенный в соответствии с приведенной выше системой показателей и методологией расчета, приведен в табл. 2. Регионы ЦФО указаны в порядке убывания значений индикатора инновационного развития.

При расчете индексов были произведены ранжирование и группировка регионов. Группировка производилась при помощи метода *k*-средних модуля «Кластерный анализ» ППП STATISTICA. Группировка регионов ЦФО по индексу инновационного развития в 2010, 2014 гг. представлена в табл. 3.

Рейтинг позволил сгруппировать субъекты РФ в рамках ЦФО в четыре группы в зависимости от сложившихся в них условий для инновационной деятельности:

I. Сильные инноваторы;
II. Среднесильные инноваторы;
III. Среднеслабые инноваторы;
IV. Слабые инноваторы.

Для наилучшего отражения группировки на рис. 1, 2 представлены картограммы.

Таблица 2

Распределение регионов ЦФО по индексу инновационного развития за 2010–2014 г.

Место	2010		Место	2011		Место	2012		Место	2013		Место	2014	
	Название региона	$И_{ИР}$		Название региона	$И_{ИР}$		Название региона	$И_{ИР}$		Название региона	$И_{ИР}$		Название региона	$И_{ИР}$
1	г. Москва	0,229	1	г. Москва	0,263	1	г. Москва	0,271	1	г. Москва	0,245	1	г. Москва	0,231
2	Московская область	0,152	2	Московская область	0,153	2	Московская область	0,158	2	Московская область	0,154	2	Московская область	0,155
3	Белгородская область	0,149	3	Ярославская область	0,141	3	Ярославская область	0,156	3	Калужская область	0,138	3	Калужская область	0,136
4	Калужская область	0,141	4	Владимирская область	0,140	4	Калужская область	0,154	4	Владимирская область	0,135	4	Ярославская область	0,124
5	Ярославская область	0,140	5	Белгородская область	0,132	5	Владимирская область	0,149	5	Липецкая область	0,124	5	Владимирская область	0,111
6	Липецкая область	0,132	6	Тульская область	0,123	6	Тульская область	0,142	6	Ярославская область	0,118	6	Липецкая область	0,106
7	Тульская область	0,126	7	Калужская область	0,122	7	Белгородская область	0,133	7	Воронежская область	0,107	7	Тульская область	0,099
8	Владимирская область	0,114	8	Орловская область	0,113	8	Липецкая область	0,112	8	Белгородская область	0,101	8	Курская область	0,097
9	Воронежская область	0,114	9	Курская область	0,110	9	Курская область	0,112	9	Тульская область	0,094	9	Смоленская область	0,093
10	Орловская область	0,108	10	Тверская область	0,109	10	Рязанская область	0,109	10	Смоленская область	0,093	10	Белгородская область	0,092
11	Курская область	0,098	11	Липецкая область	0,105	11	Орловская область	0,106	11	Рязанская область	0,092	11	Воронежская область	0,087
12	Тверская область	0,090	12	Смоленская область	0,100	12	Смоленская область	0,104	12	Ивановская область	0,090	12	Ивановская область	0,082
13	Тамбовская область	0,086	13	Рязанская область	0,099	13	Тверская область	0,103	13	Курская область	0,087	13	Тверская область	0,076
14	Ивановская область	0,085	14	Воронежская область	0,098	14	Воронежская область	0,099	14	Орловская область	0,084	14	Рязанская область	0,075
15	Смоленская область	0,082	15	Ивановская область	0,091	15	Ивановская область	0,093	15	Тверская область	0,081	15	Тамбовская область	0,072
16	Рязанская область	0,080	16	Костромская область	0,082	16	Брянская область	0,074	16	Костромская область	0,079	16	Орловская область	0,070
17	Брянская область	0,076	17	Брянская область	0,075	17	Тамбовская область	0,073	17	Тамбовская область	0,066	17	Брянская область	0,062
18	Костромская область	0,076	18	Тамбовская область	0,071	18	Костромская область	0,069	18	Брянская область	0,064	18	Костромская область	0,055

Источник: авторская разработка.

Таблица 3

Группировка регионов ЦФО по индексу инновационного развития в 2010, 2014 гг.

Группы	Место	2010		Группы	Место	2014	
		Название региона	$И_{ИР}$			Название региона	$И_{ИР}$
I	1	г. Москва	0,229	I	1	г. Москва	0,231
II	2	Московская область	0,152	II	2	Московская область	0,155
	3	Белгородская область	0,149		3	Калужская область	0,136
	4	Калужская область	0,141		4	Ярославская область	0,124
	5	Ярославская область	0,140	III	5	Владимирская область	0,111
	6	Липецкая область	0,132		6	Липецкая область	0,106
	7	Тульская область	0,126		7	Тульская область	0,099
III	8	Владимирская область	0,114		8	Курская область	0,097
	9	Воронежская область	0,114		9	Смоленская область	0,093
	10	Орловская область	0,108		10	Белгородская область	0,092
	11	Курская область	0,098		11	Воронежская область	0,087
IV	12	Тверская область	0,090	IV	12	Ивановская область	0,082
	13	Тамбовская область	0,086		13	Тверская область	0,076
	14	Ивановская область	0,085		14	Рязанская область	0,075
	15	Смоленская область	0,082		15	Тамбовская область	0,072
	16	Рязанская область	0,080		16	Орловская область	0,070
	17	Брянская область	0,076		17	Брянская область	0,062
	18	Костромская область	0,076		18	Костромская область	0,055

Источник: авторская разработка.

Динамика рейтинга регионов ЦФО по индексу инновационного развития в 2010 и 2014 гг. позволяет сделать вывод об ухудшении условий инновационного развития в следующих субъектах: из группы II в группу III перешло три региона (Белгородская, Липецкая, Тульская области) из III в IV перешла Орловская область (с 10-го на 16-е место). Хорошие показатели демонстрирует Смоленская область, которая в 2014 г. по сравнению с 2010 г. улучшила условия инновационного развития и перешла из группы IV в III (с 15-го места на 9-е).

Ведущие позиции в рейтинге (группа I), причем с большим отрывом от других регионов, как в 2010, так и в 2014 г. занимает г. Москва. Разрыв в базовых условиях инновационного развития в сравнении с остальными регионами объясняется тем, что столица РФ демонстрируют самые высокие значения практически по всем показателям рейтинга.

Исходными показателями при проведении факторного анализа в многомерной классификации регионов ЦФО по состоянию на 2014 г. послужили все показатели из табл. 1, исключая P1_1 и P1_2 из группы «социально-экономические условия и кадровый потенциал», данные по этим показателям за 2014 г. отсутствуют. Значения показателей взяты из статистических сборников и унифицированы.

В программе STATISTICA 8 в результате проведения факторного анализа для отбора наиболее информативных компонент из числа главных с помощью критерия Кайзера было выявлено четыре фактора, которые объясняют более 75 % исследуемой совокупности данных, с собственными значениями больше 1.

Таблица 4

Собственные значения главных компонент

Номер собственного значения	Собственное значение	Дисперсия, %	Совокупное собственное значение	Совокупная дисперсия, %
1	6,147628	38,42268	6,14763	38,42268
2	2,334301	14,58938	8,48193	53,01206
3	2,123005	13,26878	10,60493	66,28084
4	1,469576	9,18485	12,07451	75,46569

Источник: авторская разработка

Исследуемые показатели подверглись вращению по методу varimax. После процедуры вращения строим матрицу нагрузок (см. табл. 4), которая необходима, чтобы выбрать и интерпретировать наиболее информативные главные компоненты.

Рис. 1. Группировка регионов ЦФО по индексу инновационного развития в 2010 г. (авторская разработка)

Рис. 2. Группировка регионов ЦФО по индексу инновационного развития в 2014 г. (авторская разработка)

Таблица 5

Матрица факторных нагрузок*

Показатели	Главные компоненты			
	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %	0,145348	0,881725	0,055882	–0,053822
Удельный вес организаций, осуществлявших нетехнологические (маркетинговые) инновации, в общем числе организаций, %	–0,243181	0,741546	0,053239	0,175984
Удельный вес организаций, осуществлявших нетехнологические (организационные) инновации, в общем числе организаций, %	–0,223976	0,569173	0,266947	0,513241
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	–0,154419	0,758507	–0,151262	0,141371
Интенсивность затрат на технологические инновации, %	0,262974	0,545971	0,088516	0,696595
Удельный вес персонала, занятого исследованиями и разработками, в общей численности занятых в экономике региона, %	0,099545	0,470832	–0,039031	0,848905
Удельный вес исследователей, имеющих ученую степень, в общей численности исследователей, %	0,895584	–0,167664	0,034823	–0,234231
Удельный вес исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей, %	–0,476582	–0,078282	0,689832	–0,249439
Число используемых передовых производственных технологий (ППТ) в расчёте на 1 млн экономически активного населения региона, единиц	–0,097016	0,063729	–0,863460	–0,009469
Внутренние затраты на исследования и разработки, % к ВРП	–0,094590	0,231822	–0,257264	0,879599
Внутренние затраты на исследования и разработки в расчёте на одного исследователя, рублей	–0,061639	–0,242999	0,124442	0,638167
Число выданных патентов на изобретение в расчёте на одну поданную заявку на выдачу патента на изобретение, единиц	0,628462	–0,063190	0,014803	0,478588
Удельный вес занятых в наукоёмких отраслях сферы услуг в общей численности занятых в экономике региона, %	0,188701	0,509611	0,024871	0,725255
Удельный вес организаций, использующих широкополосный доступ к сети Интернет, % в общем числе организаций по субъектам Российской Федерации	0,435710	0,596452	0,178999	0,440816
Домашние хозяйства, имевшие доступ к сети Интернет, %	0,501603	0,121371	0,282029	0,595387
Численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования в расчёте на 10 000 человек населения, человек	0,161039	0,199572	0,795299	0,191187
Общая дисперсия	2,182652	3,571491	2,158690	4,161677
Доля общей дисперсии	0,136416	0,223218	0,134918	0,260105

* Авторская разработка.

Матрица факторных нагрузок показывает корреляционные коэффициенты между показателями и факторами.

В первую, главную компоненту вошёл показатель «удельный вес исследователей, имеющих ученую степень, в общей численности исследователей», его можно интерпретировать как остепененность исследователей.

Второй фактор можно представить в качестве инновационной активности организаций, так как в него вошли показатели «удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в общем числе организаций», «удельный вес организаций, осуществлявших нетехнологические (маркетинговые) инновации в общем числе организаций», «удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг».

Третий фактор можно интерпретировать как передовые производственные технологии и профессиональное образование, поскольку в него вошли показатели «число используемых передовых производственных технологий (ППТ) в расчёте на 1 млн экономически активного населения региона, единиц», «численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования в расчёте на 10 000 человек населения, человек».

Четвёртый фактор представляет собой структуру персонала, занятого в НИОКР, и затраты на него. В его состав входят «удельный вес персонала, занятого исследованиями и разработками, в общей численности занятых в экономике региона», «внутренние затраты на исследования и разработки», «удельный вес занятых в наукоёмких отраслях сферы услуг в общей численности занятых в экономике региона».

Дополнительные возможности может привнести кластерный анализ, в задачу которого входит разбиение на классы, свободные от субъективизма исследования, а целью является выделение групп однородных объектов, сходных между собой, при отличии этих групп друг от друга. Используя значения четырёх компонент, был проведён кластерный анализ регионов методом k-средних. Суть данной методологии состоит в отнесении региона к тому кластеру, к центру (среднему) которого он ближе всего. Центры кластеров представлены на рис. 3 и в табл. 6. Полученные данные были сформированы в четыре кластера (см. табл. 7).

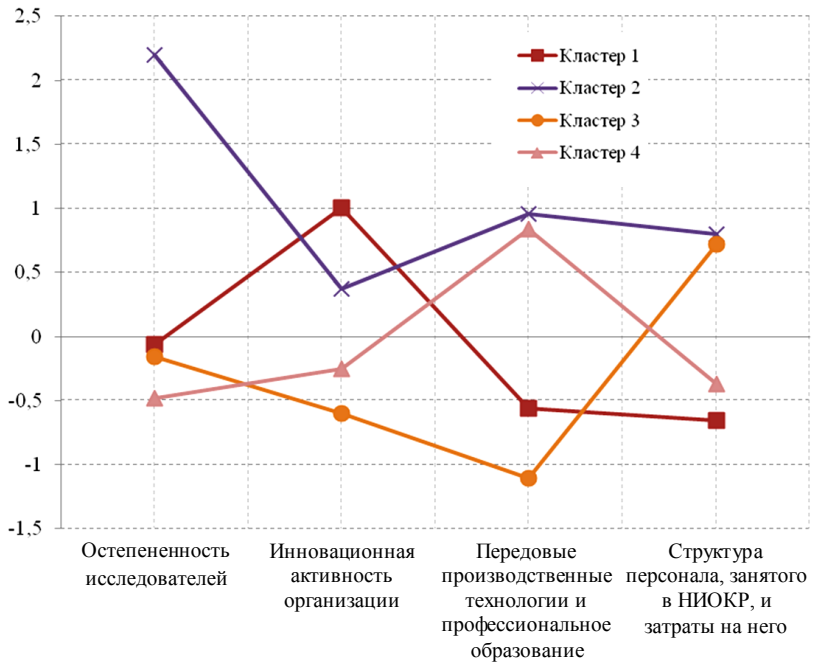


Рис. 3. График средних значений кластеров многомерной классификации регионов ЦФО (авторская разработка)

Таблица 6

Конечные центры кластеров*

Фактор	Кластер 1	Кластер 2	Кластер 3	Кластер 4
Остепененность исследователей	–0,062699	2,200902	–0,15372	–0,483199
Инновационной активности организаций	1,001950	0,371766	–0,60120	–0,249330
Передовые производственные технологии и профессиональное образование	–0,563488	0,961134	–1,10966	0,839997
Структура персонала, занятого в НИОКР, и затраты на него	–0,656895	0,796001	0,72231	–0,368000

* Авторская разработка.

Таблица 7

Кластеризация регионов ЦФО в 2014 г.*

Номер кластера	Регион	Процент от общего числа регионов
1	Владимирская область, Липецкая область, Тульская область, Ярославская область	22%
2	Ивановская область, г. Москва	11%
3	Калужская область, Костромская область, Московская область, Тамбовская область, Тверская область	28%
4	Белгородская область, Брянская область, Воронежская область, Курская область, Орловская область, Рязанская область, Смоленская область	39%

* Авторская разработка.

В первый кластер входят четыре области ЦФО, относящиеся, в основном (за исключением Ярославской области), к среднеслабым инноваторам. Отметим, что еще в 2010 году Липецкая и Тульская области по индексу инновационного развития относились к среднесильным инноваторам. Наибольшее развитие в регионах первого кластера получил фактор инновационной активности организаций на фоне заметной слабости остальных факторов. Резервами для развития инновационного потенциала регионов этого кластера являются увеличение количества используемых передовых производственных технологий, рост численности студентов учреждений высшего профессионального образования, увеличение численности персонала, занятого исследованиями и разработками, рост затрат на исследования и разработки.

Ко второму кластеру относятся две области ЦФО, относящиеся к совершенно полярным группам – сильных (Москва) и слабых (Ивановская область) инноваторов. Такой феномен состава данного кластера объясняется тем, что Ивановская область особо выделяется удельными показателями публикаций статей в зарубежных журналах и поданных заявок на получение национальных патентов. Это позволяет ей «тягаться» с самой Москвой. Достаточно сказать, что интенсивность публикационной деятельности исследователей в Москве существенно ниже, чем в Ивановской области, однако, кумулятивные результаты деятельности исследователей выше в Москве за счет их численности. Кроме того, интенсивность изобретательской деятельности в Ивановской области выше, чем в Москве, хотя по совокупному объему поданных заявок на изобретения Москва значительно опережает Ивановскую область за счет большей численности населения и, как следствие, численности научных работников. По данным Ассоциации инновационных регионов России (АИРР), Ивановская область по подрейтингу «научные исследования и разработки» занимает четвертую позицию из 83 регионов (без Крыма и Севастополя) страны после Москвы, Санкт-Петербурга и Томской области. Важно также добавить, что и в нашем исследовании по индексу инновационного развития Ивановская область за период с 2010 по 2014 гг. совершила определенный прогресс в пределах своей группы.

В основном за счет Москвы анализируемый кластер значительно опережает другие кластеры по фактору остепененности исследователей. По третьему и четвертому факторам (передовые производственные технологии и профессиональное образование; структура персонала, занятого в НИОКР, и затраты на него) перевес над четвертым и третьим кластерами чисто символический, а по второму фактору (инновационной активности организаций) данный кластер и вовсе проигрывает первому кластеру. Именно эти факторы и нуждаются в более интенсивном росте.

Третий кластер в составе Калужской, Московской, Костромской, Тамбовской и Тверской областей представляет собой смесь среднесильных (первые два региона) и слабых (остальные) инноваторов. Кластер достаточно прилично (на фоне других) смотрится по параметрам первого и особенно четвертого факторов, в то же время имея минимальные (опять же в сравнении с другими) показатели второго и третьего факторов.

Исходя из этого, важнейшими направлениями инновационного развития регионов третьего кластера (особенно его слабой половины) являются наращивание инновационной активности организаций, разработка передовых производственных технологий, подготовка высококвалифицированных инженерных кадров, а также дипломированных специалистов в области инновационной деятельности.

В четвертый кластер входят семь областей ЦФО, относящихся к разным инновационным группам. Это регионы среднеслабые (Белгородская, Воронежская, Курская и Смоленская области) и слабые (Брянская, Орловская и Рязанская области) инноваторы. Это самый слабый кластер регионов по инновационным параметрам. Тем не менее его регионы имеют вторую позицию по показателям третьего фактора и третьи места по данным второго и четвертого факторов. Провальным является первый фактор. За период наблюдений с 2010 по 2014 гг. определенный прогресс в инновационном развитии у Смоленской области (переход из группы слабых в среднеслабые), а Орловская область, наоборот, опустилась из группы среднеслабых в группу слабых инноваторов. Важнейшими проектами-драйверами инновационного развития регионов четвертого кластера должны стать проекты по развитию первого фактора, активизация иннова-

ционной активности предприятий и внедрение инновационных программ подготовки инженерных кадров (сертифицированные инженеры) с привлечением зарубежных специалистов и успешных российских предпринимателей.

Приведенные результаты свидетельствуют о том, что некоторые регионы ЦФО имеют относительно высокий потенциал и неоспоримо высокий — в первую очередь — Москва. В некоторых регионах если и происходит постепенное наращивание инновационного потенциала, то данный процесс протекает достаточно медленно. И здесь можно говорить лишь о движении отдельных регионов в своей инновационной группе. В результате кластерного анализа были выявлены регионы со сходными возможностями и результатами инновационной деятельности для применения к ним единых методов поддержки и стимулирования. В целом, как показало исследование, практически по всем регионам происходит снижение большинства показателей инновационного развития. В ЦФО входит достаточно большое количество отстающих регионов с малым объемом затрат на технологические инновации и величиной выпуска инновационных товаров.

Постоянное наращивание инновационного потенциала регионов ЦФО требует создания эффективного механизма формирования и распространения инноваций, а также механизмов управления инновационной деятельностью. Проблемы становления инновационной экономики регионов связаны с необходимостью формирования эффективных региональных инновационных систем (РИС). В настоящее время в России нет примеров создания полноценной региональной инновационной системы в каком-либо регионе. Однако во многих из них (Москва, Московская область – бесспорные лидеры) активно внедряются элементы такой системы. Поэтому создание полноценной региональной инновационной системы в регионах обеспечит их конкурентное преимущество среди остальных субъектов РФ.

Список литературы

1. Полякова Г.П., Паченова М.А. Инновационный потенциал регионов Приволжского федерального округа // Вопросы статистики. 2014. № 10. С. 25–32.
2. Bakhtizin A. R., Akinfeeva E. V. Comparative estimates of innovation potential of the regions of the Russian Federation // Regional Problems. Studies on Russian Economic Development. 2010. Vol. 21. P. 275–281. DOI: 10.1134/S1075700710030056
3. Кулагина А.Г., Митрофанов Е.П., Назаров А.А. Интегральная оценка инновационного потенциала региона // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 42. С. 40–51.
4. Кондратьева М.Н., Глухова С.А. Кластерная политика – элемент стратегии социально-экономического развития территории (на примере Ульяновского региона) // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 41. С. 33–34.
5. Levén P.; Holmström J. Regional IT innovation: a living lab approach [Электронный ресурс] // Int. J. of Innovation and Regional Development. 2012. Vol. 4. № 2. P. 129–143. Режим доступа: http://dx.doi.org/10.1504/IJIRD.2012.046580
6. Fischer M. M., Nijkamp P. Systems of Innovation and the Learning Region // Handbook of Regional Science. 2014. P. 457–474. DOI10.1007/978-3-642-23430-9_28
7. Mairesse J., Mohnen P. Using Innovation Surveys for Econometric Analysis // Handbook of the Economics of Innovation. 2010. Vol. 2. P. 1129–1155. doi:10.1016/S0169-7218(10)02010-1
8. Muro M., Katz B., The New “Cluster Moment”: How Regional Innovation Clusters can Foster the Next Economy // Book Series: Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation & Economic Growth. 2011. Vol. 22. P. 93–140. DOI: 140. 10.1108/S1048-4736(2011)0000022008
9. Falck O., Heblich St., Kipar St. Industrial innovation: Direct evidence from a cluster-oriented policy // Regional Science and Urban Economics. 2010. Vol. 40. P. 574–582. doi:10.1016/j.regsciurbeco.2010.03.007
10. Torkkeli M., Kotonen T., Ahonen P. Regional open innovation system as a platform for SMEs: a survey // Int. J. of Foresight and Innovation Policy. 2007. Vol. 3. № 4. P. 336–350. DOI : http://dx.doi.org/10.1504/IJFIP.2007.016456
11. Kinnear S., Ogden I. Integrating Innovation, Sustainability and Regional Development Goals: Delivering on National Policy Through ‘Regional Collaboratives’ // Regional Advantage and Innovation. 2013. P. 99–135. DOI: 10.1007/978-3-7908-2799-6_5

THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE REGIONS OF THE CENTRAL FEDERAL DISTRICT

V.I. Tikhiy, I.N. Sidorova

Orel State University named after I.S. Turgenev

The article is devoted to the problems of the innovative potential of the regions of the Central Federal District (CFD). The aim is to identify the innovative development of the CFD regions. A rating construction model, based on a comparison of the regions in terms of thematic sections of the system of indicators, the calculation of the index for each block, and the subsequent formation of a comprehensive evaluation of the integral index of the innovation development of CFD subjects was used to complete the comprehensive analysis of the innovation potential of the Central Federal District. Factor and cluster analyses were also used in the research. As a result, the differentiation of the innovation development of the CFD regions was revealed; recommendations for the further development of the regions were given.

Keywords: innovative development, typology, region, analysis, clustering.

ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ТЕКУЩИЙ ЭТАП СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

В.Г. Фролов, А.А. Павлова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Проводится анализ локализации промышленного производства как части современных экономических процессов, связанных с развитием промышленного сектора в контексте промышленной политики импортозамещения. Анализ российской и международной практики локализации промышленного производства позволил сформулировать основные требования к локализации и обобщить слабые стороны данного процесса. Авторами выделены риски и ограничения локализации промышленного производства, которые оказывают влияние на темпы роста локальных промышленных структур.

Ключевые слова: локализация промышленного производства, промышленная политика, импортозамещение.

Современный этап промышленной политики характеризуется реализацией комплекса программ импортозамещения. В рамках исполнение антикризисной программы Правительством России в 2015 году были разработаны отраслевые планы мероприятий по импортозамещению в *20 гражданских* отраслях промышленности, ориентированных на разработку и выпуск отечественной продукции: автомобильная промышленность, фармацевтическая промышленность, тяжелое машиностроение, авиастроение, судостроение и другие [1, 2].

В важнейших отраслях промышленности действуют стратегии развития. Так, например, согласно Стратегии развития автомобильной промышленности России на период до 2020 года, одной из основных целей является увеличение доли отечественной продукции до 76% (легковые автомобили), до 75% (легкие коммерческие автомобили), до 71% (автобусы) и до 56% (грузовые автомобили). Предполагается, что внутреннее производство легковых автомобилей будет разделено примерно в равных долях между российскими – 52% (1,65 млн шт.) и иностранными локализованными производителями – 48% (1,5 млн шт.). Согласно приказу Минэкономразвития России № 678, Минпромторга России № 1289 и Минфина России № 184 локализация компонентов проводится в 3 этапа, что показано на рис. 1 [3].

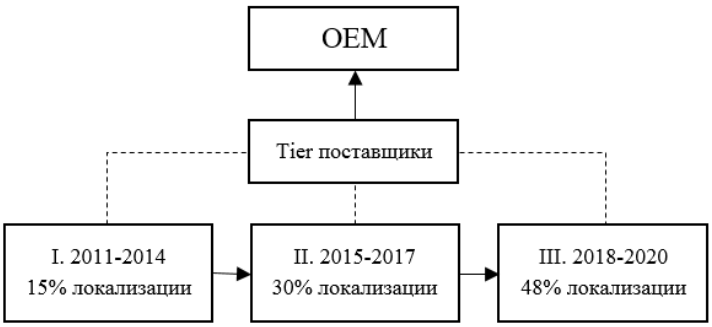


Рис. 1. Этапы наращивания уровня локализации поставщиками субкомпонентов

Процент локализации поставщиком компонентов (Tier) должен расти для обеспечения процента локализации конечных изделий производителя оборудования (OEM). Ряд современных авторов также рассматривает локализацию в вышеизложенном контексте. Это, безусловно, связано с текущей промышленной политикой страны. Так, В.П. Кузнецов и А.М. Вазьянский отмечают, что сущность локализации состоит в том, что продукция (товары, комплектующие, полуфабрикаты, готовые изделия) иностранного происхождения, которая первоначально импортировалась из-за границы, начинает производиться на отечественных предприятиях [4].

Принимая во внимание иностранный опыт в данном вопросе, можно отметить, что форма локализации, которая в настоящее время действует в Китае, заключается в размещении завода транснациональной компании на территории Китая и использовании китайских трудовых и сырьевых ресурсов в процессе последующего производства [5].

Нижегородская область является актуальным и показательным примером локализации иностранных предприятий в разных формах на ее территории. Во многом данное явление объясняется наличием развитого промышленного кластера на территории области, а также заинтересованностью правительства области в присутствии иностранных предприятий внутри субъекта [6, 7].

Так, в целях стимулирования активности иностранных транснациональных предприятий в Нижегородской области активно ведется политика предоставления налоговых льгот. Например, в 2014 году одоб-

рено заключение инвестиционного соглашения между правительством области и АО «Магна Автомотив Рус». Согласно этому соглашению, предприятию предоставляются льготы по налогу на имущество в размере около 35 млн рублей. В 2015 году подобное соглашение было заключено и с Группой ГАЗ, на базе которого ведется производство малотоннажного грузового автомобиля и автобусов компанией АО Мерседес-Бенц Рус (предприятие немецкого концерна Daimler AG). Было запланировано, что объем предоставленных льгот по налогу на имущество 58 млн рублей [8].

При принятии решения о локализации производства или комплектующих перед предприятием, на базе которого будет осуществлена локализация, встает ряд требований, которые предъявляются к претенденту на роль импортозамещающего производителя. Локализация предусматривает решение ряда управленческих проблем, что означает работу по следующим направлениям.

Наличие сертификата ISO. Для каждой отрасли промышленности существует своя система сертификации производства. В контексте данной сертификации у производства должна появиться своя система менеджмента качеством. Основными принципами процесса менеджмента качества на промышленном предприятии являются:

1. Открытость к меняющимся требованиям заказчика, понимание роли поставщика как субъекта оказывающего услуги.
2. Повышение качества НИОКР уже на этапе проектирования деталей и формирования производственных процессов.
3. Транспарентность и полный доступ аудиторских работ к внутренним процессам, что будет являться гарантией их прослеживаемости.
4. Создание непрерывных процессов работы с заказчиком и способность гибко реагировать на замечания по качеству, которые возникают в результате эксплуатации или использования продукции конечным потребителем.

Повышение уровня общей компетенции сотрудников. Данный принцип локализации оказывает влияние не только на профессиональную направленность сотрудников, например, сотрудник цеха сварки проходит обучение по программам международной сертификации, но речь идет и о разносторонней подготовке технических специалистов. На первом месте в данном вопросе стоит изучение иностранного языка специалистами предприятия, на котором локализуется в прошлом иностранная продукция. Это связано с тем, что квалификация универсальных переводчиков не обеспечивает адекватную интерпретацию специальных терминов и документов.

Информатизация производственных процессов. Отсутствие агрегированной системы сбора информации посредством датчиков интернета вещей с приборов и резервуаров на производстве в первую очередь ведет к некорректности заказов, что сказывается на росте вероятности остановки производства ввиду отсутствия нужных компонентов [9].

Повышение уровня послепродажного обслуживания. До перехода на международные стандарты качества послепродажного обслуживания в системе менеджмента качества (ISO 9001:2008) предприятие должно выделить ресурсы на послепродажное обслуживание и повысить его эффективность. Однако на предприятиях, которые были образованы еще во времена Советского Союза, в настоящее время существует проблема некачественного послепродажного обслуживания. Об этом свидетельствует, в частности, то, что мощности большинства машиностроительных предприятий были рассчитаны на производство комплектной продукции, и поэтому производство запасных частей в тех условиях рассматривалось как второстепенная задача. Однако современный рынок в условиях конкуренции требует от промышленных производств «борьбы» за потребителей на рынке постобслуживания за счет безукоризненного сервиса и качественных комплектующих в достаточном количестве.

Развитие плотного взаимодействия внутри своего кластера. Как отмечают Ю.Г. Лаврикова и Л.М. Аверина, эффективная реализация политики импортозамещения возможна только на основе взаимодействия всех участников технологической цепочки, включая проектировщиков продукции и технологий, поставщиков, потребителей. Наиболее оптимальным способом организации такого взаимодействия являются кластерные объединения [10].

Наличие исследовательских лабораторий и НИОКР. Для организации трансфера передовых зарубежных технологий необходимо организовать собственные научные площадки, в том числе на базе высших учебных заведений, чтобы в дальнейшем развивать локализованный продукт в соответствии с изменчивыми требованиями индустрии и международных стандартов качества.

Таким образом, можно отметить, что приведенные требования к локализации во многом повторяют принципы локализованных предприятий, находящихся в промышленном кластере. Данное совпадение не случайно, так как, оценивая статистику выбора географического положения заводами иностранных предприятий в России, в том числе в Нижегородской области, предприятие, которое занимается локализацией, предпочитает районы, в которых имеется кластерное объединение нескольких концернов, работающих в соответствии с общепринятыми принципами и требованиями современных промышленных стандартов качества.

Риски предприятия при импорте компонентов. Доля импортных компонентов на предприятии автопроизводителя растет в условиях глобализации мировой экономики. Принимая данный факт во внимание, имеет смысл отметить, что импортирование всех узлов автомобиля на таможенную территорию Евразийского экономического союза является достаточно дорогостоящим процессом для иностранных производителей и часто приводит к дополнительным издержкам от ниже описанных рисков. Нами выделены риски при импорте узлов для промышленной сборки на территорию Таможенного союза.

Логистические риски. Ввиду вероятности возникновения острой производственной потребности в автокомпонентах зачастую требуется срочная отправка их из-за рубежа, среднее время в пути автомашины с грузом из стран Европы составляет 2 недели. Таким образом, перед предприятием встает вопрос либо об увеличении страхового запаса импортных комплектующих, что невозможно, например, в условиях ограниченной вместимости помещений складов, а также при неплатежеспособности и невозможности затрат с отложенной окупаемостью, либо предприятие, для должного обеспечения производства, вынуждено оплачивать дополнительные издержки, связанные с транспортировкой комплектующих авиатранспортом. Также следует отметить и риск образования брака компонентов в результате перевозки, особенно в осенне-зимний период, так как зачастую конструкция и крепления тарных мест в европейском транспорте не тестируются в условиях обледенения дорог и большого количества неровностей покрытия дорожного полотна. Разработка дополнительных модификаций тары – процесс достаточно долгий и дорогостоящий.

Экономические риски. При импорте компонентов на территорию Таможенного союза организация оплачивает таможенную очистку, которая связана с уплатой таможенных пошлин, налогов и сборов. Даже с учетом использования предприятием льгот в соответствии с Постановлением Правительства России №166, а также, например, специальных упрощений, если предприятие имеет статус уполномоченного экономического оператора, оно все равно платит определенный размер пошлин и налогов [11]. При этом не все импортируемые товарные позиции попадают под льготную таможенную очистку. Таким образом, предприятие несет значительные риски, связанные со специфическими пошлинами, которые исчисляются в европейской валюте за единицу или мерную единицу товара. Исходя из динамики курса российского рубля по отношению к валюте Евросоюза, можно сказать, что базовый размер пошлин вырос примерно в 1,6 раза за последние 11 месяцев.

Негативную динамику курса можно также рассматривать с точки зрения удорожания иностранных компонентов, так как их продажа зачастую осуществляется в иностранной валюте. Следует отметить и риск колебания цены в зависимости от курса иностранной валюты, в которой продается оборудование. Данное явление привело к необходимости фиксирования цены компонентов на определенные периоды времени, однако не все иностранные поставщики готовы терять выгоду от колебаний рубля. С 10 ноября 2014 ЦБ отменил коридор бивалютной корзины и регулярные интервенции на границах коридора и за его пределами. Новый подход Банка России к проведению операций на внутреннем рынке не предполагает полного отказа от валютных интервенций.

По информации ЦБ, формирование курса рубля будет происходить под влиянием рыночных факторов, что должно способствовать усилению действенности денежно-кредитной политики Банка России и обеспечению ценовой стабильности. Если мы обратим внимание на динамику курса рубля к доллару на период с января 2014 по сентябрь 2015, то увидим, что имеет место достижение курса в сентябре 2015 года максимума января 2015 года с недолгим укреплением рубля на период с апреля по июнь 2015 года.

Политические риски. Риск зависимости производства от политической ситуации в стране и мер экономического регулирования, к чему относятся такие кардинальные меры, как эмбарго. Полный запрет на ввоз определенных групп товаров уже имеет место в пищевой сфере импорта товаров из стран Европейского экономического союза. Однако своеобразным эквивалентом эмбарго с точки зрения возникновения убытков и стагнации международной торговли, по нашему мнению, является стопроцентный таможенный контроль товаров (или групп товаров) из определенной страны-экспортера. Данное теоретическое предположение характеризуется введенным в декабре 2015 года стопроцентным таможенным контролем товаров из Турции, что привело к задержкам до двух недель в зонах таможенного контроля. Это отразилось как на производствах, где используются турецкие компоненты для сборки, так и на транспортных компаниях, чьи транспортные средства были заблокированы.

Подводя промежуточный итог, можно отметить, что данные потенциальные риски являются своеобразным толчком производителей к максимально возможной локализации автокомпонентов для своих производств. Однако стремление производителей к локализации не может идти вразрез со стандартами качества данных производителей, поэтому следует отметить принципы, которым должны соответствовать отечественные производители для успешного прохождения всех этапов локализации и получения заветного пакета компонентов.

Ограничения локализации. Говоря об ограничениях локализации, в первую очередь можно отметить снижение мотивации участников отечественного рынка при понижении импортных пошлин. Международные промышленные компании в большинстве случаев нацелены на крупноузловую сборку оборудования и автомашин, включающую соответственно и импорт компонентов, на которые, в свою очередь, производители накладывают права на уникальность. Данная проблема особенно остро проявляет себя в контексте того факта, что начиная с 2016 года обязанности страны перед ВТО достигнут своего пика: переходный период подойдет к

концу и ставки ввозных пошлин опустятся до своих минимальных значений по обязательствам. Снижение также направлено на различные компоненты (в том числе автокомпоненты), что в определенной степени может негативно сказаться на тенденции к локализации на территории страны.

Примером развития подобной ситуации может служить опыт Китая. Так А.С. Логинова и Л.А. Травина отмечают, что особые проблемы в автомобилестроении при вступлении страны в ВТО связаны с тем, что Китай получает наименьшие преимущества в этой отрасли. Поэтому китайские компании стали создавать общие предприятия с иностранными инвесторами, которые имели право максимум на 50% доли. Например, корпорация Volkswagen AG создала совместные предприятия с Shanghai Automotive Industry (SAIC) и First Automotive Works (FAW). SAIC также создал совместное предприятие с GM, а FAW – с концерном Toyota. Концерн Honda и совместного концерна Peugeot и Citroen, которые создали совместные производства с Dongfeng Motor Corp.

Законодательные барьеры для проведения локализации. Законодательные национальные барьеры стран, где зарегистрированы компании, занимающиеся локализацией своих производств в «третьих» странах, имеют прямое влияние на стратегию локализации таких компаний. В силу определенных обстоятельств, таких как: сложные политические отношения между странами, эмбарго и наличия других способов регулирования экономических отношений, международные компании имеют юридическую невозможность локализовать свои производства в некоторых странах, в то время как в целом руководствуются идеей быть «вне политики». Подобным образом долгое время на ведение продуктивных бизнес-отношений оказывали влияние законодательные акты, такие как, например, поправка Джексона–Вэника [13].

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации №1936-р. Об утверждении плана содействия импортозамещению в промышленности. 30.09.2014.
2. Приказ Минпромторга России № 319. Об утверждении Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации на период до 2020 года 23.04.2010.
3. Приказ Минэкономразвития России № 678, Минпромторга России № 1289, Минфина России №184н. О внесении изменений в порядок, определяющий понятие «промышленная сборка» моторных транспортных средств и устанавливающий применение данного понятия при ввозе на территорию Российской Федерации автокомпонентов для производства моторных транспортных средств товарных позиций 8701–8705 ТН ВЭД, их узлов и агрегатов». 24.12.2010.
4. Кузнецов В.П., Вазьянский А.М. Локализация производства как инструмент повышения экономической эффективности организации // Вестник Череповецкого государственного университета. 2012. Т. 2. № 41–3. С. 60–63.
5. Wang K. The Localization Strategy of Multinationals in China and Its Enlightenment // Value Engineering. 2009. № 4. P. 36–38.
6. Официальный сайт Правительства Нижегородской области [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.government-nnov.ru/ (дата обращения: 25.04.2016).
7. Саакян А.Г., О.В. Трофимов. Повышение эффективности промышленных предприятий на основе кластеризации // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4–1 (57–1). С. 832–835.
8. Кирюченкова В.А. Индустриальные парки: теоретические и практические аспекты // Проблемы социально-экономического развития регионов: Сб. ст. VIII Междунар. науч.-практ. конф. 2015. С. 164–166.
9. Шушкин М.А. Интернет вещей: информационное обеспечение инновационной деятельности предприятий как ключевой фактор их конкурентоспособности // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. № 8. С. 146–149.
10. Лаврикова Ю.Г., Аверина Л.М. Стратегические основы реализации потенциала импортозамещения на примере железнодорожного машиностроения // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2015. № 3 (39). С. 85–99.
11. Постановление Правительства Российской Федерации №166. О внесении изменений в Таможенный тариф Российской Федерации в отношении автокомпонентов, ввозимых для промышленной сборки. 29.03.2005 (ред. от 24.03.2014).
12. Логинова А.С. Травина Л.А. Сравнительный анализ практики вступления Китая и России в ВТО // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. №3 (35). С. 255–263.
13. Шепенко Р.А. Правовые основы поправки Джексона–Вэника // Законы России: опыт, анализ, практика. 2008. № 12. С. 86–91.

LOCALIZATION OF INDUSTRIAL PRODUCTION AS THE CURRENT STAGE OF THE IMPORT SUBSTITUTION STRATEGY

V.G. Frolov, A.A. Pavlova

National research Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod

In this article the authors analyses the phenomena of production localization as a part of economy processes in the framework of government production strategy that aims at import substitution. The executed analyses of international practice in the contest of production localization has led to the requirements' and fords' aggregation formulation. The authors pointed the risks and restrictions of production localization out and concluded that they affect production institutes' growth rates.

Keywords: production localization, industrial policy, import substitution.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НИЖЕГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

В.Н. Цыбанев, А.В. Аносов

Нижегородская ассоциация промышленников и предпринимателей

Рассмотрены основные проблемы и перспективы развития промышленных предприятий региона в новых экономических условиях. Акцентировано внимание на наиболее острых проблемах и предложены конкретные механизмы и пути оптимизации их решения.

Ключевые слова: промышленное предприятие, импортозамещение, стратегия развития, институциональные изменения.

Одним из основных трендов, звучащих в последние время на всех уровнях и площадках, является импортозамещение. Однако импортозамещение не самоцель, оно было, есть и будет, к этому стремятся многие экономически развитые страны. С нашей точки зрения, особое значение для бизнес-сообщества в целом и экспортоориентированных предприятий имеет понимание условий и ситуации, в которой они оказались. Ведь само импортозамещение представляет собой процесс сокращения или прекращения импорта отдельных товаров путем их замещения на внутреннем рынке страны аналогичными отечественными, адекватными или обладающими более высокими потребительскими свойствами, но стоимостью не выше импортных [1, с. 13].

Доминирующим элементом политики импортозамещения должно стать создание в регионе условий для выпуска конкурентоспособной продукции, которая бы пользовалась спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В последние годы многие промышленные предприятия Нижегородской области провели модернизацию своей производственной базы, совершенствовали технологию, довели качество выпускаемой продукции до уровня мировых образцов, что соответствует задачам, поставленным в Стратегии развития области до 2020 года [2]. Эти примеры как раз свидетельствую об импортозамещении. Например, литейно-прокатный комплекс (ЛПК) на соседней с Выксунским металлургическим заводом площадке стал первым мини-заводом, способным выпускать прокат из трубных марок стали с дополнительными свойствами – это сверхуглеродистые, высокопрочные и коррозионностойкие.

Итальянские поставщики прокатных станов, машин непрерывного литья заготовок, электропечей, оборудования для прямого восстановления железа так давно и прочно обосновались на нашем рынке, что заниматься сервисным обслуживанием, производить запчасти стало более целесообразно на месте. Так, итальянская Danieli — один из крупнейших мировых производителей оборудования для металлургии – в 2014 г. запустила в Дзержинске Нижегородской области завод «Даниэли-Волга» по выпуску металлургического оборудования.

На базе Горьковского автозавода были созданы совместные предприятия с Bosal (по выпуску выхлопных систем) и с Bulten (по выпуску крепежа для автопрома). Данная форма кооперации с мировыми производителями дает нам новые технологии. Запуск новой модели «Газель Next» – цельнометаллического фургона – также позволит «подтянуть» и отечественных производителей автокомпонентов.

Пуск «РусВинила» также, несомненно, будет способствовать решению важной задачи по импортозамещению поливинилхлорида (ПВХ) на российском рынке, который в настоящее время является дефицитным. Проект включен в План развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 г. и в Перечень приоритетных проектов министерства промышленности и торговли РФ. ПВХ будет поставляться, в первую очередь, на нижегородские предприятия. Это будет способствовать и более активному привлечению резидентов на территорию индустриального парка ОАО «Ока-Полимер». Так, например, в «Ока-Полимер» уже были запущены завод по производству пластиковых автокомпонентов «Борышев Пластик Рус» и производство пищевых пленок ПВХ «Кларити» [3].

Больше года промышленные предприятия Нижегородской области работают в новых экономических условиях, сложившихся под воздействием внешних факторов:

- увеличение стоимости коммерческих кредитов до 20–30% годовых;
- сокращение инвестиций;
- повышение в 2 раза цен на сырье, оборудование и комплектующие по импорту;
- повышение цен на металл, сырье и другие ресурсы и услуги естественных монополий на внутреннем рынке на 30–70%;
- цены на закупки по гособоронзаказу зафиксированы заказчиком и не учитывают удорожания комплектующих и сырья.

Эти моменты в корне меняют стратегию управления внешнеэкономической деятельностью региона. При таких экономических условиях велика вероятность «скатывания» предприятий в зону убыточности и «вымывания» оборотных средств, «повальной» неплатежеспособности и вынужденного банкротства.

«План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году», утвержденный Правительством РФ распоряжением от 27.01.2015 года №98-р, по нашем мнению, не дает понимания, как вести реальный бизнес в новых условиях [4]. Это план смягчения кризиса, но необходимы также меры, которые поднимут экономику. В плане отсутствует главное, от чего зависит экономический рост: размер ключевой ставки, темп инфляции, объем инвестиций и необходимость структурных реформ. Наряду с мерами правительства необходимо перейти к социально-экономическому росту и политике форсированных инвестиций.

Более того, предпринятые Правительством РФ и Центральным банком России в 2015–2016 года шаги не принесли реальных результатов:

• снижение ключевой процентной ставки Центрального банка РФ на 4%, не уменьшило ставки коммерческих банков для предприятий;

• механизм, предложенный Правительством РФ по докапитализации коммерческих банков, не создает условий для снижения кредитной нагрузки предприятий реального сектора экономики.

С целью улучшения социально-экономической ситуации в Российской Федерации в новых экономических условиях необходимо:

1. Изменить кредитно-денежную политику Центрального банка России и Правительства РФ:

— разработать новые механизмы кредитования реального, особенно экспортоориентированного сектора экономики, в том числе по проектному финансированию;

— законодательно закрепить за Центральным банком РФ функцию по обеспечению экономического развития страны;

— снизить ключевую процентную ставку Центрального банка России до 5%.

2. Разработать механизмы кредитования инвестпроектов, находящихся в стадии реализации и получивших статус приоритетных на региональном уровне, особенно обладающих экспортным потенциалом.

3. Разработать меры по стимулированию сохранения и создания новых рабочих мест на системообразующих предприятиях посредством дополнительного государственного заказа. Сегодня Правительство РФ направило более 50 млрд руб. на сохранение работников предприятий за счет общественных работ и опережающего переобучения. Заявки от предприятий составляют около 1 млн человек.

Однако, возможно, было бы лучше направить средства в отрасли, наиболее подверженные рискам сокращения работников (автомобильные заводы, вагоностроительные и т.п.), в виде заказов, и люди бы работали, а не бездельничали.

Приведем примеры из истории России. Разразившийся в 1873–1875 годах в России промышленный кризис основательно потряс российскую экономику. Крах Камско-Волжского пароходства, а также резкое сокращение только что начавшегося вагоностроения негативно сказались на Сормовском заводе. Производство в 1874 году сократилось в шесть раз, а количество рабочих — в семь. Экономический кризис привел к банкротству акционерного общества «Сормово». 11 апреля 1875 года по указанию имератора над имуществом была назначена опека. Одновременно для Сормовского завода был сделан надежный заказ на постройку 3000 железнодорожных вагонов. За пятилетие (1876–1880 гг.) вагонный отдел завода отправил на железные дороги 6628 товарных вагонов. Кроме этого, завод отливал и прокатывал до 5 тыс. пудов железа. Восстанавливалась численность работников [5, с. 500–501]. Так, может, идти по этому пути?!

4. Ввести мораторий на рост стоимости товаров и услуг естественных монополий на 2 года.

Каждая страна стремится с максимальной выгодой использовать свою интеграцию в мировую экономику. Выход из кризиса на траекторию экономического роста означает для России не только учёт изменяющейся структуры мировой экономики и современных тенденций её развития, но и упор на инновационный подход ко всем факторам роста национальной экономики, пересмотр ее внешнеэкономических связей как по содержанию, так и по структуре.

На наш взгляд, решение таких задач потребует институциональных изменений в работе Правительства РФ и Центрального банка России, в случае реализации данных предложений будет обеспечено долговременное устойчивое развитие ВЭД, укрепление позиций России в глобальной экономике и ее лидирующей роли в интеграционных процессах, совершенствование структурных и качественных параметров участия России в международном разделении труда, повышение вклада внешнеэкономической сферы в решение задач модернизации национального хозяйства и перевода его на инновационный путь развития.

Список литературы

1. Семенов М.Ю. Политика импортозамещения в развитии фармацевтической промышленности России: Дис. ... канд. экон. наук. М., 2014.
2. Стратегия развития Нижегородской области до 2020 года. Н. Новгород, 2006.
3. Выступление министра промышленности и инноваций Нижегородской области В.В. Нефедова [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nn.dk.ru/news/nizhegorodskim-prompredpriyatiyam-pomozhet vnutreregionalnaya-kooperatsiya-vladimir-nefedov-236918247
4. Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 года № 98-р.
5. Илескин Г.А., Меньщиков Ю.К., Постнов А.А. «Красное Сормово»: Завод и люди. Н. Новгород: Кварц, 2006.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES NIZHNY NOVGOROD REGION IN THE NEW ECONOMIC CONDITIONS

V.N. Tsybanev, A.V. Anosov

Nizhny Novgorod Association of Industrialists and Enterprises

In the article the author describes the main problems and prospects of development of industrial enterprises in the region in new economic conditions. The attention is focused on the most acute issues and propose concrete mechanisms and ways of optimizing their decision.

Keywords: industrial enterprise, import substitution, development strategy, institutional changes.

МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ОТРАСЛЕЙ

Н.В. Шестерикова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского,
Волжский государственный университет водного транспорта

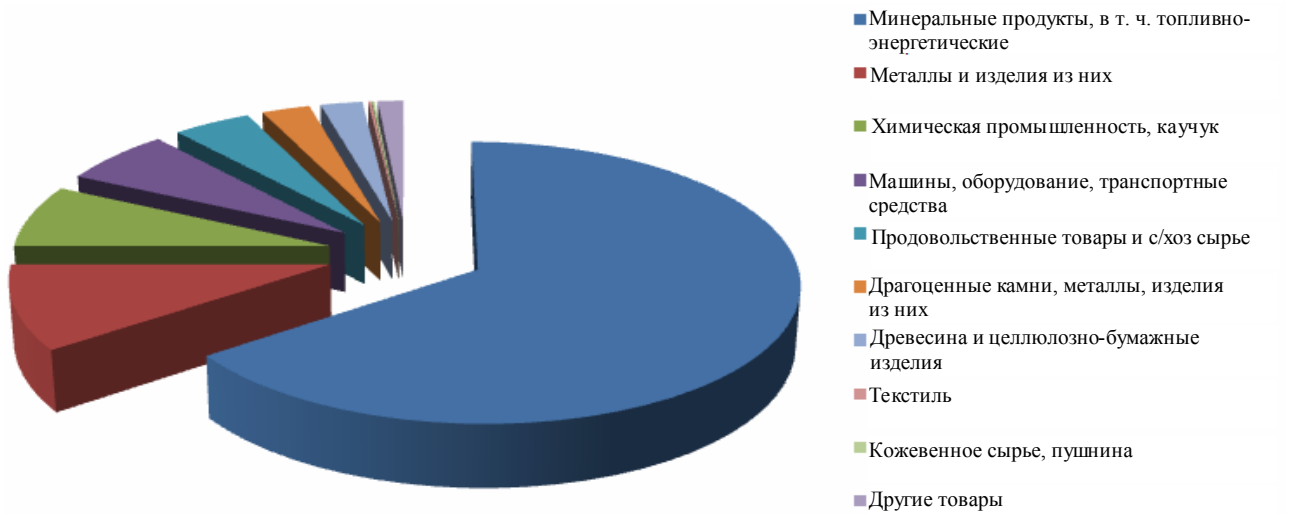
Переориентация российского экспорта на инновационные отрасли является привилегированным курсом экономического развития страны. Необходимость повышения доли производимой и экспортируемой высокотехнологичной продукции в условиях модернизации национальной экономики предусматривает разработку механизмов государственной поддержки экспортного потенциала отраслей. Выбор приоритетных отраслей и производств, заслуживающих данную помощь, определяется коэффициентом эластичности экспорта.

Ключевые слова: экспортный потенциал, государственная поддержка.

Одним из инструментов экономического роста и перехода российской экономики на путь устойчивого развития является экспортный потенциал. Он показывает способность национальной экономики производить товары, услуги и технологии, конкурентоспособные на международных рынках, и экспортировать их в достаточных объемах по мировым ценам, при достигнутом уровне развития производительных сил, ресурсов и науки. Экспортный потенциал является генератором конкурентных преимуществ достижений науки и научно-технического прогресса и способствует их продвижению на мировую арену.

Экспортный потенциал является сложноорганизованной системой, которая состоит из трех основных элементов: внутренний потенциал отечественной экономики (сторона предложения), потенциал международных рынков (сторона спроса) и система барьеров и стимулов для экспортной продукции.

Актуальность данной статьи обусловлена необходимостью повышения доли производимой и экспортируемой высокотехнологичной продукции в условиях модернизации национальной экономики. Выход, завоевание и укрепление позиций на зарубежных рынках требуют системного государственного содействия экспортной деятельности.



Товарная структура экспорта России

В современной структуре экспорта России преобладает продукция топливно-сырьевых отраслей. Ограниченность ряда природных ресурсов, относительная узость рынков их сбыта, нестабильность конъюнктуры на этих рынках, приводящая к значительным колебаниям цен, не позволяют обеспечить дальнейший рост экономики. Россия выступает в международном обмене в роли поставщика сырья и потребителя готовой продукции. Доля инновационно-ориентированной, высокотехнологичной продукции в товарном экспорте страны, по оценкам экономистов, составляет 8% против 32–31% в США и Великобритании и 20% – в Китае. Доля в мировом экспорте информатизационного оборудования составляет – 0,04%

по сравнению с 13% в США, 9,7% в Японии, 5,3% и 7,1% в Китае. Объем суммарного импорта инновационно-ориентированной продукции примерно в два раза превышает национальный экспорт аналогичной продукции. Данная картина показывает, что для повышения конкурентоспособности страны, диверсификации экономики России, преодоления зависимости от экспорта сырья и для противодействия мировым финансово-экономическим кризисным проявлениям нужна эффективная внешнеэкономическая государственная политика. Стране необходима технологическая модернизация индустриальной базы, адаптация существующих мировых технологий и перенос их на российскую почву. Целесообразно разработать скоординированную стратегию, нацеленную на повышение эффективности экспорта. Экспортерам необходимо создать зоны, привлекательные для крупных иностранных инвесторов. Так, для отрасли машиностроения перспективы изменения экспортного потенциала и конкурентоспособности связаны с технологическим переоснащением предприятий и повышением качества и технических характеристик данной продукции [1]. Также должны развиваться и выходить на международные рынки другие отрасли обрабатывающей промышленности, например, современные наукоемкие отрасли химической промышленности, для которых в России существуют благоприятные условия, в том числе необходимые природные ресурсы. По некоторым видам продукции химической промышленности наша страна является одним из ведущих мировых производителей и экспортеров. Высокий экспортный потенциал в таких областях, как предоставление услуг спутниковой связи, услуг спутниковой навигации и позиционирования, обработки информации дистанционного зондирования Земли. Падение отечественного научно-технического потенциала стало результатом сокращения финансирования науки и не дает в перспективе ощутимого расширения присутствия России в области высокотехнологичной продукции. Для реализации стратегии устойчивого развития страны целесообразно объединение усилий государства и предпринимателей для активного внедрения отечественных научных разработок в производство и создание условий для перехода отечественной экономики на инновационный путь развития. Необходима поддержка модернизации экспортоориенитированных отраслей, нацеленных на повышение степени обработки имеющихся сырьевых ресурсов путем внедрения прогрессивных технологий. Переориентация российского экспорта на инновационные отрасли является привилегированным курсом экономического развития страны и обуславливает постановку следующих целей:

— формирование стратегии и реализация мероприятий по поддержке экспорта высокотехнологичной продукции, направленных на повышение конкурентоспособности инновационных отраслей национальной промышленности на международных рынках;
— гарантирование финансовой поддержки российских экспортеров и диверсификации финансового инструментария проведения экспортных операций;
— внедрение системы страхования экспорта национальной продукции и инвестиций, а также обеспечение страхования экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков и страхования российских инвестиций за рубежом от политических рисков;
— формирование стандартизированной практики кредитного страхования и эффективной системы риск-менеджмента экспортных сделок.

Указанные цели предусматривают применение механизмов государственной поддержки экспортного потенциала отраслей (см. табл. 1 [2]).

Механизмы государственной поддержки должны приниматься не фрагментарно, а реализовываться в рамках единой программы развития промышленного комплекса страны. Расширение набора предоставляемых экономическим агентам механизмов, совершенствование системы взаимодействия государства с торговыми представительствами и повышение уровня их участия в поддержке экспортеров позволит более эффективно расходовать средства и получить синергетический эффект от комплекса принимаемых мер.

Институциональная структура государственной поддержки экспортного потенциала в России и процедуры его стимулирования на сегодняшний день представлены в табл. 2 [3].

Правительством РФ предложены «Основные направления развития экспорта на период до 2030 года» [4], где разработаны мероприятия («дорожная карта»): «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 июня 2012 г. № 1128-р в редакции распоряжения Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2014 № 259-р) и в соответствии с Федеральным законом от 28 июня 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Данная программа позволяет сформировать целостную, завершенную систему реализации государственной политики и приоритетов в экспортной сфере.

При разработке системы государственной поддержки экспортного потенциала в условиях ограниченности финансовых ресурсов встает проблема выбора приоритетных отраслей и производств, заслуживающих данную помощь.

Таблица 1

Сферы экономической деятельности	Механизмы государственной поддержки
Бюджетная	● Финансирование сферы воспроизводства интеллектуальной собственности, НИОКР; ● предоставление дотаций, субсидий и субвенций предприятиям – экспортёрам высокотехнологичной продукции; ● финансовое участие в социально-экономических проектах предприятий – экспортеров высокотехнологичной продукции
Налоговая	● Дифференциация ставки налогов и порядка налогообложения, льготы по налогообложению, налоговые «каникулы» предприятиям – экспортёрам высокотехнологичной продукции; ● ускоренный порядок амортизации
Финансовая	● Внедрение системы субсидирования процентных ставок по кредитам и взносам в уставные капиталы; ● льготное кредитование на развитие экспортного производства; ● предоставление государственных гарантий по экспортным поставкам; ● формирование системы устойчивого валютного курса; ●формирование линейки страховых продуктов, отвечающих международным стандартам и потребностям российских экспортеров; ●разработка и внедрение методики оценки и инструментов хеджирования рисков в ходе проведения экспортных операций в условиях конъюнктурных колебаний
Институциональная	● Создание развитой институциональной среды; ●совершенствование законодательной базы; ● развитие инфраструктуры, направленной на предоставление финансовой поддержки экспортерам; ● совершенствование правовых основ формирования организационно-хозяйственных структур (законопроекты «О государственном стратегическом планировании» и «Об основах государственно-частного партнерства»); ● формирование эффективной системы технического регулирования; ● усовершенствование национальной системы стандартизации и обеспечения единства измерений
Внешнеэкономическая	● Разработка системы мер по стимулированию экспортёров высокотехнологичной продукции; ● введение импортных и экспортных нетарифных ограничений в соответствии с требованиями ВТО, направленных на развитие высокотехнологичного экспорта; ● защита внутреннего рынка от давления импортной продукции; ● членство в международных организациях; ● создание особых таможенных зон и таможенных союзов
Инвестиционная и инновационная	● Развитие рыночных институтов (фондовый рынок, венчурные фонды, инвестиционные банки); ● стимулирование совместных с иностранными партнёрами инвестиционных проектов; ● привлечение ресурсов государственных институтов развития для реализации инновационных проектов; ● построение системы взаимодействия с международными финансовыми институтами и экспортными агентствами с целью поддержки российских экспортеров и страхования кредитов и инвестиций при реализации международных проектов

Таблица 2

1-й уровень	Министерство экономического развития (координатор), Министерство финансов, Министерство промышленности и торговли и другие структуры (министерства), например, ОАО «РосОЭЗ», принимающие участие в реализации мер поддержки.	Разработка стратегии промышленной политики с учетом необходимости создания эффективных экспортноориентированных производств.
2-й уровень	Государственные банки (агентства), проводники финансовой политики по поддержке экспортеров: Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк) и его дочерние структуры ЗАО “Росэксимбанк” и Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, а также крупнейшие коммерческие банки ОАО Банк ВТБ и Сбербанк России.	Разработка и внедрение инновационных банковских продуктов, предназначенных для компаний-экспортеров.
3-й уровень	Торгово-промышленная палата, общественные и профессиональные организации и объединения.	Выработка эффективной внешнеторговой политики, направленной на увеличение доли промышленной продукции с высокой степенью добавленной стоимости в экспорте, как на уровне государства в целом, так и на уровне отдельных регионов, успешной реализации стратегии реиндустриализации национальной экономики

К критериям отбора, определяющим степень поддержки, можно отнести: экономическую эффективность от экспорта продукции; степень наукоемкости продукции (инновационный фактор); динамику спроса на продукцию на мировом рынке; мультипликативный эффект от наращивания производства экспортируемой продукции. Исходя из этого, предлагается оценивать динамику развития экспортного потенциала, рассчитывая коэффициент эластичности экспорта (КЭЭ) [5]:

$$КЭЭ = \sqrt[n-1]{\frac{Э_n}{Э_1} \cdot \frac{ВПР_1}{ВПР_n}}$$

где Э – объемы экспорта в точках начала (1) и окончания (n) анализируемого периода; ВРП – валовой региональный продукт в точках начала (1) и окончания (n) анализируемого периода.

Коэффициент эластичности экспорта и расчет эффективности экспорта по принципу затраты – результат позволяют выяснить сравнительные преимущества (издержки) экономики России.

В национальной экономике в перспективе возможны два сценария развития экспортного потенциала: расширение экспорта существующей продукции и выпуск новых товаров и услуг, разработанных на основе НИОКР. Второе направление является более перспективным, но его реализация требует полноценной поддержки государства.

Неплохим экспортным потенциалом обладают отечественные приборостроительные компании, производители пищевой продукции и товаров народного потребления. Перспективным сектором, которому следует уделить внимание, является экспорт инжиниринговых услуг. Крупные российские компании, например, Техснабэкспорт, ИНТЕР РАО, Атомстройэкспорт и др. давно зарекомендовали себя на международном рынке [6]. В особой государственной поддержке нуждаются малые и средние инжиниринговые предприятия, которые только выходят на внешний рынок, при этом обладают высоким экспортным потенциалом.

Для активного привлечения инвестиций в туристическую отрасль следует построить прозрачную для инвесторов модель государственно-частного партнерства, решить вопросы землепользования, увеличить бюджетные ассигнования на развитие производственной и сервисной инфраструктуры. Необходимо разработать программу стимулирования въездного туристического бизнеса, упростить пограничнотаможенный режим, предусмотреть льготы в налогообложении и долгосрочное кредитование инвестиционных проектов в туристическом секторе, учесть экспортные гранты, совершенствовать кадровый потенциал, финансируя обучение специалистов для отрасли. В данном случае роль государства заключается в создании и поддержании соответствующего состояния инфраструктуры – дороги, транспорт, трубопроводы, электроэнергия, водоснабжение.

При принятии решения о необходимости государственной поддержки экспортных отраслей можно использовать методику Хаусманна–Хванга–Родрика [7]. В ней рассматриваются два критерия перспектив-

ности экспортного товара. Первый критерий характеризует привлекательность товара. Чем выше средний уровень дохода стран – экспортеров товара, тем он более привлекателен. Для оценки экспортной привлекательности товара рассчитывается индекс PRODY:

$$PRODY_j = \textit{средневзвешенное ВВП на душу населения стран,}$$
$$\textit{экспортирующих товар } j,$$

или

$$PRODY_j = \sum_i \left(\frac{\frac{X_{ij}}{X_i}}{\sum_i \frac{X_{ij}}{X_i}} \cdot Y_i \right),$$

где X_{ij} – величина экспорта товара j страной i, X_i – величина общего экспорта страны i (все товары), Y_i – ВВП на душу населения по ППС.

Второй критерий оценивает степень легкости, с которой страна может освоить экспорт нового товара. Чем «расстояние» от одного товара до другого меньше, тем больше вероятность экспортировать оба товара одновременно.

$$DISTANCE_{ij} = \frac{1}{\textit{Среднеарифметическая вероятность экспортировать товар } j \textit{ через } 10 \textit{ лет при данной экспортной корзине страны } i}$$

или

$$DISTANCE_{ij} = \frac{1}{\frac{\sum_i P_{ij} \cdot z_{ij}}{\sum_i z_{ij}}},$$

где $DISTANCE_{ij}$ – расстояние от экспортной корзины страны i до товара j, P_{ij} – вероятность добавления в экспортную корзину товара j при наличии в ней товаров, экспортируемых страной i, z_{ij} – индикатор сравнительного преимущества страны i по товару j.

Для каждой страны определяются товары, в экспорте которых она имеет преимущество на основе индекса Балассы:

$$RCA = \frac{\textit{Доля экспорта } j\textit{-го товара в общем экспорте страны } i}{\textit{Доля мирового экспорта } j\textit{-го товара во всем мировом экспорте}}.$$

Страна имеет сравнительное преимущество в экспорте товара, если индекс Балассы для него больше 1.

Экспортную корзину страны в целом характеризует индекс $EXPY$:

$$EXPY_i = \textit{средневзвешенная доходность товаров, входящих}$$
$$\textit{в экспортную корзину страны } i$$

или

$$EXPY_i = \sum_j \left(\frac{X_{ij}}{X_i} \cdot PRODY_j \right).$$

Чем больше величина индекса $EXPY$ для страны, тем более выгодные с точки зрения увеличения ВВП на душу населения товары она экспортирует.

Рассмотренные в данной статье рекомендации направлены на укрепление экспортного потенциала государства. Ожидаемый результат действия механизмов государственной поддержки – ускорение экономического роста страны и повышение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности национальной экономики.

Список литературы

1. Состояние и перспективы развития экспорта товаров в РФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mydocx.ru/10-77374.html (дата обращения 13.05.2016)
2. Белякова Г.Я., Фокина Д.А. Инструменты государственной поддержки развития экспортного потенциала машиностроительных предприятий // Фундаментальные исследования. 2014. № 11 (Ч. 9). С. 1997–2002.
3. Куприков А.П. Государственная поддержка экспорта промышленной продукции: мировой опыт и российская практика: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2013. 26 с.
4. Основные направления развития экспорта на период до 2030 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/9b12cffa-3ce8-46c0-97fc-b0a04579e826/ Основные+направления_ основные+положения_08122014.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=9b12cffa-3ce8-46c0-97fc-b0a04579e826 (Дата обращения 02.07.2016)
5. Силаев И.И. Развитие экспортного потенциала региона (на примере Владимирской области): Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Владимир, 2011. 24 с.
6. Экспортный потенциал России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rusexporter.ru/research/ved/1725/ (дата обращения 03.07.2016)
7. Методика Хаусманна–Хванга–Родрика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.myshared.ru/slide/12415/ (дата обращения 02.07.2016)

MECHANISMS OF STATE SUPPORT EXPORT POTENTIAL OF BRANCHES

N.V. Shesterikova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod,
Volga State University of Water Transport

The reorientation of Russian exports to innovative industries is the preferred course of the country's economic development. The need to increase the share of manufactured and exported high-tech products in the context of modernizing the national economy provides for the development of mechanisms for state support for the export potential of the industries. The choice of priority industries and industries that deserve this assistance is determined by the coefficient of elasticity of exports.

Keywords: export potential, state support.

СЕКЦИЯ 5

ФИНАНСОВЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ (на примере ПАО «ЛУКойл» и ПАО «Газпромнефть-МНПЗ»)

***К.Р. ван Рил Аллард*[1], *О.В. Трофимов*[2], *Д.С. Новикова*[2]**

[1] Университет Рэдбауда, Нидерланды, Неймеген
[2] Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Цель данной работы – рассмотрение инвестиционной деятельности на нефтеперерабатывающих предприятиях. Актуальность работы обусловлена тем, что особое внимание уделено сравнительному анализу ведения инвестиционной деятельности на нефтеперерабатывающих предприятиях: выявлены общее черты ведения инвестиционной деятельности и некоторые различия. Будут затронуты следующие вопросы: обзор нормативно-правовой базы для функционирования нефтяного комплекса; анализ структуры организаций нефтяного комплекса РФ и отраслевой структуры добычи нефти по группам компаний; особенности изучения инвестиционной деятельности нефтеперерабатывающего предприятия в РФ; специфика осуществления инвестиционной деятельности на примере ПАО «ЛУКойл» и ПАО «Газпромнефть-МНПЗ», в частности: цели и направления реализации среднесрочной инвестиционной программы ПАО «Газпромнефть-МНПЗ»; динамика инвестиций по сегментам бизнеса; прогноз направлений развития инвестиционной деятельности данного предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, среднесрочная инвестиционная программа, нефтяной комплекс РФ, нефтеперерабатывающее предприятие.

Одной из стратегических целей развития нефтяного комплекса в соответствии с Энергетической стратегией России на период до 2020 года является создание системы государственной поддержки и стимулирования деятельности энергетических компаний по разработке и реализации инвестиционных проектов, обеспечивающих инвестиционно-инновационное обновление российского топливно-энергетического комплекса, направленное на повышение энергетической, экономической и экологической эффективности его функционирования [1].

Согласно вышеуказанной стратегии выделяют три этапа реализации государственной энергетической политики:

- выхода из кризиса и формирования основ новой экономики;
- перехода к инновационному развитию и формирования инфраструктуры новой экономики;
- развития инновационной экономики.

На каждом из указанных этапов особое внимание уделяется созданию инвестиционно-инновационного фундамента топливно-энергетического комплекса Российской Федерации. В соответствии с временными рамками окончания первого этапа, указанными в данной стратегии (ориентировочно 2013–2015 гг.), можно определить масштабы кризиса, а также скорость их преодоления экономикой, в частности топливно-энергетическим комплексом.

По состоянию на 01.01.2015 г. добычу нефти и газового конденсата (нефтяного сырья) на территории Российской Федерации осуществляли 292 организации, имеющие лицензии на право пользования недрами. Структура представлена на рис. 1 [2].

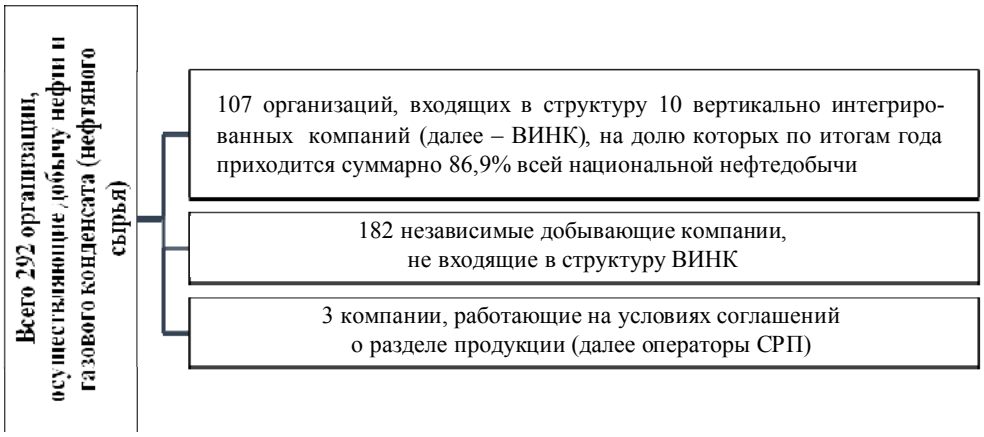


Рис. 1. Структура организаций, имеющих лицензии на право пользования недрами (добыча нефти и газового сырья) на территории РФ (данные Министерства энергетики Российской Федерации)

За период 2014–2015 гг. отраслевая структура добычи нефтяного сырья не претерпела существенных изменений, что показано на рис. 2:

- доля ВИНК снизилась на 0,5% и составила 86,9%;
- доля независимых производителей соответственно выросла на 0,5% до 10,4%;
- доля операторов СРП сохранилась на уровне 2013 г. – 2,7%. [2]

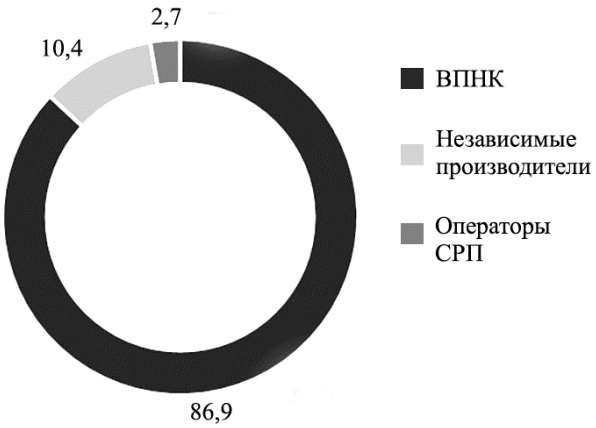


Рис. 2. Отраслевая структура добычи нефти по группам компаний в 2014 году (данные Министерства энергетики РФ)

Результат проведенного анализа показывает, что в отраслевой структуре добычи нефти доминируют вертикально интегрированные компании (ВИНК). Несмотря на ряд существенных различий как по форме собственности, так и по структуре, ВИНК объединяет общий признак и, как следствие, преимущество — деятельность осуществляется по всей цепочке производственного процесса: геологоразведка, разработка нефтяных месторождений, добыча нефти, переработка в продукты конечного пользования и реализация нефтепродуктов потребителю (оптовая и розничная), что позволяет быстрее и более скоординированно управлять внешними и внутренними изменениями.

Нефтеперерабатывающие компании, работающие в условиях глобализации, не могут не отреагировать на происходящие изменения в мировой экономике. Говоря об условиях среды, в которой ведут свою деятельность нефтеперерабатывающие предприятия, не стоит забывать о ценовых коллапсах (шок 1970-х годов, 1986 года, 1998 года, снова в 2008 году и в настоящее время) [3].

Глобальное экономическое, политическое и техническое развитие предполагает, что топливно-энергетическая промышленность должна реагировать на изменения, происходящие на мировом рынке быстрее, становиться более эффективной и устойчивой. При оценке среднесрочных и долгосрочных перспектив перед нефтеперерабатывающими компаниями встает вопрос: как стратегически грамотно управлять предприятием и соответственно инвестиционной деятельностью на нефтеперерабатывающем предприятии. Высокие показатели инвестиционной деятельности являются одним из факторов экономического и инновационного развития государства, что, в свою очередь, способствует экономическому росту страны [4].

Таблица 1

Сравнительный анализ определения термина «инвестиции» [авторская]

Автор	Определение	Схожие черты с другими определениями	Различия, авторские допущения
И.А. Бланк	Инвестиции – вложение капитала в денежной, материальной и нематериальной формах в объекты предпринимательской деятельности с целью получения текущего дохода или обеспечения возрастания его стоимости в будущем периоде	Вложение капитала Денежная, материальная и нематериальная форма вложения Цель – получение дохода	-
Я.С. Меркулов	Термин «инвестиции» происходит от латинского слова investire – облачать. С финансовой и экономической точек зрения инвестирование может быть определено как долгосрочное вложение экономических ресурсов с целью создания и получения чистой прибыли в будущем, превышающей общую начальную величину инвестиций	Цель – создание и получение чистой прибыли Вложение экономических ресурсов	-
В.Г. Золотогоров	Инвестиции – это вложение средств (внутренних и внешних) в различные программы и отдельные мероприятия (проекты) с целью организации новых, поддержания и развития действующих производств (производственных мощностей), технической подготовки производства, получения прибыли и других конечных результатов, например, природоохранных, социальных и др.	Вложение внутренних и внешних средств Цель – получение прибыли	Вложение средств в программы с целью организации новых Получение природоохранительных, социальных результатов
В. Сергеев и И.И. Веретенникова	Под инвестициями в широком смысле необходимо понимать денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, физических лиц, направляемые на создание новых предприятий, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих, приобретение недвижимости, акций, облигаций и других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли (и) или иного положительного эффекта	Денежные средства Цель – получение прибыли	Имущественные и интеллектуальные ценности государства, физических лиц Вложение для приобретение акций, облигаций, других ценных бумаг
М.Ю. Маковецкий	Инвестиции – это вложения сбережений всех участников экономической системы как в объекты предпринимательской и других видов деятельности, так и в ценные бумаги и иные активы с целью извлечения дохода (прибыли) или достижения положительного (социального) эффекта.	Цель – получение прибыли	Вложение сбережений всех участников экономической системы
Г.П. Подшиваленко	Инвестиции – это совокупность затрат, реализуемых в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли (дохода) и достижения как индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта	Целенаправленное вложение капитала Цель – получение прибыли	–
П. Самуэльсон	Инвестиции (или капиталовложения) – это прирост запаса капитала страны, то есть зданий и сооружений, машин и оборудования, а также товарно-материальных запасов в течение года. Осуществление инвестиций связано с отказом от текущего потребления ради увеличения будущего потребления	Положительный социальный эффект	Прирост запасов капитала страны
Л.Дж. Гитман и М.Д. Джонк	Инвестиции – это любой инструмент, в который можно поместить деньги, рассчитывая сохранить или приумножить их стоимость, и/или обеспечить положительную величину дохода	Цель – получение прибыли	Инструмент, в который можно вложить деньги
Дж. Доунс, Дж.Э. Гудман	Инвестиции – это использование капитала с целью получения дополнительных средств либо путем вложения в привлекательные инвестиционные проекты (доходные предприятия), либо с помощью участия в рискованном (венчурном) проекте, направленном на получение прибыли	Цель – получение дополнительных средств	Вложения в рискованные проекты

Непрекращающиеся рыночные преобразования в России влекут за собой реформирование подходов к инвестиционной деятельности, что усиливает интерес к результатам научных исследований. Изменения, происходящие в экономике, обуславливают необходимость анализа и уточнения ключевых понятий, связанных с инвестиционной деятельностью в соответствии со сложившимися условиями.

В данном исследовании необходимо изучить академическое определение термина «инвестиции» и на основе изученного материала и сравнительного анализа (табл. 1) предложить своё определение данного термина [5, 6]. Как в отечественной, так и в зарубежной литературе существуют многообразные трактовки понятия инвестиций, которые рассмотрены в табл. 1.

Таким образом, учитывая многообразие авторских определений и обобщая мнения различных авторов, наиболее ёмкой и целесообразной трактовкой понятия «инвестиции», по мнению авторов статьи, может служить следующая: инвестиции – это совокупность затрат, реализованных в форме целенаправленного вложении капитала на определённый срок в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности для получения прибыли и достижения как индивидуальных целей, так и положительного социального эффекта. В свою очередь, в узком определении инвестиционная деятельность представляет собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения. [7]. В широком определении инвестиционная деятельность – это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования в целях приращения капитальной стоимости [8]. С данной трактовкой термина «инвестиционная деятельность» допускается:

- преобразование инвестиционных ресурсов в инвестиционные вложения, т.е процесс трансформации ресурсов в конкретные объекты инвестиционной деятельности;
- превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости, окупаемость осуществлённых затрат и получение дохода в результате использования инвестиций.

Инвестиционная деятельность, с одной стороны, связана с вложением средств, с другой – целесообразность этих вложений определяется отдачей. Без получения дохода отсутствует мотивация инвестиционной деятельности [4]. Управление инвестиционной деятельностью нефтяной компании включает нескольких фаз:

– сбор исходной информации от дочерних предприятий в виде инвестиционных заявок, содержащих формализованное технико-экономическое обоснование инвестиционных проектов, определение сценарных условий;

– оценка показателей эффективности инвестиционных проектов;

– оптимизация инвестиционного портфеля;

– мониторинг и сопровождение инвестиционных проектов.

Характерными чертами для понимания сущности инвестиций в рамках нефтеперерабатывающей отрасли являются [9]:

1. Связь инвестиций с получением дохода как мотива инвестиционной деятельности;
2. Рассмотрение инвестиций в единстве двух сторон: ресурсов и вложений;
3. Включение в состав объектов инвестирования не только экономического, но и социально-экологического аспекта.

Перед началом любой инвестиционной деятельности следует проанализировать инвестиционную привлекательность нефтяной компании, отталкиваясь от динамики показателей фирмы и стадий её жизненного цикла [10] (табл. 2).

Таблица 2

Оценка инвестиционной привлекательности компании
в зависимости от стадии жизненного цикла [авторская]

№ п/п	Стадия жизненного цикла компании	Динамика показателей	Инвестиционная привлекательность компании
1	«Рождение», «детство», «юность», «ранняя зрелость»	Прирост показателей. На стадиях «юность» и «ранняя зрелость» – наиболее высокие темпы прироста	Компания находится в процессе роста (развития), инвестиционная привлекательность самая высокая
2	«Окончательная зрелость»	Стабилизация большинства показателей	Инвестирование целесообразно, если продукция компании имеет достаточно высокие маркетинговые перспективы, а объем инвестиций в техническое перевооружение относительно небольшой и вложенные средства могут окупиться в кратчайшие сроки
3	«Старение»	Снижение показателей	Инвестирование, как правило, нецелесообразно. Исключение: обширная диверсификация выпускаемой продукции (товаров, услуг), т.е. определенное перепрофилирование предприятия. В этом случае возможна определенная экономия инвестиционных ресурсов в сравнении с новым строительством

В то же время управление инвестиционной деятельностью на нефтеперерабатывающих предприятиях в России регулируется в каждой отдельной компании собственными внутренними документами в соответствии с законодательством РФ [11].

Для наглядности рассмотрим инвестиционную деятельность нефтеперерабатывающих предприятий – ПАО «ЛУКойл» и ПАО «Газпромнефть» (табл. 3).

Таким образом, проанализировав программу нефтеперерабатывающих предприятий, мы приходим к следующим заключениям:

– Целью нефтеперерабатывающего предприятия является расширение добычи нефти как в России, так и за рубежом.

– Нефтеперерабатывающее предприятие заинтересовано в привлечении инвестиций, гарантируя достижение максимального их возврата.

– Инвестиционная деятельность является наиболее целесообразной в момент окончательной зрелости компании, когда технологии не требуют ремонта и замены, а продукция широко распространена и имеет постоянные точки сбыта и реализации [3].

При внедрении инвестиционных проектов инвесторы решают *следующие задачи:*

• повысить рост производственного и экономического потенциала фирмы, компании в результате эффективной инвестиционной деятельности;

• определить максимальную величину затрат для достижения поставленных целей;

• получить максимальную прибыль на вложенный капитал;

• снизить издержки при реализации инвестиционных проектов;

• выбрать проект, позволяющий рассчитывать на государственную поддержку в связи с его общественной значимостью;

• бесперебойно финансировать инвестиционный проект;

• получить льготные кредиты от отечественных и международных кредитных организаций и частных инвесторов;

• минимизировать инвестиционные риски, связанные с осуществлением выбранного проекта;

• сократить сроки окупаемости инвестиций [12].

К наиболее существенным *факторам, влияющим на инвестиционные решения* и требующим учета, в первую очередь относятся [6]:

• финансовое состояние предприятия;

• технический уровень существующего производства и его уровень после завершения инвестиционного процесса;

• возможность и целесообразность получения оборудования по лизингу;

• наличие собственных финансовых ресурсов и конъюнктура рынка капитала;

• маркетинговые перспективы планируемой к выпуску продукции.

Эффективность инвестиционной деятельности определяется сроком окупаемости и предполагаемым доходом, полученным в результате реализации инвестиционного проекта [8]. К отраслевым особенностям осуществления инвестиционной деятельности на нефтеперерабатывающем предприятии можно отнести следующие:

• формирование инвестиционных программ, разрабатываемых с учетом максимально возможного достижения стратегических, производственных и финансовых целей организации;

• доминирование реальных инвестиций в общей структуре над финансовыми инвестициями;

• высокий уровень финансовых рисков при реализации инвестиционных проектов и инвестиционной стратегии. Например, при необнаружении нефти при бурении скважин, обострении социально-политической нестабильности в мире и отдельных его регионах и странах, изменениях в действующем налоговом законодательстве и мировой экономике;

• влияние факторов внутренней финансовой среды в крупных компаниях нефтеперерабатывающего сектора на принятие решений по формированию и реализации инвестиционной стратегии;

• невозможность точного прогнозирования баланса спроса и предложения, цен на нефтяное сырье при принятии конкретных управленческих решений по отдельным инвестиционным проектам;

• значительное влияние внешних факторов, например, действующего налогового законодательства, как результат, – недостаточный уровень рентабельности проведения геологоразведочных работ, промышленного строительства, а также разработки трудно извлекаемых запасов углеводородов [13].

Таблица 3

Инвестиционная деятельность на НПП: ПАО «ЛУКойл» и ПАО «Газпром» [авторская]

Нефтеперерабатывающее предприятие	Основные характерные черты	Общие черты ведения инвестиционной деятельности по направлениям инвестирования	Различия в инвестиционной деятельности по направлениям инвестирования
ПАО «ЛУКойл»	Одна из крупнейших вертикально интегрированных нефтегазовых компаний в мире, доля которой в 2014 году более 2% мировой добычи нефти и около 1% доказанных запасов углеводородов Более 110 тысяч человек объединяют свои усилия и талант, чтобы обеспечить компании передовые позиции на рынке. Компания полностью контролирует всю производственную цепочку – от добычи нефти и газа до сбыта нефтепродуктов Более 2% общемировой добычи нефти Около 1% мировых доказанных запасов нефти 16,4% общероссийской добычи нефти и 15,7% общероссийской переработки нефти Крупнейшая российская негосударственная компания (Forbes) с выручкой по итогам 2014 года более 144 млрд долл. и чистой прибылью около 5 млрд долл.	Разведка и добыча Переработка, торговля и сбыт Нефтехимия Энергетика	Прочие (укрепление сырьевой базы, модернизация перерабатывающих мощностей)
ПАО «Газпром»	Вертикально интегрированная нефтяная компания, основные виды деятельности которой – разведка и разработка месторождений нефти и газа, нефтепереработка, а также производство и сбыт нефтепродуктов Постоянное движение вперед — важная отличительная черта Газпрома. Газпром продолжает масштабную работу по газификации регионов России. В 2014 году доступ к преимуществам, которые дает использование природного газа, получили еще 236 городов и сёл — около 30 тысяч семей Богатая сырьевая и производственная база компании Портфель долгосрочных контрактов на поставку газа европейским и азиатским потребителям Выгодное географическое положение между странами Европы и Азии Уникальная Единая система газоснабжения России, обеспечивающая возможность быстрого реагирования на изменения в любом из ее звеньев, включающая в себя действующие газовые, газоконденсатные и нефтегазоконденсатные месторождения, магистральные газопроводы с установленными на них компрессорными станциями, подземные хранилища газа, газоперерабатывающие заводы и распределительные станции, позволяющие осуществлять гарантированные поставки газа потребителям в Российской Федерации и за рубежом.	Разведка и добыча Нефтехимия Газификация и газораспределение, развитие рынков газомоторного топлива Маркетинг	Транспортировка и подземное хранение Электроэнергетика Переработка углеводородного сырья, газохимия Формирование новых источников роста бизнеса Увеличение глубины переработки (95%) Активное развитие на международном рынке, добыча за пределами России не менее 10% от общего объёма добычи нефти

В рамках данного исследования подробнее нами была проанализирована инвестиционная деятельность нефтеперерабатывающего предприятия ПАО «Газпромнефть–МНПЗ» [14, 15]. Инвестиционная деятельность данного предприятия направлена на максимизацию стоимости компании в целом, повышение эффективности деятельности и на достижение стратегических целей компании. ПАО «Газпромнефть-МНПЗ» – предприятие топливного профиля, входит в десятку крупнейших заводов по объему перерабатываемой нефти. Выход светлых нефтепродуктов – 56,2%. Доля производств бензинов экологического класса Евро-5 составила 100%. В течение 2014 г. ПАО «Газпромнефть-МНПЗ» было переработано 10 770 тыс. т нефти (см. табл. 4), занимает 8-е место по объему переработки нефти среди предприятий отрасли (см. рис. 3) [16].

Таблица 4

Объем переработки нефти Группой Газпромнефть в динамике за период 2013–2014 гг. [17]

Наименование	Единица измерения	2013	2014	Изменение, %
ОНПЗ	млн тонн	20,2	21,3	5,18 %
МНПЗ	млн тонн	11,1	10,8	-2,83 %
НИС	млн тонн	2,7	2,6	-4,85 %
Доля в объемах переработки ЯНОС	млн тонн	7,5	7,7	1,71%
Доля в объемах переработки НПЗ Мозырский	млн тонн	1,1	1,2	11,15%
Общий объем переработки Группы Газпромнефть	**млн тонн**	**42,6**	**43,5**	**1,99%**

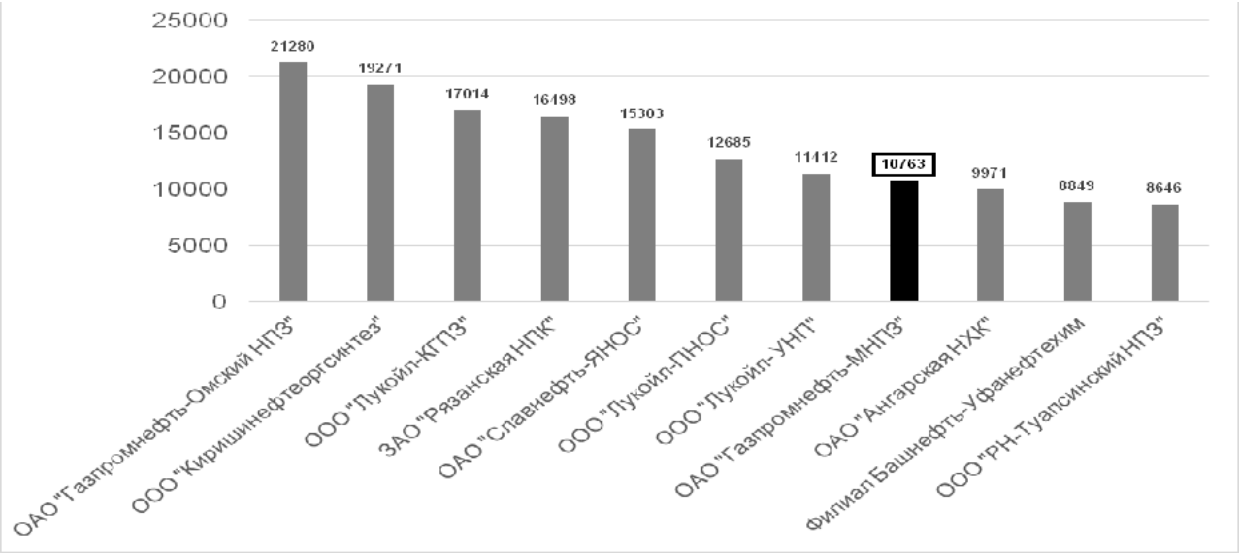


Рис. 3. Переработка нефти, тыс. т., положение ПАО «Газпромнефть-МНПЗ» в отрасли (данные годового отчета ПАО «Газпромнефть-МНПЗ, 2014 г.)

Далее авторами выдвинуты следующие предположения о том, чем могло быть вызвано такое падение объемов переработки нефти, а также даны некоторые рекомендации, что следует предпринять для увеличения объемов. Для этого необходимо понимать, что может оказывать влияние на уровень добычи нефти (включая газовый конденсат) и, следовательно, на дальнейший объем нефтепереработки. Итак, значительное влияние оказывает мировая конъюнктура, а также налоговая и таможенно-тарифная политика. В 2010 году наблюдалось наращивание темпов роста добычи нефти к уровню предыдущего года, с 2011 года по 2013 год замедление темпов роста добычи нефти. В 2010–2013 годах отмечалась тенденция снижения экспорта нефти. В 2014 году снижение экспорта нефти продолжилось, что могло послужить причиной снижения объемов переработки нефти. Нефтеперерабатывающие предприятия вынуждены не только балансировать в складывающихся условиях, но и быть эффективными и конкурентоспособными. Используя исключительно внутренние ресурсы, предприятия могут, что называется, «оставаться на плаву», но для поддержания высокого уровня конкурентоспособности им необходимо привлекать и эффективно управлять располагаемыми инвестиционными ресурсами [18].

Управление реальными инвестициями является многосторонним и сложным процессом, требующим системного подхода [5]. Методология рассмотрения разного рода комплексов, позволяющая глубже и лучше осмыслить их сущность (структуру, организацию) и найти оптимальные пути и методы воздействия на развитие таких комплексов и систему управления ими также предполагает всесторонний учёт специфических характеристик соответствующего объекта, определяющих его структуру, а следовательно, и организацию. Каждая система имеет свои, присущие ей особенности, свою реакцию на управление, свои формы возможного отклонения от программы, свою способность реагировать на разного рода воздействия. Системный подход к управлению реальными инвестициями предполагает рассмотрение такого управления, как процедуры, или процессы принятия управленческих решений, или риск решений. Процесс принятия управленческих решений и риск решений включает в себя следующие этапы: анализ вариантов; оценка достижений и потерь по каждому варианту; оценка фактических результатов осуществляемых решений. Принятию управленческого решения и риск-решения предшествует экономический анализ, направленный на изучение вариантов. Критерием принятия решения является выбор экономически целесообразного варианта. Одним из документов, отвечающих характеристикам системного подхода, является

среднесрочная инвестиционная программа. Среднесрочная инвестиционная программа ПАО «Газпромнефть-МНПЗ» на 2015–2017 гг. является составной частью разрабатываемой Комплексной программы реконструкции и модернизации завода до 2020 года, цели и направления реализации среднесрочной инвестиционной программы представлены в табл. 6.

Таблица 6

Цели и направления реализации среднесрочной инвестиционной программы ПАО «Газпромнефть-МНПЗ» на 2015–2017 гг. (данные годового отчета ПАО «Газпромнефть-МНПЗ», 2014 г.)

Цели	Направления реализации
Повышение уровня экологической безопасности производства Повышение уровня промышленно безопасности производства Повышение качества и увеличение ассортимента выпускаемой продукции Повышение эффективности переработки нефти	Строительство комбинированной установки переработки нефти (КУПН) Строительство комплекса глубокой переработки нефти (КГПН) Система пожаротушения резервуарного парка Проведение мероприятий по снижению негативного воздействия на окружающую среду – экологическая программа Повышение очистки сточных вод Реконструкция газораздаточной станции (ГРС) Реконструкция установки каталитического крекинга Г-43-107 Реконструкция установки получения МТБЭ Реконструкция установки получения ТАМЭ Строительство автотерминала отгрузки светлых нефтепродуктов Строительство ж/д эстакады (АУТН) для налива АБ и ДТ Замена морально устаревшего оборудования и приведение установок в соответствие требованиям действующих норм и правил ПБ Программы ППЭ, КПАП, ИТСО

Среднесрочная инвестиционная программа ПАО «Газпромнефть-МНПЗ» на 2015–2017 гг. является составной частью разрабатываемой Комплексной программы реконструкции и модернизации завода до 2020 г. Реализация принципа соответствия инвестиционных планов, утвержденных Стратегией компании [19], может быть достигнута благодаря процессу формирования Среднесрочной инвестиционной программы (СИП). СИП ориентирована на достижение четко детализированных целей, сформированных на среднесрочную перспективу в качестве этапа для реализации долгосрочных стратегических целей компании. СИП состоит из инвестиционных проектов, по которым предварительно определены объемы необходимого финансирования, экономические и производственные показатели, и сбалансирована с инвестиционными возможностями компании. Динамика инвестиций по сегментам бизнеса за 2009–2013 гг. отображена на рис. 5.

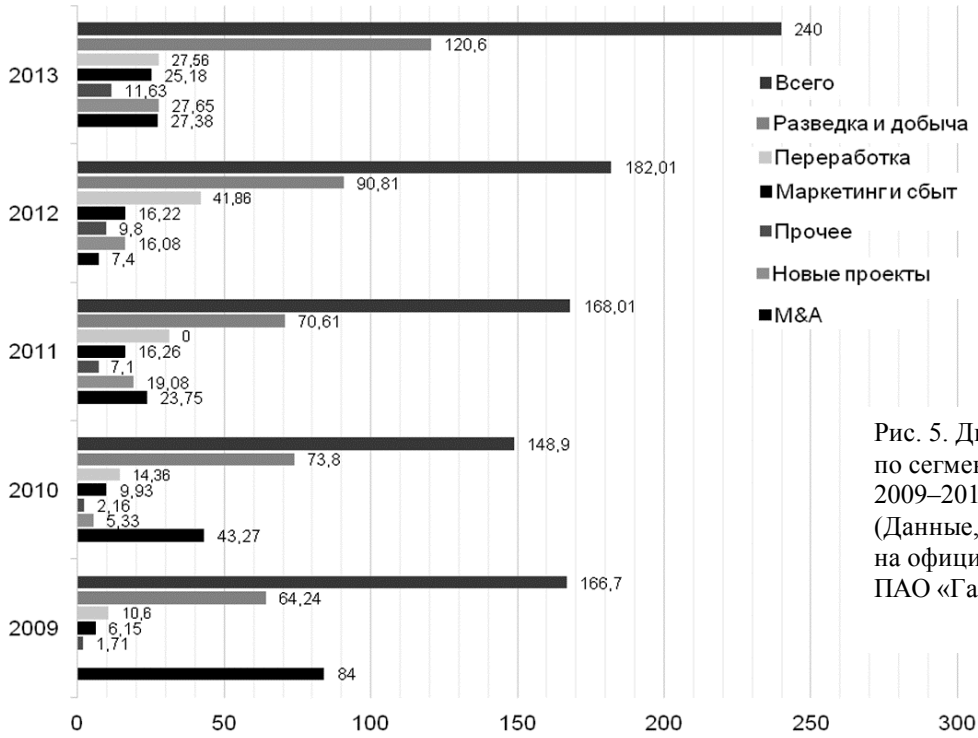


Рис. 5. Динамика инвестиций по сегментам бизнеса за период 2009–2013 гг., млрд руб. (Данные, опубликованные на официальном сайте ПАО «Газпромнефть-МНПЗ» [17])

Из рис. 5 видно, что линия тренда тотального инвестирования компанией ПАО «Газпромнефть-МНПЗ» отражает положительную динамику. Укрепляет свои позиции направление инвестирования в разведку и добычу, увеличиваются инвестиции в переработку и новые проекты, сокращаются расходы, направленные на инвестирование слияния и поглощение.

Отдельные результаты были получены при изучении специфики осуществления инвестиционной деятельности на примере ПАО «Газпромнефть-МНПЗ», в частности:

✓ описаны цели и направления реализации среднесрочной инвестиционной программы ПАО «Газпромнефть-МНПЗ». К основным целям инвестиционной программы ПАО «Газпронефть-МНПЗ» можно отнести: производство топлива класса 5 по нормам технологического регламента, увеличение глубины переработки нефти и создание санитарно-защитной зоны предприятия;

✓ выявлены основные направления инвестиционной деятельности в динамике по сегментам бизнеса ПАО «Газпромнефть-МНПЗ». На рис. 4 «Инвестиции по сегментам бизнеса ПАО «Газпромнефть-МНПЗ» временные рамки ограничиваются 2009–2013 гг., однако, опираясь на данные, представленные в документе – среднесрочная инвестиционная программа ПАО «Газпромнефть-МНПЗ» на 2015–2017 гг., авторы предположили, что тренды инвестирования сохранят свою направленность в будущем, а именно, будет происходить увеличение инвестирования в переработку и новые проекты.

Портфель инвестиционных проектов нефтеперерабатывающего предприятия ПАО «Газпромнефть-НМПЗ» является наиболее капиталоемким и сложным в управлении, что определяет высокий уровень требований к его формированию и отбору включаемых в него инвестиционных проектов. В дальнейшем авторами планируется продолжать исследования в области изучения специфики осуществления инвестиционной деятельности на нефтеперерабатывающем предприятии: исследовать вопрос отбора инвестиционных проектов с использованием математических инструментов, а также изучить основные аспекты, особенности формирования и актуализации инвестиционной стратегии нефтеперерабатывающего предприятия (на примере ПАО «Газпромнефть-МНПЗ»).

Целесообразность вложения средств в НПП РФ заключается в том, что такие предприятия, как ПАО «Лукойл» и ПАО «Газпромнефть», имеют долгосрочный план развития, учитывающий возможные изменения внутренних и внешних условий, проявляют себя как предприятия, умеющие быстро реагировать на происходящие изменения и адаптироваться. Вложение средств в такие компании будет способствовать дальнейшему развитию нефтяной отрасли в РФ как одной из ведущих отраслей экономики России, что обеспечит сохранение конкурентных позиций страны на международной арене, соответственно благотворно повлияет на получение прибыли от произведенных инвесторами вложений.

Список литературы

1. Законопроект «Энергетическая стратегия России до 2030 г., ее реализация и перспективы развития ТЭК»: утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р
2. Официальный сайт: Министерство экономического развития РФ (Минэкономразвития России) // Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/main/
3. Некрасов А.С. Анализ и прогнозы развития отраслей топливно-энергетического комплекса. М.: ИНП РАН, 2013. 250 с.
4. Бланк И.А. Энциклопедия финансового менеджера: В 4 т. Т. 3. Управление инвестициями предприятия. 2-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2008. 480 с.
5. Инвестиционный анализ: Учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2014. 176 с.
6. Корчагин Ю.А., Логунов В.Н. Инвестиции и инновации в экономике России и регионов. Воронеж: ЦИРЭ, 2008. 230 с.
7. Ширяева Н.В., Пострелова А.В. Инвестиционные стратегии: Учеб. пособие для студентов специальности 08010565 «Финансы и кредит» и направления 080100.62 «Экономика». Ульяновск: УлГТУ, 2012. 138 с.
8. Липсиц И.В., Кокосов В.В. Экономический анализ реальных инвестиций: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2010. 384 с.
9. Яшина Н.И., Емельянова О.В., Прончатова-Рубцова Н.Н. Оценка финансового состояния субъектов РФ для определения перспектив развития инновационной деятельности в регионах // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 3. Ч. 3. С. 272–276.
10. Брусов П.Н., Филатова Т.В., Лахметкина Н. Инвестиционный менеджмент: Учебник. М. ИНФРА-М, 2014. 333 с. (Высшее образование – Бакалавриат).
11. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // М.: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».
12. Хазанович Э.С., Ажлуни А.М., Моисеев А.В. Инвестиционная стратегия: Учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Мировая экономика». М.: КноРус, 2010. 304 с.
13. Аллард ван Рил, Трофимов О.В., Наконечный Н.И., Новикова Д.С. Особенности отбора инвестиционных проектов с использованием матрицы оценки рисков // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Сер. Экономические науки. 2016. № 1. С. 180–191.

14. Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий, добровольных объединений государственных предприятий в акционерные общества: Указ Президента Российской Федерации от 01.07.1992 г. № 721.
15. Об особенностях приватизации и преобразования в акционерные общества государственных предприятий, производственных и научно-производственных объединений нефтяной, нефтеперерабатывающей промышленности и нефтепродуктообеспечения: Указ Президента Российской Федерации от 17.11.1992 г. № 1403.
16. Официальный сайт: ПАО Газпромнефть-МНПЗ // Режим достура: http://mnpz.gazprom-neft.ru/
17. Официальный сайт: ПАО Газпромнефть // Режим достура: http://www.gazprom-neft.ru/
18. Татаринцева С.Г., Епрынцева Е.С. Анализ показателей оценки эффективности формирования и реализации инвестиционной политики компаний нефтегазового сектора экономики РФ // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2014. № 3 (63). С. 104–108.
19. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия: Учеб. пособие. М: КНОРУС, 2006. 184 с.
20. Шарп У.Ф., Бэйли Д.В. Инвестиции: Учебник для студентов вузов, обуч. по экон. специальностям. М.: ИНФРА-М, 2013. XII. 1028 с.
21. Аллард ван Рил. Повышение эффективности принятия решений за счет концентрации внимания на этапе отбора имеющихся предложений с использованием высокотехнологичных сервисов // Управленческие решения. 2011. № 5. С. 762–783.
22. Колмыкова Т.С. Инвестиционный анализ: Учеб. пособие для студентов вузов, обуч. по спец. «Бухгалт. учет, анализ и аудит». М.: ИНФРА-М, 2011. 204 с.
23. Официальный сайт: Министерство энергетики РФ // Режим доступа: http://minenergo.gov.ru/

ANALYTICAL REVIEW OF THE IMPLEMENTATION OF THE INVESTMENT ACTIVITY IN REFINERIES (on an example of PJSC «LUKOIL» and PJSC «Gazpromneft-MOR»)

Allard K. R. van Riel, O.V. Trofimov, D.S. Novikova

Radboud University, Netherlands, Nijmegen
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The purpose of this paper is to review the implementation of investment in refineries. Relevance of the work due to the fact that special attention was paid to the comparative analysis of investment activity in refineries: identified common features of investment activity and some differences. In this article, the authors will underline the following topics: → a review of the legal framework for the functioning of the oil industry; → the analysis of the structure of the organizations of the oil complex of Russia and the oil industry structure by groups of companies; → the features of studying investment activity of refinery in the Russian Federation; → studied the specifics of investment activity on the example of JSC “Gazpromneft-MOR”, and in particular: • aims and directions of the med-term investment program of JSC «Gazpromneft – MOR»; • dynamics of investments by business segment; • forecast of directions of investment activity of the enterprise.

Keywords: Investments, investment activity, the med-term investment program, the Russian oil complex, refinery.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И РАЗВИТИЕ АТОМНОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

К.Н. Балинская

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассмотрены понятия экономического роста и стратегического управления. Теоретическая составляющая статьи тесно связана с практикой: проведен анализ деятельности одного из крупнейших предприятий атомной отрасли. Показано, что стратегическое управление предприятием является важнейшим элементом для увеличения экономического роста.

Ключевые слова: экономический рост; экономическое развитие; санкции; стратегия; стратегическое управление; атомная отрасль; ГК «Росатом».

Развитие экономики тесно связано с понятием экономического роста. Экономический рост — это увеличение объёма производства продукции в национальной экономике за определённый период времени [1]. Основоположником теории экономического роста и развития стал Йозеф Шумпетер в начале XX века. В своей монографии «Теория экономического развития» Йозеф Шумпетер сформулировал определение экономического роста – это количественные изменения – увеличение производства и потребления со временем одних и тех же товаров и услуг. В свою очередь, экономическое развитие – это положительные качественные изменения, новшества в производстве, в продукции и услугах, в области управления, в других сферах жизнедеятельности и видах экономической деятельности [2].

Как известно, экономический рост бывает двух типов: экстенсивный и интенсивный. Стремиться стоит к последнему, поскольку происходит совершенствование и повышение качества систем управления, технологий, использование инноваций, модернизация производств и повышение качества человеческого капитала. Главным интенсивным фактором роста и развития современной экономики, как индустриальной, так и инновационной является высококачественный человеческий капитал.

Экономический рост измеряется двумя способами:

1) как увеличение реального производства валового национального продукта (ВВП) или национального дохода;

2) как прирост и того и другого на душу населения.

В 2014 году Россия вступила в новый кризис. Одной из основных его причин стало существенное – на 51 % за полгода – снижение цен на нефть, доходы от продажи которой формируют почти половину федерального бюджета [3]. Падение нефтяных котировок вызвало девальвацию российской национальной валюты, которую усугубили санкции в отношении России, введенные Евросоюзом из-за ситуации на Украине.

Выделить влияние санкций на экономический рост и общее состояние экономики страны проблематично, потому что данных мало, временной ряд слишком короткий, а введение санкций практически совпало с началом падения цен на нефть.

Первую попытку выделить влияние санкций на экономический рост сделали исследователи из Берлина Константин Холодилин и Алексей Нечунаев. Верхний предел ущерба для роста они оценили в 11%.

Российская экономика в среднем потеряла 2 п.п. поквартального роста ВВП из-за санкций Запада, говорится в совместной статье научного сотрудника Немецкого института экономических исследований DIW Berlin Константина Холодилина и постдока Свободного университета Берлина Алексея Нечунаева. «Если перевести это в потери экономического роста за два года санкционной войны, эффект будет очень заметным», – говорится в работе, опубликованной в прошлом месяце. Фактический рост ВВП со второго квартала 2014 года, когда были введены первые санкции, по третий квартал 2015 года (последний доступный во временном ряду исследователей) составил минус 4,1%, тогда как контрфактический (как если бы санкций не было) – плюс 6,9%, отметил Холодилин. Разницу в 11% можно рассматривать как «верхний предел ущерба, связанного с санкциями», считает он.

Авторы данного исследования использовали в своем анализе метод структурной векторной авторегрессии. Этот метод в 1980 году впервые предложил американский макроэконометрист Кристофер Симс, который получил в 2011 году Нобелевскую премию. Для периода с марта 2014 года до декабря 2015-го авторы рассчитывают индекс интенсивности санкций (до конца февраля 2014 года он равен нулю). Значение индекса в каждый момент времени определяется количеством санкций, введенных западными странами, и весами этих санкций. Последние, в свою очередь, определяются типом вводимых ограничений и до-

лями стран в торговом обороте России. Для анализа были использованы данные Росстата, Eurostat, Datastream и Банка международных расчетов о росте ВВП России и еврозоны, ценах на нефть и реальных эффективных обменных курсах.

Экономика страны, вводящей санкции, как правило, гораздо сильнее той, против которой они вводятся. Это подтверждают данные Всемирного банка, по которым на Россию (в пересчете по текущему валютному курсу) приходится 2,8% ВВП мира, на ЕС– 23%, то есть разница почти на порядок. Объективно более уязвима сторона с менее мощной экономикой.

В ходе проведенного анализа был сделан вывод, что для экономики еврозоны влияние антироссийских санкций оказалось невелико. Средние темпы экономического роста в еврозоне снизились незначительно. Одним из объяснений экономисты называют тот факт, что отрицательный баланс торговли еврозоны с Россией в 2014 году сократился на $3,6 млрд, что дало небольшой прирост ВВП валютного блока.

Ранее Евсей Гурвич и Илья Прилепский из Экономической экспертной группы в своей статье «Влияние финансовых санкций на российскую экономику» оценивали накопленные потери ВВП России от санкций за период 2014–2017 годов в 6 п.п. от ВВП 2013 года, а чистый отток капитала, спровоцированный санкциями, экономисты оценили в $160–170 млрд за тот же период [4]. В конце 2014 года министр финансов РФ Антон Силуанов говорил, что Россия теряет $40 млрд в год из-за введенных против нее международных санкций — 2% ВВП, а в январе 2016 года замминистра экономического развития РФ Алексей Лихачев оценил убытки экономики от западных санкций и ответных санкций России в €25 млрд в 2015 году.

Первые санкции против России были введены в марте 2014 года. Чувствительным для экономики России стало влияние финансовых санкций — ограничения внешних заимствований. По данным PwC, если в досанкционном 2013 году российские эмитенты привлекли за счет еврооблигаций $46,4 млрд, то в 2014-м – только $10,4 млрд, а в 2015-м – чуть более $5 млрд. Президент Владимир Путин в январе 2016 года в интервью немецкой газете Bild сказал, что санкции «не самая сложная вещь, которую мы переживаем, но тоже вредная для нашей экономики – выход на внешние финансовые рынки». Этой весной Россия была вынуждена из-за санкционных ограничений отложить на неопределенный срок возвращение на внешний рынок заимствований.

Одними из основных приоритетов экономической политики в настоящее время являются: повышение инвестиционной привлекательности Российской Федерации, улучшение делового климата и создание благоприятной деловой среды, сбалансированное региональное развитие, развитие информационных технологий и поддержка высокотехнологичных секторов экономики.

Основными инструментами реализации государственной политики в научно-технической и инновационной сфере, к которым и относится атомная отрасль, станут государственные программы Российской Федерации: «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 годы, «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», «Развитие атомного энергопромышленного комплекса».

Крупнейшим представителем атомной отрасли в России является ГК «Росатом». По заявлению заместителя гендиректора по развитию и международному бизнесу «Росатома» Кирилла Комарова, экономические санкции против России не остановили ни одного из существующих проектов «Росатома». Причиной этому является то, что атомная энергетика – одна из специальных областей человеческой деятельности. Во всем мире понимают, что безопасность должна преобладать над проблемами политического характера.

В настоящее время доходы России от экспорта нефти и газа падают из-за санкций и обвала нефтяных котировок. Но Россия сильна еще в одной энергетической отрасли, на которой падение цен на нефть фактически не сказалось, – атомной.

До сих пор санкции против России обходили атомную промышленность стороной. Нельзя сказать, что политическая ситуация никак не затронула «Росатом», но по сравнению с другими секторами ТЭКа атомная промышленность выглядит пострадавшей не так сильно.

«Мы хотим обратить внимание – ни один сотрудник, ни одна компания «Росатома», ни один наш проект не попали под санкции», – заявил главный финансовый директор «Росатома» Николай Соломон на форуме «Атомэкспо–2015».

Экономический и политический кризис тоже обошел корпорацию стороной, поэтому она продолжает строить амбициозные планы по росту на ближайшее десятилетие. Уже к 2030 году консолидированная выручка должна вырасти до 2 трлн рублей.

Это станет возможным благодаря серьезному наращиванию портфеля зарубежных заказов. В 2014 году портфель уже достиг рекордной суммы в 101,4 млрд долларов, а к 2030 году портфель зарубежных заказов должен вырасти до 150 млрд долларов.

Сейчас в портфеле корпорации насчитывается 29 атомных энергоблоков, а в среднесрочной перспективе будет уже 64 блока, уточнил замглавы «Росатома» Кирилл Комаров.

«Надо понимать, что в мире происходят большие изменения в атомной отрасли. Мы давно говорили, что на мировой рынок атомной энергетики кроме наших основных конкурентов – США, Франции и немного Японии, хотя понятно, что сейчас она сильно отстала, — выйдут и другие. И вот это сейчас начинает происходить. На мировой атомный рынок агрессивно начинают выходить Китай и за ним Южная Корея. Это другой тип конкуренции, потому что выиграть у китайцев просто ценой практически невозможно. У них достаточно низкие зарплаты, достаточно низкие издержки, неплохая производительность труда и масштабная государственная машина за спиной. Они повторяют сегодня во многом наш опыт. Они пытаются сформировать единую отрасль, сложив несколько корпораций, и готовы оказывать им масштабную господдержку. Мы уже сталкиваемся в ряде стран с такой ситуацией: туда приходят китайские компании и предлагают, например, неограниченный кредит под 1–1,5 % годовых. Минфин РФ таких процентов не предложит никому из наших партнеров, да и столько денег не сможет предложить», – сказал Сергей Кириенко, гендиректор госкорпорации «Росатом».

Позиция лидера на рынке и существенные темпы экономического роста достигаются во многом и благодаря грамотно выстроенной внутренней структуре управления на предприятии. Большое влияние на эти процессы оказывает стратегическое управление в ГК «Росатом» и сам процесс формирования стратегии развития предприятия.

На сегодняшний день отсутствие стратегии развития является одной из самых главных проблем многих отечественных компаний вопреки тому, что российский рынок в силу своей нестабильности и зависимости от внешней среды требует четких прогнозов и планов. В командной экономике достаточно было находить эффективные пути выполнения заданий в условиях прогнозируемой внешней среды. Такая задача оставалась и в переходной экономике, но в условиях рынка это только часть плановой работы.

Управление фирмой как научное направление в экономике сформировалось в начале XX века. Школа научного менеджмента (Ф. Тейлор, Г. Гант, Х. Эмерсон), а затем и классическая (административная) школа управления (А. Файоль, М. Вебер, Ч. Бернард) выделяли планирование как одну из основных функций управления предприятием.

При этом планирование было краткосрочным и носило форму бюджетирования и контроля. Оно было основано на постулате о стабильности внешней деловой среды и ресурсного потенциала предприятия, что в целом было характерно для экономики промышленно развитых стран первой четверти прошлого века. Планирование деятельности фирмы рассматривалось как составление годового бюджета организации, где учитывались все доходы и расходы от предпринимательской деятельности. Однако первые волны научно-технической революции, начальное насыщение рынка товарами, возникновение первых транснациональных корпораций привели к тому, что возникла необходимость в долгосрочном планировании и управлении, нацеленном на будущее.

Исторически долгосрочное планирование на уровне предприятия в условиях рыночной экономики сформировалось в теоретическом и практическом плане в 50-х годах XX века. На первом этапе оно выступало как собственно долгосрочное планирование, когда ведущим было утверждение о перенесении тенденций развития предприятия на будущее. Особенно эффективными были результаты на стадии экономического подъема, когда тенденции роста прогнозировались в будущее. Ресурсное обеспечение при этом рассматривалось или как использование уже накопленного ресурсного потенциала для получения дополнительной прибыли, или как накопление ресурсов для возможного рывка в будущем.

Однако к началу 60-х годов деловая окружающая среда стала недостаточно стабильной, чтобы трендовые характеристики давали реалистичные результаты. Планирование стало целевым, когда ресурсы рассматривались как средство достижения целей, а план представлял собой набор возможных альтернатив в соответствии с прогнозируемыми изменениями деловой окружающей среды. Данное направление получило название «стратегическое планирование» и применялось в той или иной мере всеми преуспевающими фирмами промышленно развитых стран.

Наиболее правильное определение стратегии дал А. Чандлер, автор одной из пионерных работ в области стратегического планирования, стратегия – «это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия и утверждение курса действий, распределение ресурсов, необходимых для достижения этих целей».

Вместе с тем стабильность целеполагания не предполагает такой же устойчивости направлений действий для реализации поставленных целей. В конечном счете, направления действий конкретизируются в виде неких программ действий, которые чаще всего ориентированы на более короткий период, чем долгосрочные цели, почему и могут корректироваться, что позволяет обеспечить большую эффективность реализации стратегических ориентиров развития предприятия.

Чтобы эффективно работать, менеджеры ставят перед организацией конкретные, измеримые, уместные, стимулирующие, заметные цели на определенный период времени. Выработка эффективных целей усиливает побудительные мотивы, устанавливает четкие ориентиры деятельности и создает ясную картину ожидаемых результатов.

Унифицированной стратегии для всех предприятий и на все времена не существует. Процесс выработки стратегии на предприятии зависит от занимаемой им позиции на целевом рынке, сложившейся динамики собственного развития, реального кадрового и производственного потенциала, особенностей поведения конкурентов, специфики производимого товара или оказываемых услуг, достигнутого уровня развития национальной экономики, культурной и социальной среды и т. д.

Основным способом достижения стратегических целей устойчивого развития России и обеспечения национальной безопасности является реализация стратегических национальных приоритетов, включая приоритеты социально-экономического развития страны.

Ключевым элементом стратегии ГК «Росатом» является дерево целей – это иерархически упорядоченная система целей, вершиной которой является симбиоз экономических, социальных и экологических целей, а основание – это непосредственные цели бизнес-единиц предприятия.

Стратегия развития госкорпорации определяется следующими базовыми документами:

- Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 года
- Военная доктрина РФ
- Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ
- Программа деятельности ГК «Росатом» на долгосрочный период
- Государственная программа вооружений
- Государственный оборонный заказ, в его состав входят:

– НИОКР по созданию, модернизации, утилизации и уничтожению выводимых из эксплуатации вооружений, военной и специальной техники;

– НИОКР по развитию исследовательской, проектно-конструкторской и производственно-технологической базы организации;

– Поставки вооружения, военной и специальной техники, а также комплектующих изделий, сырья и материалов;

– Ремонт и модернизация вооружения, военной и специальной техники, их сервисное обслуживание, а также утилизация выводимых из эксплуатации вооружений, военной и специальной техники;

– Поставки продукции в области военно-технического сотрудничества РФ с иностранными государствами в соответствии с международными обязательствами РФ.

- Федеральные целевые программы.

Основным подходом процесса стратегического управления ФГУП «РФЯЦ-ВНИИЭФ» является методология «хосин канри». «Хосин канри» – это метод стратегического управления компанией, в процессе реализации которого устанавливаются направления деятельности предприятия, цели и применяемые для их достижения инструменты и способствующий вовлечению руководителей и персонала в выработку общего видения и общего плана действий.

Термин «хосин канри» состоит из нескольких частей.

- «Хо» –направление, метод.
- «Син» – стрелка, игла, булавка, зажим.
- «Кан» – контроль.
- «Ри» – рассуждение, логика.

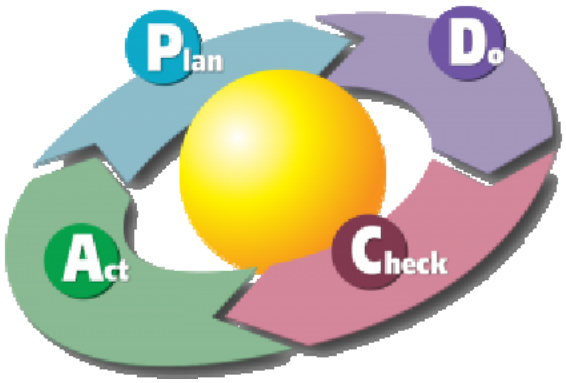
Система «хосин канри» направлена на совершенствование процесса управления стратегией компании и является ключевым элементом бережливого производства. Данный подход ориентирован на развитие качеств и характеристик, обеспечивающих конкурентоспособность всей компании благодаря повышению прибыли. При этом «хосин канри» не поощряет внедрение случайных, неупорядоченных усовершенствований и ориентирует организацию на реализацию проектов, которые планомерно продвигают ее к достижению стратегических целей. Сила этого подхода заключена в его тесной увязке с системой повседневного управления предприятием, основанной на принципах непрерывного совершенствования (система kaizen).

Подход «хосин канри» основан на применении цикла Деминга, или PDCA, в масштабе всей компании и представляет собой концепцию циклического управления. Данная концепция подразумевает одновременное двухуровневое планирование и управление:

1. Уровень стратегического планирования. Основная ориентация данного уровня – достижение значительного улучшения эффективности или обеспечение выполнения ключевых целей компании.

2. Ежедневный уровень. Это уровень текущей деятельности, на котором установленные стратегические цели переводятся на язык конкретных действий.

Цикл PDCA подразумевает принцип повторения в решении какого-либо вопроса – поэтапное достижение улучшения и повторение цикла преобразования много раз. Это непрерывный процесс улучшений, представленный в виде циклической повторяющейся последовательности [5]:



Цикл PDCA

- Plan (планирование)– планирование определенной последовательности необходимых действий. Данный этап охватывает анализ текущего состояния, информацию о перспективных результатах улучшений.
- Do (выполнение) – реализация процесса по выработанному плану с помощью быстро реализуемых, простых и понятных инструментов.
- Check (проверка) – контроль результатов. Осуществление контроля результатов на основе ключевых показателей эффективности. Выявление и анализ отклонений, а также их причин.
- Act (действие) – улучшение деятельности. На этом этапе новая концепция внедряется, документируется и проверяется ее соблюдение. Улучшения начинаются снова с первого этапа – Plan (планирование).

Применение циклов PDCA осуществляется до того момента, пока результат не совпадет с заранее определенным планом.

В наше время – время нестабильности окружающего мира, внешней среды и экономики – каждому руководителю необходимо знание стратегического управления. Стратегическое управление – очень сложный и трудоемкий процесс. Он требует сочетания жесткости и гибкости. Гибкость необходима для того, чтобы суметь увидеть все разнообразие возможностей, оценить их и сделать выбор. Но, выбрав направление, затем следует жестко выстраивать все системы организация для достижения желаемой цели. Это позволяет организации чутко реагировать на вызовы времени. Такая компания сможет оставаться «на плаву» даже в тяжелые времена.

Список литературы

1. Океанова З. К. Экономическая теория: Учебник. М., 2007. С. 413–652.
2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982.
3. http://www.raexpert.ru/
4. Гурвич Е., Прилепский И. Влияние финансовых санкций на российскую экономику / // Вопросы экономики. 2016. № 1. С. 5–35
5. Джексон Т. Хосин канри: как заставить стратегию работать / Пер. с англ. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. 248 с.
6. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. М.: Прогресс, 1987.
7. Котлер Ф. Маркетинг – менеджмент: Анализ, планирование, внедрение, контроль. СПб.: Питер, 2002.
8. Клинова М., Сидорова Е. Экономические санкции и их влияние на хозяйственные связи России с Европейским союзом // Вопросы экономики. 2014. № 12.
9. Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. СПб.: Питер, 2005. 496 с: ил. (Серия «Учебник для вузов»).
10. Экономика предприятия / Под ред. А.Е. Карлика и М.Л. Шухгальтер. М.: ИНФРА-М, 2001.
11. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 год и на плановый период 2017 и 2018 гг.
12. Стратегия развития ГК «Росатом» до 2030 г.
13. http://www.rosatom.ru/
14. http://www.vniief.ru/

ECONOMIC GROWTH AND DEVELOPMENT OF THE ATOMIC INDUSTRY IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

K.N. Balinskaya

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

This article discusses the concept of economic growth, and strategic management. The theoretical component of the article is closely linked to the practice, namely, the analysis of the activity of one of the largest enterprises of the nuclear industry. The article shows that the strategic management of the enterprise is an essential element for increasing economic growth.

Keywords: economic growth; economic development; approval; strategy; strategic management; nuclear industry; State Corporation «Rosatom».

МНОЖЕСТВЕННЫЙ РЕГРЕССИОННЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВНУТРЕННИХ И ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ НА РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА В РОССИИ

Д.В. Белкина

НИУ «Высшая школа экономики», Нижний Новгород

Дана количественная оценк влияния различных факторов на развитие фондового рынка в России. В качестве индикатора состояния фондового рынка были использованы значения сводного индекса ММВБ в период с 2006 по 2015 гг. С помощью теоретической модели установлены факторы, оказывающие наибольшее влияние на индекс: ВВП России, ставка рефинансирования, мировая цена на нефть марки Brent, курс доллара США, значения индекса S&P500. В ходе исследования был проведен анализ данных на наличие мультиколлинеарности, построена множественная линейная регрессия, характеризующая зависимость индекса ММВБ от внутренних и внешних факторов, сделаны поправки на гетероскедастичность и автокорреляцию остатков регрессии, спрогнозированы на 2016 год значения индекса ММВБ.

Ключевые слова: фондовый индекс, множественная регрессия, гетероскедастичность, автокорреляция.

Задача исследования. Развитие фондового рынка является значимой макроэкономической целью для любой страны мира. Фондовый рынок оказывает большое влияние на экономическое развитие страны, так как способствует установлению связей между различными субъектами рынка, облегчению их взаимодействий посредством денег и ценных бумаг и свободному перемещению капитала внутри и за пределами экономики. Фондовый рынок позволяет не только перераспределять ресурсы внутри страны, но и привлекать иностранные инвестиции: чем более он развит, тем более независим от различных факторов и, следовательно, более привлекателен для внутренних и внешних инвесторов. Таким образом, фондовый рынок играет значимую роль в поддержании экономического роста.

Объем и динамика фондового рынка определяется фондовыми индексами. Они являются некими сводными показателями, получаемыми путем расчета, основанного на ценах акций и прочих показателей, выбранных биржей ценных бумаг. Поскольку такой индекс можно смело считать индикатором состояния конкретного рынка ценных бумаг, то его изменения могут чётко отражать динамику рынка, равно как и динамику его определенных секторов. В данной работе рассматривается индекс ММВБ (месячные значения). Индекс ММВБ является ценовым, взвешенным по рыночной капитализации индексом российского фондового рынка, состоящим из акций крупнейших российских компаний. Факторы, влияющие на индекс ММВБ, соответственно влияют на фондовый рынок. Выявление таких факторов и оценка их влияния на фондовый рынок необходимы для разработки программы по его развитию.

Цель исследования состоит в количественной оценке влияния различных факторов на фондовый рынок в России.

Построение теоретической модели. Все факторы, оказывающие влияние на фондовый рынок, можно разделить на две группы: внутренние и внешние.

Внутренние факторы:

- ВВП России, так как рост/снижении ВВП означает рост/снижение прибыли предприятий, а значит экономики в целом, что положительно/отрицательно сказывается на рыночной конъюнктуре и на фондовом индексе [1];
- сальдо движения капитала (инвестиций в Россию – инвестиции за рубеж), так как данный показатель определяет инвестиционную привлекательность России для внешних инвесторов и значение фондового индекса. Чем больше сальдо, тем больше индекс и наоборот;
- уровень монетизации экономики (отношение М2 к ВВП), данный показатель определяет насыщенность экономики деньгами и позволяет сравнить объем товаров и объем денежной массы. Уровень монетизации определяет объем инвестиций в экономику, а значит, положительно влияет на величину фондового рынка [2];
- ставка рефинансирования. При ее росте увеличивается инвестиционная привлекательность страны, следовательно, возрастает спрос на акции крупнейших компаний страны. Цены акции растут, индекс ММВБ имеет аналогичную динамику.

Внешние факторы:

- мировая цена на нефть марки Brent, так как большинство компаний, акции которых входят в индекс ММВБ, нефтегазовые, следовательно, стоимость компаний и объем фондового рынка зависят от цены на нефть;
- пара долл. США/рубль, так как изменения курса доллара влияют на фондовый рынок. Нефтяные компании продают нефть в долларах, получают прибыль в рублях, следовательно, их положение на рынке укрепляется, индекс растёт. Кроме этого, рубль дешевеет, инвестиционная привлекательность увеличивается, иностранцы инвестируют в акции российских компаний, их цены растут, индекс увеличивается;
- динамика значений индекса S&P500, фондовые рынки стран связаны, поэтому существует прямая связь между индексом США и российским индексом ММВБ.

Содержание исследования. Для построения модели были взяты месячные данные в период с 2006 – 2015 гг. В исследование включено 5 регрессоров, которые были описаны в теоретической части.

Micex – месячные значения индекса ММВБ, руб. Исследуемая зависимая переменная.
Регрессоры:

1. GDP_RUS – значение ВВП России за месяц, млрд руб.;
2. Monet – уровень монетизации экономики России за месяц;
3. Brent_price – мировая цена на нефть марки Brent, месячное значение в долларах;
4. Usd/Rub – обратный валютный курс рубля, месячное значение;
5. R_S&P500 – значение индекса S&P500, месячное значение в долларах.

Таблица 1

Анализ данных

	DELTA_MICEX	DELTA_BRENT	DELTA_S_P500	MONET	REF_RATE	USD_RUB	GDP_RUS
Mean	6.253000	-0.177250	5.766250	41.45333	9.372917	33.35372	4164.244
Median	29.73500	0.455000	16.01000	43.35000	8.250000	30.41710	4400.714
Maximum	257.8900	15.56000	159.3300	47.80000	13.00000	72.88270	5985.000
Minimum	-321.2600	-33.36000	-195.9900	29.70000	8.000000	23.44560	1911.000
Std. Dev.	105.6812	7.554908	57.33052	4.960210	1.545866	10.81633	1211.745
Skewness	-0.675292	-0.838485	-0.649225	-0.770193	0.913563	2.144924	-0.221488
Kurtosis	3.982256	5.194684	3.863991	2.262823	2.438339	6.781329	1.757312
Jarque-Bera	13.94452	38.14432	12.16226	14.58109	18.26925	163.5062	8.702505
Probability	0.000938	0.000000	0.002286	0.000682	0.000108	0.000000	0.012891
Sum	750.3600	-21.27000	691.9500	4974.400	1124.750	4002.447	499709.2
Sum Sq. Dev.	1329055.	6792.120	391127.9	2927.839	284.3745	13922.16	1.75E+08
Observations	120	120	120	120	120	120	120

В данной таблице стоит обратить внимание на средние значения, максимальные и минимальные.

Тест Jarque-Bera определяет нормальность распределения случайной величины [3]. Тест измеряет отличие показателей асимметрии и эксцесса данного распределения от значений этих показателей в нормальном. Нулевая гипотеза: распределение нормальное. На 10%-м уровне значимости отклоняем гипотезу о нормальности распределений всех переменных. Далее исследуем данные на наличие выбросов, то есть на значения переменных, которые могут ошибочно присутствовать в данных.

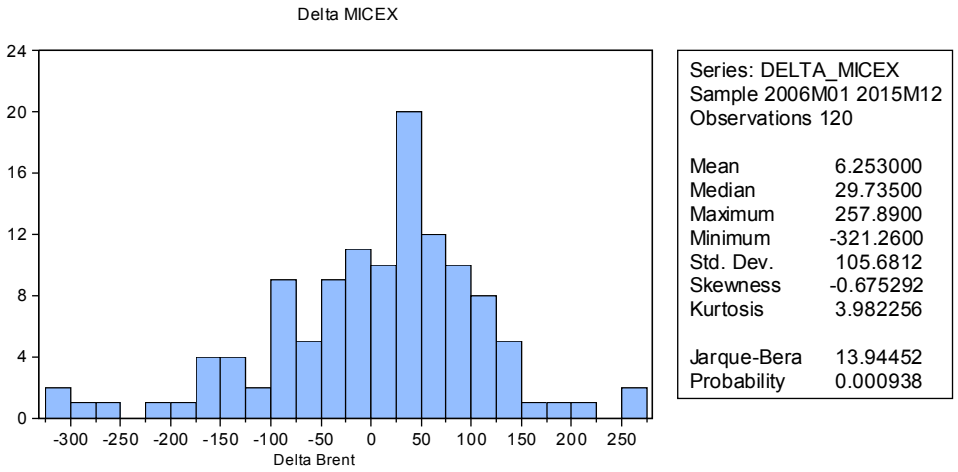


Рис. 1. Значения индекса ММВБ

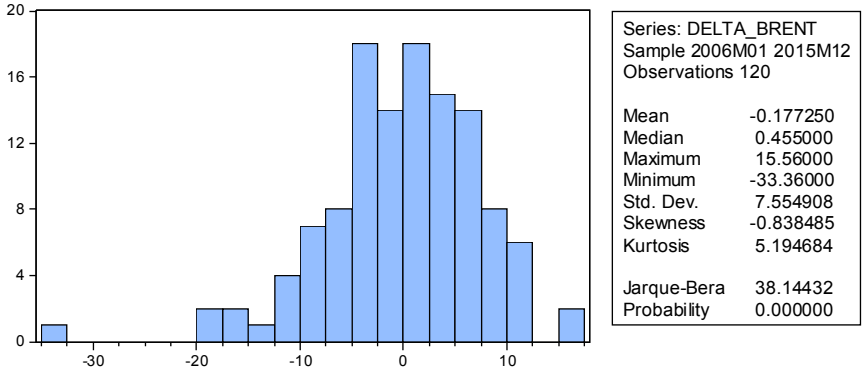


Рис. 2. Значения цены нефти Brent

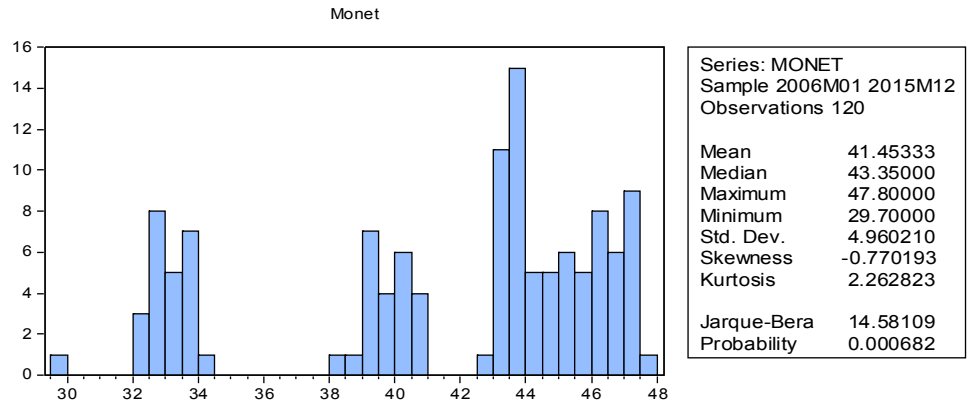


Рис. 3. Значения уровня монетизации

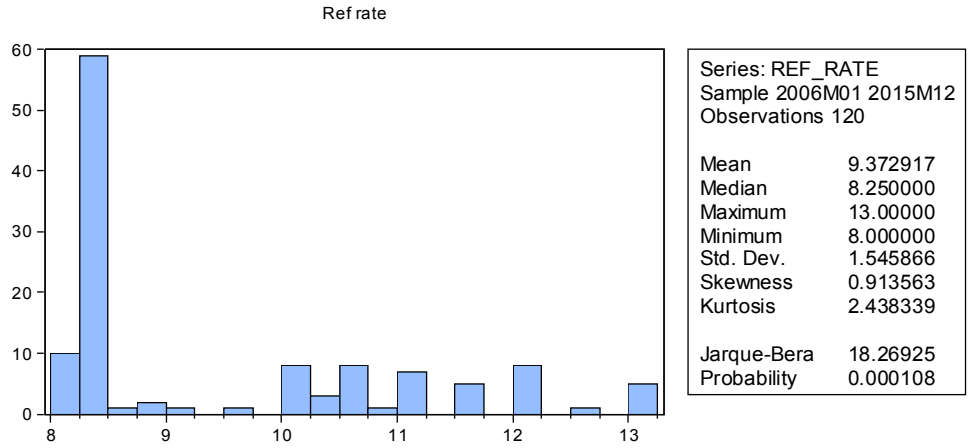


Рис. 4. Значения ставки рефинансирования

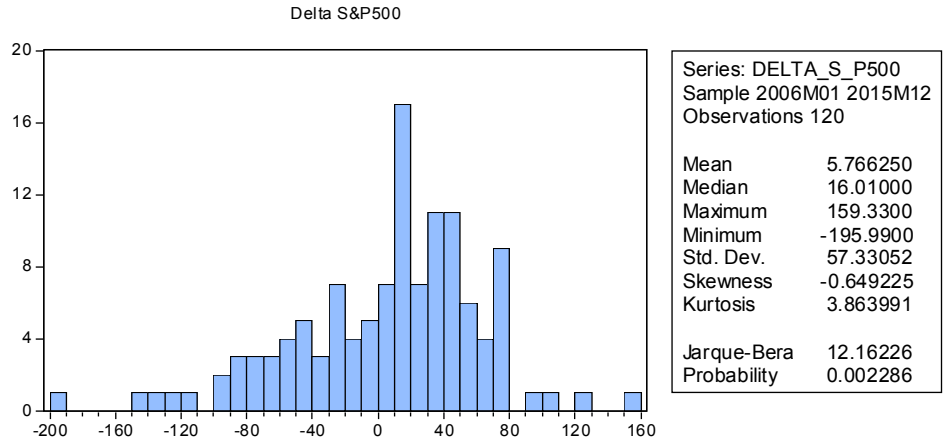


Рис. 5. Значения индекса S&P 500

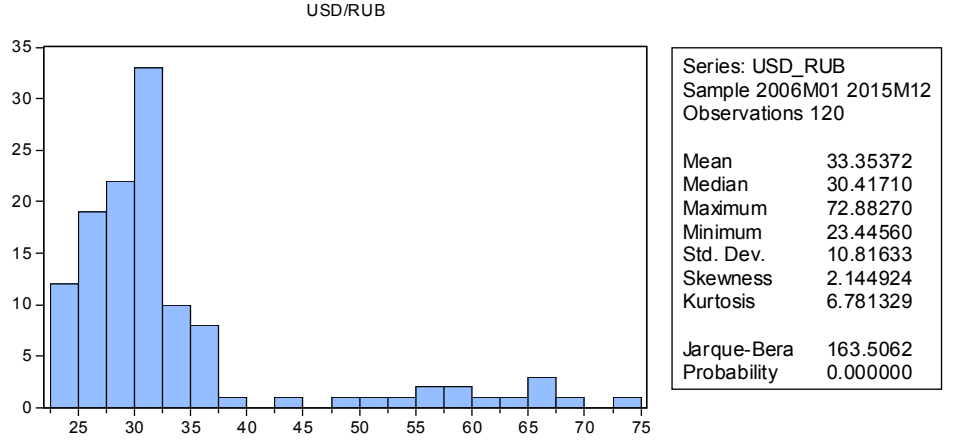


Рис. 6. Значения пары USD/RUB

По гистограммам видно, что переменные принимают адекватные с точки зрения теории значения, то есть выбросов нет.

Корреляционный анализ

Таблица 2

Корреляционная матрица

	DELTA_MICEX	DELTA_BRENT	DELTA_S_P500	GDP_RUS	MONET	REF_RATE	USD_RUB
DELTA_MICEX	1.000000	0.543880	0.500159	-0.008700	0.074542	0.052731	0.097061
DELTA_BRENT	0.543880	1.000000	0.432302	-0.108332	-0.008834	0.023399	-0.177504
DELTA_S_P500	0.500159	0.432302	1.000000	0.095782	0.188861	-0.094714	-0.062161
GDP_RUS	-0.008700	-0.108332	0.095782	1.000000	**0.835338**	**-0.799302**	0.637930
MONET	0.074542	-0.008834	0.188861	**0.835338**	1.000000	**-0.795326**	0.535445
REF_RATE	0.052731	0.023399	-0.094714	**-0.799302**	**-0.795326**	1.000000	-0.357517
USD_RUB	0.097061	-0.177504	-0.062161	0.637930	0.535445	-0.357517	1.000000

Построили матрицу корреляций. По ней видно, что регрессоры (Delta_Brent, Delta S&P500, Monet, Ref_Rate, USD/RUB) имеют положительную линейную связь с индексом ММВБ (MICEX), и только один GDP_RUS отрицательную. Мы видим, что некоторые данные подозрительны на наличие мультиколлинеарности. Значения коэффициента корреляции между ВВП (GDP) и ставкой рефинансирования (REF_RATE) = -0,79. Чем выше ставка рефинансирования, тем дороже заемные средства, тем меньше свободных средств у компании и населения, следовательно, замедляется темп роста ВВП. Также большая корреляция между ВВП (GDP) и уровнем монетизации (MONET) = 0,83. Этот показатель довольно странный, так как между этими переменными есть безусловная связь, однако в теории она должна быть отрицательная: монетизация = M2/ВВП. Значит, на монетизацию в рассматриваемый период большее значение оказывала денежная масса, таким образом нивелируя отрицательное влияние ВВП. Так же большой коэффициент корреляции между ставкой рефинансирования (REF_RATE) и уровнем монетизации (MONET) = = -0,795. Чем выше ставка, тем меньше денежная масса и ВВП, следовательно, сильная отрицательная связь. Строим линейную регрессию в программе Eviews.

Dependent Variable: DELTA_MICEX
Date: 05/31/16 Time: 21:35
Included observations: 120 after adjustments

Method: Least Squares
Sample (adjusted): 2006M01 2015M12

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-189.5877	178.2728	-1.063470	0.2898
DELTA_BRENT	5.995270	1.108668	5.407634	0.0000
DELTA_S_P500	0.633332	0.148793	4.256479	0.0000
GDP_RUS	-0.012929	0.014245	-0.907622	0.3660
MONET	1.740186	3.061232	0.568459	0.5709
REF_RATE	8.576691	9.328859	0.919372	0.3599
USD_RUB	2.835245	0.971625	2.918046	0.0043
R-squared	0.447101	Mean dependent var		6.253000
Adjusted R-squared	0.417743	S.D. dependent var		105.6812
S.E. of regression	80.64085	Akaike info criterion		11.67445
Sum squared resid	734833.0	Schwarz criterion		11.83705
Log likelihood	-693.4670	Hannan-Quinn criter.		11.74048
F-statistic	15.22954	Durbin-Watson stat		2.272123
Prob (F-statistic)	0.000000			

Рис. 7 Линейная регрессия 1

Видно, что коэффициенты перед регрессорами Monet и REF_Rate не значимы на 10%-м уровне значимости, R^2adj=0,417. Сама регрессия значима на 10%-м уровне значимости.

Исключим Monet из регрессии. Проверим регрессию на значимость в целом и R^2adj.

Dependent Variable: DELTA_MICEX Method: Least Squares
Date: 05/31/16 Time: 21:38 Sample (adjusted): 2006M01 2015M12
Included observations: 120 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-112.6561	115.6983	-0.973706	0.3323
DELTA_BRENT	6.021452	1.104418	5.452152	0.0000
DELTA_S_P500	0.649737	0.145533	4.464531	0.0000
GDP_RUS	-0.009925	0.013189	-0.752516	0.4533
REF_RATE	6.340176	8.433489	0.751786	0.4537
USD_RUB	2.942234	0.950388	3.095824	0.0025
R-squared	0.445520	Mean dependent var		6.253000
Adjusted R-squared	0.421200	S.D. dependent var		105.6812
S.E. of regression	80.40110	Akaike info criterion		11.66064
Sum squared resid	736934.4	Schwarz criterion		11.80001
Log likelihood	-693.6384	Hannan-Quinn criter.		11.71724
F-statistic	18.31959	Durbin-Watson stat		2.261060
Prob (F-statistic)	0.000000			

Рис. 8 Линейная регрессия 2

Регрессия значима на 10% уровне значимости. R^2 adj=0,421. Коэффициенты перед ставкой рефинансирования и ВВП России не значимы на 10%-м уровне значимости.

Исключим ставку рефинансирования из регрессии.
Dependent Variable: DELTA_MICEX Method: Least Squares
Date: 05/30/16 Time: 21:46 Sample: 2006M01 2015M12 Included observations: 120

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-28.27402	28.01403	-1.009281	0.3150
DELTA_BRENT	5.953376	1.098616	5.418977	0.0000
DELTA_S_P500	0.656036	0.145017	4.523865	0.0000
USD_RUB	3.173313	0.897609	3.535296	0.0006
GDP_RUS	-0.017781	0.008033	-2.213446	0.0288
R-squared	0.442771	Mean dependent var		6.253000
Adjusted R-squared	0.423389	S.D. dependent var		105.6812
S.E. of regression	80.24896	Akaike info criterion		11.64892
Sum squared resid	740588.0	Schwarz criterion		11.76506
Log likelihood	-693.9351	Hannan-Quinn criter.		11.69609
F-statistic	22.84457	Durbin-Watson stat		2.267957
Prob (F-statistic)	0.000000			

Рис. 9 Линейная регрессия 3

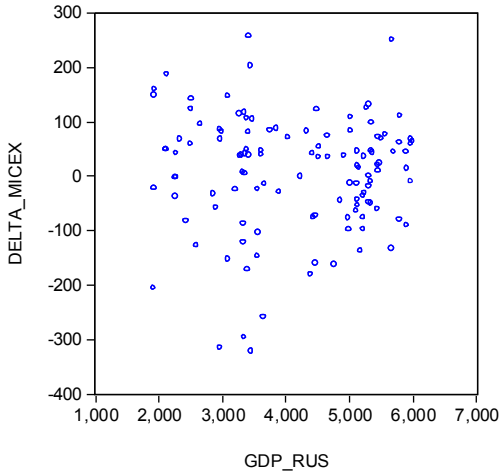


Рис. 10 Диаграмма значений индекса МВВБ и ВВП

Видно, что коэффициент перед константой незначим на 10%-м уровне значимости. Сама регрессия в целом значима (Prob F-statistic = 0).

R^2 adj = 0, 423.

Оставим данную регрессию в качестве исследуемой.

Заметим, что коэффициент перед ВВП отрицательный, что плохо поддается логическому объяснению, посмотрим точечную диаграмму (scat GDP_RUS Delta_Micex) .

По диаграмме видно, что индекс не всегда повторяет динамику ВВП, значит, в большей степени на индекс влияют другие факторы, видимо, этим объясняется маленький и отрицательный коэффициент перед переменной GDP_RUS. [4]. Таким образом, мы получили следующее уравнение зависимой переменной:

DELTA_MICEX = -28.2740247885 +
5.95337569831*DELTA_BRENT +
+ 0.656036321224*DELTA_S_P500 + 3.17331282926*USD_RUB -
- 0.0177805160975*GDP_RUS.

Логарифм переменной показывает относительный прирост этой переменной. То есть если цена на нефть марки Brent изменится на 1 доллар, то в среднем индекс ММВБ при прочих равных условиях увеличится на 5,95 рублей. Однако прежде чем интерпретировать полученную регрессию, необходимо провести ряд тестов и сделать соответствующие поправки.

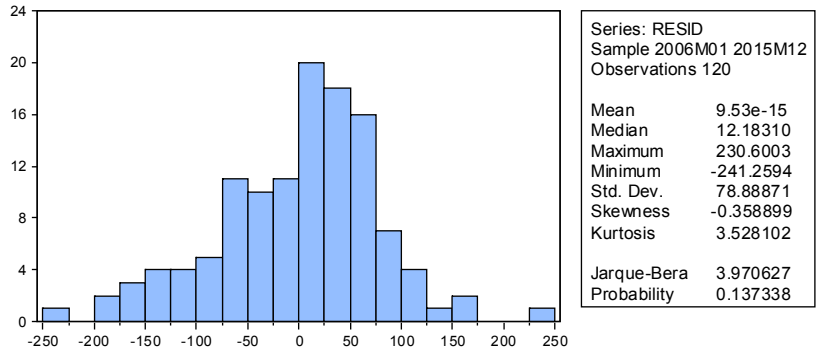


Рис. 11 Диаграмма регрессионных остатков

Смотрим на статистику показателя Jarque-Bera. Вероятность = 0,13, таким образом, на 5%-м уровне значимости не отклоняем нулевую гипотезу о том, что распределение нормальное. То есть остатки распределены нормальным образом.

Проверка на гетероскедастичность. Проведем тест White на гетероскедастичность остатков регрессии. Гетероскедастичность приводит к заниженным значениям стандартных ошибок, получаемых МНК, вследствие чего завышаются t-статистики и далее делается неправильный вывод о значимости коэффициентов.

Heteroskedasticity Test: White			
F-statistic	2.038183	Prob. F(14,105)	0.0214
Obs*R-squared	25.64241	Prob. Chi-Square(14)	0.0287
Scaled explained SS	29.76848	Prob. Chi-Square(14)	0.0082

Test Equation: Dependent Variable: RESID^2 Method: Least Squares
Date: 05/30/16 Time: 22:03 Sample: 2006M01 2015M12 Included observations: 120

R-squared	0.213687	Mean dependent var	6171.566
Adjusted R-squared	0.108845	S.D. dependent var	9853.938
S.E. of regression	9302.217	Akaike info criterion	21.23036
Sum squared resid	9.09E+09	Schwarz criterion	21.57880
Log likelihood	-1258.822	Hannan-Quinn criter.	21.37186
F-statistic	2.038183	Durbin-Watson stat	1.965577
Prob (F-statistic)	0.021447		

Рис. 12. Тест на гетероскедастичность

Нулевая гипотеза: гомоскедастичность. F-statistic = 2,03; Prob = 0,0214, следовательно, отклоняем нулевую гипотезу (гомоскедаксичность) на 5%-м уровне значимости. Есть гетероскедастичность. Проведем поправку White.

Dependent Variable: DELTA_MICEX Method: Least Squares
Date: 05/30/16 Time: 22:05 Sample: 2006M01 2015M12
Included observations: 120 White heteroskedasticity-consistent standard errors & covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-28.27402	34.08590	-0.829493	0.4085
DELTA_BRENT	5.953376	1.196906	4.973972	0.0000
DELTA_S_P500	0.656036	0.163679	4.008075	0.0001
USD_RUB	3.173313	1.128778	2.811281	0.0058
GDP_RUS	-0.017781	0.008090	-2.197705	0.0300
R-squared	0.442771	Mean dependent var		6.253000
Adjusted R-squared	0.423389	S.D. dependent var		105.6812
S.E. of regression	80.24896	Akaike info criterion		11.64892
Sum squared resid	740588.0	Schwarz criterion		11.76506
Log likelihood	-693.9351	Hannan-Quinn criter.		11.69609
F-statistic	22.84457	Durbin-Watson stat		2.267957
Prob(F-statistic)	0.000000	Wald F-statistic		25.32896
Prob (Wald F-statistic)	0.000000			

Рис. 13. Поправка White

При поправке White коэффициенты перед регрессорами не изменяются, тест меняет стандартную ошибку, поэтому меняется Prob., что позволяет сделать более объективные выводы о значимости коэффициентов. В данной регрессии после поправки White вероятности изменились, но коэффициенты перед регрессорами остались значимыми на 10%-м уровне значимости.

Проверка на автокорреляцию.

Dependent Variable: DELTA_MICEX Method: Least Squares
Date: 05/30/16 Time: 22:05 Sample: 2006M01 2015M12
Included observations: 120 White heteroskedasticity-consistent standard errors & covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-28.27402	34.08590	-0.829493	0.4085
DELTA_BRENT	5.953376	1.196906	4.973972	0.0000
DELTA_S_P500	0.656036	0.163679	4.008075	0.0001
USD_RUB	3.173313	1.128778	2.811281	0.0058
GDP_RUS	-0.017781	0.008090	-2.197705	0.0300
R-squared	0.442771	Mean dependent var		6.253000
Adjusted R-squared	0.423389	S.D. dependent var		105.6812
S.E. of regression	80.24896	Akaike info criterion		11.64892
Sum squared resid	740588.0	Schwarz criterion		11.76506
Log likelihood	-693.9351	Hannan-Quinn criter.		11.69609
F-statistic	22.84457	Durbin-Watson stat		2.267957
Prob (F-statistic)	0.000000	Wald F-statistic		25.32896
Prob (Wald F-statistic)	0.000000			

Рис. 14. Анализируемая регрессия

Показатель Durbin – Watson = 2,26 . Это значение немного больше 2, есть признаки автокорреляции.

Проведем LM-Test на автокорреляцию

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	2.269492	Prob. F(1,114)	0.1347
Obs*R-squared	2.342309	Prob. Chi-Square(1)	0.1259

Test Equation:
Dependent Variable: RESID Method: Least Squares
Date: 05/30/16 Time: 22:09 Sample: 2006M01 2015M12
Included observations: 120 Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.529090	27.86289	0.018989	0.9849
DELTA_BRENT	0.196354	1.100349	0.178447	0.8587
DELTA_S_P500	0.004830	0.144259	0.033480	0.9734
USD_RUB	0.018307	0.892778	0.020505	0.9837
GDP_RUS	-0.000279	0.007991	-0.034968	0.9722
RESID(-1)	-0.141310	0.093802	-1.506483	0.1347

Рис. 15. Тест на автокорреляцию

F-statistic =2,26 , Prob=0, 13. На 10%-м уровне значимости не отклоняем гипотезу о том, что нет автокорреляции. Следовательно, поправку Newey-West для избавления от автокорреляции проводить не нужно. (Данная поправка увеличивает стандартные ошибки, значит уменьшается t-статистика и увеличивается Prob., что может привести к незначимости коэффициентов.)

Проведем RESET-TEST на наличие пропущенных переменных в модели.

Ramsey RESET Test Equation: UNTITLED
Specification: DELTA_MICEX C DELTA_BRENT DELTA_S_P500 USD_RUB GDP_RUS
Omitted Variables: Powers of fitted values from 2 to 5

	Value	df	Probability	
F-statistic	1.420132	(4, 111)	0.2320	
Likelihood ratio	5.989137	4	0.2000	
F-test summary:				
	Sum of Sq.	df	Mean Squares	
Test SSR	36055.12	4	9013.781	
Restricted SSR	740588.0	115	6439.895	
Unrestricted SSR	704532.8	111	6347.143	
Unrestricted SSR	704532.8	111	6347.143	
LR test summary:				
	Value	df		
Restricted LogL	-693.9351	115		
Unrestricted LogL	-690.9405	111		

Рис. 16. Тест на наличие пропущенных переменных

Prob. (F-statistic) = 0,23. На 10%-м уровне значимости не отклоняем нулевую гипотезу о том, что нет пропущенных переменных. Таким образом, на 10%-м уровне значимости пропущенных переменных нет.

Проверка гипотезы.

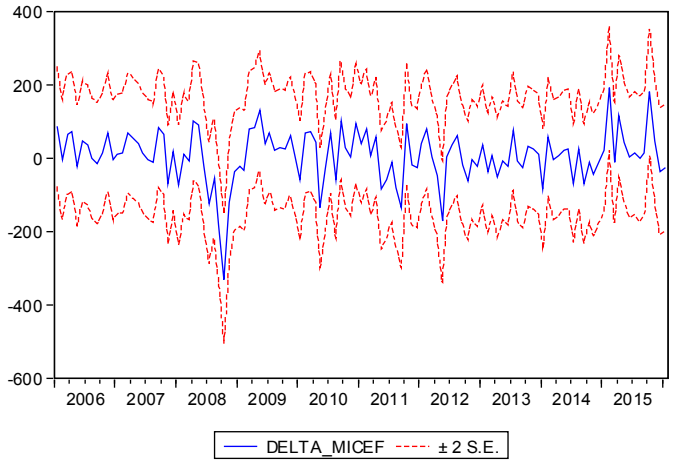
Проверим гипотезу, что валютный курс (USD/RUB) влияет на зависимую переменную в два раза сильнее, чем изменение цены на нефть марки Brent. Для этого проведем тест Wald.

Wald Test:			
Equation: Untitled			
Test Statistic	Value	df	Probability
t-statistic	-3.337669	115	0.0011
F-statistic	11.14004	(1, 115)	0.0011
Chi-square	11.14004	1	0.0008
Null Hypothesis: C(4)=2*C(2)			
Null Hypothesis Summary:			
Normalized Restriction (= 0)		Value	Std. Err.
-2*C(2) + C(4)		-8.733439	2.616628

Рис. 17. Wald тест

Нулевая гипотеза о том, что коэффициент перед ценой на нефть в два раза больше, чем перед валютным курсом рубля отклоняется на 5%-м уровне значимости. Значит, гипотеза не верна.

Прогноз. Сделаем прогноз значения индекса ММВБ на 1 период вперед, то есть на январь 2016 г.



Forecast: DELTA_MICEF	
Actual: DELTA_MICEX	
Forecast sample: 2006M01 2016M01	
Included observations: 120	
Root Mean Squared Error	78.55932
Mean Absolute Error	60.76380
Mean Abs. Percent Error	354.0316
Theil Inequality Coefficient	0.447041
Bias Proportion	0.000000
Variance Proportion	0.200905
Covariance Proportion	0.799095

Рис. 18. Прогнозные значения индекса ММВБ

На графике синей линией обозначены значения изменения индекса ММВБ (MICEX), а красными – отклонения в правую и левую стороны. Видно, что в прогнозном периоде (январь 2016 г.) предполагается снижение изменений индекса ММВБ.

Выводы. Целью работы был количественный анализ факторов, влияющих на фондовый рынок России. В качестве регрессоров были выбраны: ВВП России, ставка рефинансирования, изменения мировой цены на нефть марки Brent, курс доллара США, изменения значения индекса S&P500. Взяты месячные данные с 01.01.2006 по 31.12.2015 . Из регрессии были удалены переменные с высокой степенью мультиколлинеарности (MONET, REF_RATE), проведены тесты на гетероскедастичность (исправлена), автокорреляцию и на наличие пропущенных переменных.

Была получена следующая линейная регрессионная модель:

$$DELTA_MICEX = -28.2740247885 + 5.95337569831*DELTA_BRENT + \\ + 0.656036321224*DELTA_S_P500 - 0.0177805160975*GDP_RUS + 3.17331282926*USD_RUB$$

Интерпретация:

1. Если изменение мировой цены на нефть марки Brent будет равно 1 доллару, то в среднем прирост изменения значения ММВБ будет равен 5,95 рубля при прочих равных условиях.
2. Если ВВП России вырастет на 1 млрд рублей, то изменение значения индекса ММВБ будет равно –0,017 рубля при прочих равных условиях.

3. аЕсли изменение значения индекса S&P500 вырастет на 1 доллар, то в среднем прирост изменения индекса ММВБ будет равен 0,65 рубля при прочих равных условиях;
4. Если валютный курс вырастет на 1 рубль, то в среднем прирост изменения индекса ММВБ будет равен 3,17 рубля при прочих равных условиях.

Список литературы

1. Меньшиков И.С., Шелагин Д.А. Рыночные риски: модели и методы. Вычислительный центр РАН, 2000.
2. Лукашин И. Ю. Российский фондовый рынок в период кризиса 2008–2009 гг. // Прикладная эконометрика. 2010. № 3. С. 23–37.
3. Айвазян С.А., Мхитарян В.С. Прикладная статистика и основы эконометрики. М.:ЮНИТИ.
4. Федорова Е.А., Панкратов К.А. Влияние макроэкономических факторов на фондовый рынок России // Финансовый журнал. 2012. № 4. С. 15–25.
5. Jalolov M. Who drivers the Russian financial markets? // The development Economies. № 3.

ULTIPLE REGRESSIONAL ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF INNER AND FOREIGN FACTORS ON THE DEVELOPMENT OF THE STOCK MARKET IN RUSSIA

D.V. Belkina

Higher School of Economics, Nizhni Novgorod

The article is devoted to a quantitative assessment of the influence of various factors on the development of the stock market in Russia. As an indicator of the state of the stock market, the MICEX composite index was taken in the period from 2006 to 2015. With the help of the theoretical model, the factors that had the greatest impact on the index were established: Russia's GDP, the refinancing rate, the world price for Brent crude, the US dollar rate, and the S & P500 index values. In the course of the study, data were analyzed for the presence of multicollinearity, multiple linear regression was constructed, characterizing the dependence of the MICEX index on internal and external factors, corrections were made for heteroscedasticity and autocorrelation of regression balances, and the forecast for the year 2016 of the MICEX index was made.

Key words: stock index, multiple regression, heteroskedasticity, autocorrelation.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (ДОСТИЖЕНИЯ И СЛОЖНОСТИ)

Е.В. Белова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В современной российской экономике импортозамещение рассматривается как ключевой фактор экономического развития и создания благоприятных условий для поддержки российских производителей. Эффективная реализация программы развития импортозамещения в Нижегородской области согласно прогнозам будет способствовать экономическому росту в различных отраслях промышленности области. Уже на данный момент развитие единой целевой программы «Покупайте нижегородское» в Нижегородской области, реализуемой в рамках правительственной программы импортозамещения, способствует улучшению имиджа российских товаров и повышению узнаваемости товаров нижегородского производства.

Ключевые слова: Импортозамещение, Правительство РФ, Нижегородская область, промышленность, правительственная программа, единая целевая программа, имидж товаров, узнаваемость.

Импортозамещение можно определить как замену иностранных товаров на продукцию и товары отечественного производства. Благодаря импортозамещению создаются дополнительные рабочие места, стимулируется появление новых компаний и предпринимателей в сегменте среднего и малого бизнеса.

Основная суть программы импортозамещения заключается в создании благоприятных условий для отечественных производителей и увеличении их доли на внутреннем рынке страны.

В условиях политики импортозамещения преобладает концентрация собственных усилий и ресурсов для формирования конкурентоспособного рыночного хозяйства.

Импортозамещение – это тип экономической стратегии, направленной на защиту внутреннего производителя путем замещения импортируемых промышленных товаров товарами собственного производства. Как результат эффективной политики импортозамещения предполагается повышение конкурентоспособности отечественной продукции посредством стимулирования технологической модернизации производства, повышения его эффективности и освоения новых конкурентоспособных видов продукции.

Политика импортозамещения основывается на создании благоприятной среды для роста национальной безопасности. Проведение такой политики предполагает создание искусственных стимулов для развития отдельных отраслей отечественной промышленности с целью повышения их конкурентоспособности на отечественном рынке.

Импортозамещение предполагает создание благоприятных условий для российских производителей и увеличение их сегмента рынков в России, так как экономика России на данный момент находится в сильной зависимости от поставок оборудования и продукции из-за рубежа. Так, например, доля потребления импорта во многих отраслях промышленности достигает 80% и создает возможную угрозу для национальной безопасности и конкурентоспособности российской экономики. Разработанные в России стратегии импортозамещения направлены на перевод экономики на новый, более эффективный и качественный фундамент роста, замещение отдельных импортных товаров, по различным причинам ушедших с рынка, и поддержку конкретных отраслей. [1]

Основным отправным пунктом для развития законодательства в отношении политики импортозамещения в России в 2015 году послужило Поручение президента кабинету министров разработать планы развития промышленности и сельского хозяйства, которые утверждены в 2014 году. Сама Программа была учреждена в это же время после введения санкций США и стран Евросоюза в отношении России. Согласно Указу президента от 06.08.2014 №560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности РФ» в рамках импортозамещения было утверждено Постановление Правительства РФ с одноименным Указу президента названием. В нем содержится список сельхозпродукции, продовольствия и сырья, поставлявшихся ранее из США, ЕС, Канады, Австралии и Норвегии, но на данный момент находящихся под запретом на ввоз в РФ. Также в рамках Программы импортозамещения действует Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 № 1948-р «Об утверждении Плана мероприятий по содействию импортозамещения в сельском хозяйстве». В нем обозначены сроки реализации и ответственные исполнители, а также виды документов, утвержденных Правительством РФ, которыми они обязаны были руководствоваться на протяжении 2014–2015 годов.

Согласно политике правительства РФ под импортозамещение попадают следующие отрасли:

- сельское хозяйство (для сельхозпроизводителей появилась новая возможность увеличить свой доход путем выращивания и продажи овощей, фруктов и орехов, попавших в перечень эмбарго иностранной продукции);
- энергетика (под данную категорию попадают очень крупные компании, такие как «Газпром энерго», МК «Русал», «Предприятия цветной металлургии России», то есть все те, кто представляет особую ценность для экономики России в области ядерной, топливной и электроэнергетической промышленности);
- промышленность (под эту категорию попадают компании и заводы, занимающиеся производством и поставкой комплектующих для авиации, а также автомобильные предприятия и концерны);
- программирование (в этой сфере рассматриваются компании, занимающиеся созданием новых операционных систем и серверов, разработкой программ и защиты от кибератак. До сих пор в большинстве компаний, организаций и предприятий все еще используются программы, созданные иностранными разработчиками, при этом стоимость одного программного обеспечения может быть очень высокой. Местные предприниматели могли бы сами разрабатывать программное обеспечение по более низким ценам, платить налоги, иметь право на субсидирование своего бизнеса, при этом увеличивать свою прибыль, и оплата за программное обеспечение не будет уходить в другую страну).

Основными целями Программы импортозамещения являются:

- обеспечение и укрепление национальной безопасности РФ;
- максимальная независимость от других государств;
- увеличение внутреннего производства товаров;
- лидирующая позиция России на международном торговом рынке.

В Нижегородской области разработан план развития импортозамещения с 2015 по 2020 год. Эффективная реализация программы импортозамещения будет способствовать экономическому росту в различных отраслях промышленности области [2]. В рамках реализации правительственной программы импортозамещения в Нижегородской области реализуется единая целевая программа «Покупай нижегородское» [3]. Согласно плану развития импортозамещения до 2020 года предполагается, что основные направления повышения конкурентоспособности продукции области – это меры стимулирующей финансовой поддержки предприятий, ориентированных на импортозамещение, анализ ценового предела на продукцию, развитие программы «Покупай нижегородское», и развитие логистики для реализации продовольственной продукции производителей области.

В Нижегородской области выделены отрасли, наиболее перспективные для импортозамещения. К ним можно отнести тяжелое машиностроение, станкостроение, легкую, электронную, фармацевтическую, медицинскую, пищевую промышленность, оборонно-промышленный комплекс и сельское хозяйство.

Импортозамещение в Нижегородской области можно назвать одним из основных направлений развития промышленного потенциала и экономического роста на долгосрочную перспективу [4].

Кроме того, развитие единой целевой программы «Покупай нижегородское» способствовало улучшению имиджа российских товаров и повышению узнаваемости товаров нижегородского производства как внутри области, так и за ее пределами.

Программа «Покупай нижегородское», принятая постановлением правительства Нижегородской области № 315 от 30 июля 2008 года, начала реализовываться в 2009 году. Программа была запущена с целью создания благоприятных условий для эффективной деятельности местных производителей, стимулирования продвижения их продукции на региональном и российском рынках, снижения потребительской инфляции в Нижегородской области.

Министерство поддержки и развития малого предпринимательства, министерство сельского хозяйства и продовольственных ресурсов и администрация Нижнего Новгорода помогают нижегородским производителям организовать работу объектов нестационарной торговли для реализации продуктов питания местного производства. В рамках стимулирования Программы совместно с министерством промышленности и инноваций организуются ярмарки «Покупайте нижегородское», проводятся ярмарки-продажи – «Праздник молока» и «Праздник хлеба». В рамках Программы проводятся обучающие семинары и конференции по созданию торговой марки, разработке дизайна упаковки, по вопросам проведения рекламных акций и добровольной сертификации продуктов питания. Ежегодно организуется коллективная экспозиция Нижегородской области на Всероссийской агропромышленной выставке «Золотая осень» (Москва).

С момента внедрения программы объем отгруженных товаров нижегородского производства вырос почти в два раза – с 41 до 78 млрд рублей.

Очевидно, что именно от производителей продукции сельского хозяйства сегодня особенно зависит и продовольственная безопасность страны, и импортозамещение как элемент государственной политики. В связи с этим более 12 млн рублей из федерального бюджета должна получить Нижегородская область в течение 2016 года для поддержки региональной программы в области развития растениеводства.

Документ, подтверждающий это, был рассмотрен 4 июля 2016 года и одобрен на заседании правительства России. Всего субсидии должны быть выделены 18 субъектам страны на общую сумму более 2,5 млрд рублей в рамках государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы.

Еще в 2009 году В. Шанцевым была утверждена программа адресной поддержки сельхозпроизводителей, в частности, стимулирующего субсидирования животноводства. Например, за один литр произведенного молока каждое предприятие получает 1,85 рубля, при условии модернизации животноводческих объектов хозяйству выплачивается дополнительная субсидия в размере 1,85 рубля, за реконструкцию доплачивают два рубля, за новое строительство – три рубля. Программа адресной поддержки на раннем этапе оказалась очень успешной и уже с 2014 года перешла на новый этап – строительство животноводческих комплексов. Субсидии до 140 тысяч рублей на одно скотоместо дойного стада предоставляются сельскохозяйственным товаропроизводителям Нижегородской области за возмещение части затрат на строительство животноводческих объектов по производству молока.

По данным правительства региона, сейчас Нижегородская область полностью обеспечивает себя зерном, картофелем и основными видами овощей. Самообеспечение молочными продуктами составляет 70%. По данным Росстата, за период с января по апрель 2016 года объем продукции сельхозпроизводителей в Нижегородской области растет на 20% быстрее, чем в целом по стране. Небольшим остается уровень самообеспечения по мясным продуктам – на сегодняшний день он составляет около 40%. В связи с этим сейчас региональное правительство основной задачей считает увеличение производства мяса. Для стимулирования развития производства мясных продуктов в Нижегородской области фермерам выплачиваются субсидии на строительство животноводческих комплексов, компенсируется часть процентной ставки по кредитам – поддерживаются такие подотрасли, как свиноводство и птицеводство, а также мясное скотоводство. Правительством РФ перед региональным министерством сельского хозяйства поставлена задача к 2017 году поголовье крупного рогатого скота мясных пород увеличить вдвое – до 10000 голов, это позволит снизить стоимость мяса для регионального потребителя без потери его качества.

В общей сложности количество сельхозпродукции (и животноводство, и растениеводство), импортируемой из-за рубежа, удалось снизить на 45%.

Развитие импортозамещения, в Нижегородской области в том числе, является одним из направлений продовольственной безопасности, которая провозглашена в доктрине, утвержденной Указом Президента РФ 30 января 2010 года. Решение вопросов продовольственной безопасности напрямую связано с развитием сельского хозяйства и продукции сельхозпроизводства. В стратегических целях правительства Нижегородской области – самообеспеченность Нижегородской области по многим продовольственным товарам. Кроме того, положительным моментом политики импортозамещения можно считать предоставление возможностей для предпринимателей реализовывать свою продукцию.

При активном развитии и пропаганде импортозамещения в отраслях сельского хозяйства Нижегородской области в реализации политики импортозамещения есть сложности. В ряде российских производств отсутствуют аналоги соответствующего качества. Кроме того, наблюдается проблема качества сырья для реализации политики импортозамещения. Производственные мощности многих отечественных предприятий не способны реализовать в достаточной мере спрос на продукцию.

Несмотря на сложности, в 2015 году рядом промышленных предприятий Нижегородской области было направлено 25 заявок на получение федеральной поддержки по программе импортозамещения. Общая капитализация заявленных проектов около 40 млрд руб. Ключевые проекты связаны с медициной, машиностроением и электронной промышленностью. Среди предприятий тяжелой промышленности, принимающих активное участие в реализации политики импортозамещения, можно назвать ООО «Русвинил», Концерн «Шотт ФП», ОАО «Транспневматика», ОАО «Выксунский металлургический завод».

В российской экономике с введением импортозамещения возникает и ряд сложностей. Импортозамещение в продовольственной отрасли проходит более слаженно. Хотя, согласно отчетам Роспотребнадзора, далеко не везде продукция продовольственного сектора соответствует ГОСТам, часто это связано с качеством сырья. А вот с непродовольственной отраслью все гораздо сложнее. Необходимо увеличивать инвестиции в машиностроение, приток средств в текстильную промышленность, создавать благоприятные условия для рыболовной отрасли, поскольку часть вылавливаемой в РФ рыбы идет на экспорт, при этом на российский рынок поступает импортная продукция.

До 2020 года на реализацию политики импортозамещения затраты составят примерно 2,5 трлн руб. План импортозамещения до 2020 года направлен на сокращение импортозависимости с 70–90% до 50–60%. На сегодняшний день среди положительных моментов импортозамещения можно отметить следующее.

У бизнесменов и предпринимателей появляется больше возможностей для реализации своей продукции. Например, можно рассмотреть ситуацию с сельхозпродукцией. Ранее Польша импортировала в Россию примерно 20% своих овощей и 30% фруктов. Но после введения эмбарго местные производители смогли приступить к заполнению этого сегмента своими товарами. Таким образом, увеличилось количество поставщиков яблок собственного производства, их стало выгоднее выращивать и продавать на местных рынках. Кроме этого, как уже упоминалось выше, появилась возможность увеличивать производство российских сыров. Ранее они ввозились преимущественно из США, стран Евросоюза, Канады и Австралии, а сейчас практически половина общего спроса удовлетворяется отечественной сырной продукцией. Так же расширилось внутреннее производство продуктов, попавших под запрет (мясо крупного рогатого скота, живая рыба, молоко, овощи, фрукты, колбасы и т.д.).

Для развития процесса импортозамещения не точечно, а в общероссийском масштабе требуется больше инвестиций, чем было выделено в 2015 году. Кроме этого импортозамещающим компаниям необходимо создавать более мягкие налоговые условия, чтобы они могли и часть собственных средств направлять на развитие и расширение, госинвестиции, определенность экономического курса, а также продукция должна быть конкурентоспособной по цене и качеству. Производственные мощности отечественных предприятий, к сожалению, далеко не всегда способны в полной мере удовлетворить спрос на необходимую продукцию [5].

Кроме того, развитию импортозамещения противостоят такие факторы, как падение реальных доходов населения (на 4% в 2015 году, и на 3,9% в первом квартале 2016 года), а это снижает спрос на товары, а также рост цен в импортозамещающем сегменте. Так как импортозамещение – это продукция, которую мы не только выпускаем, но и покупаем сами, повышение цены на нее не способствует положительной реакции.

Существуют сложности и более глобального характера. Во-первых, доступ к капиталу в условиях санкций очень ограничен, во-вторых, ограничен и доступ к технологиям, в-третьих, сложности с доступом к местным рынкам из-за санкций, в-четвертых, госзаказ. Система госзаказа хотя и является мерой импортозамещения и призвана обеспечить спрос и поддержать отечественных производителей в повышении конкурентоспособности производства, продуктивно она работает только для предприятий оборонно-промышленного комплекса. В краткосрочной перспективе ускорение темпов роста в рамках политики импортазамещения возможно только в агропромышленном комплексе (3-4% в год и более с момента начала политики импортозамещения) [6].

Для решения возникающих проблем эксперты рекомендуют в первую очередь заниматься поддержкой отраслей промышленности. Необходимо развивать отрасли промышленности, где есть возможности для рыночного спроса. Например, рост химической промышленности за 2015 год составил 6,3%, благодаря программе «Фарма-2020» выросла фармацевтическая отрасль России.

Предполагается, что итогами политики импортозамещения для граждан страны, предпринимателей и государства должны стать:

- повышение уровня жизни в связи со снижением безработицы и появлением новых вакансий для трудоустройства ранее не работавшего населения;
- прогресс в научной и образовательной сферах: у людей появится стимул получать более качественные знания, чтобы в перспективе применить их для карьерного роста;
- стабилизация экономики и укрепление военной безопасности РФ: полная независимость страны от других государств даст возможность более точно планировать свои доходы и расходы;
- увеличение объема продаж российских товаров и получение прибыли за счет налоговых выплат в связи с ростом количества предпринимателей и организаций.

Таким образом, импортозамещение – это сложный, длительный наукоемкий и дорогостоящий процесс, в котором одним из первых должно быть заинтересовано государство, поэтому импортозамещение должно быть государственной задачей с соответствующей государственной поддержкой. Тем более что сейчас в России существует огромный пласт перспективных ниш и сегментов, в которых можно организовать малое предпринимательство, не опасаясь высокой конкуренции, получать поддержку государства, реализуя политику импортозамещения.

Список литературы

1. Соменкова Н.С., Тихов М.С. Модели временных рядов в управлении инновационной деятельностью промышленных предприятий // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2013. № 2–1. С 220–223.
2. Белова Е.В., Березин С.В., Соловьев А.С. Развитие малого и среднего предпринимательства производственной и непроизводственной сферы в Нижегородской области // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 4. С. 416.
3. www.ecmz.ru/delo/program/buy-nizhny-novgorod/index.php (дата обращения 22.05.2016)
4. Белова Е.В., Оранова М.В. Анализ развития черной металлургии в Нижегородской области при осуществлении государственной инвестиционной поддержки // Приволжский научный вестник. 2014. № 3–2(31). С. 5–9.
5. http://expert.ru/2016/04/26/kak-podvinut-import/ (дата обращения 15.07.2016)
6. http://www.rbc.ru/opinions/economics/28/10/2015/56309c699a7947c537e05f9e (дата обращения 15.07.2016).

IMPORT REPLACEMENT AS AN ELEMENT OF ECONOMIC GROWTH (ACHIEVEMENTS AND DIFFICULTIES)

E.V. Belova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

In the current environment import substitution is regarded as a key factor in economic development and creating favorable conditions to support Russian manufacturers. Effective implementation of the program of import substitution in the Nizhni Novgorod region is projected to contribute to economic growth in various industries in the area. Already at the moment the development of a unified program «Buy Nizhni Novgorod» in Nizhni Novgorod region, implemented in the framework of the government program of import substitution, helps to improve the image of Russian goods and raising awareness of the goods Nizhni Novgorod production.

Keywords: Import substitution, the RF Government, Nizhni Novgorod region, industry, government program , a single target program , the image of the goods recognition .

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ В ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУРАХ

П.Б. Болдыревский, Л.А. Кистанова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

В современных условиях, когда усиливается конкурентная борьба за рынки сбыта, возникают структуры, в которых вертикальная интеграция производителя осуществляется с предприятиями, занимающимися логистикой и сбытом инновационных товаров. В этом случае важно, чтобы результат интеграции предприятий способствовал развитию инновационной деятельности каждого предприятия, вошедшего в объединение, и компании в целом. Проведен анализ поиска новых форм и методов управления интегрированными структурами и предложена модель управления инновационным процессом в промышленной компании.

Ключевые слова: управление инновационной деятельностью, вертикально интегрированные структуры, промышленные предприятия, эффект синергии

Многие особенности в управлении инновационной деятельностью промышленных предприятий связаны с организационными формами предприятий. В настоящее время в обрабатывающих отраслях промышленности существуют следующие разновидности промышленных предприятий: в отраслях машиностроения – завод, в отраслях тяжелой и легкой промышленности – фабрика. Но для того чтобы получить дополнительные конкурентные преимущества, предприятия вынуждены объединяться. В промышленности превалируют такие формы корпоративных отношений, как холдинговые компании, концерны, картели, тресты, пулы, синдикаты, ассоциации, финансово-промышленные группы, консорциумы. Каждая из названных форм имеет как общие черты, свойственные всякому объединению, так и свои особенности. Все они направлены на использование преимуществ крупного капитала, но отличаются друг от друга конкретными стратегическими целями и текущими задачами, которые ставятся объединением; структурой участников; установленными имущественными и правовыми отношениями.

На настоящий момент интегрированные формы управления предприятиями наиболее эффективны для достижения целей предпринимательства и рассматриваются в качестве точек роста инновационного развития, способных обеспечить конкурентные преимущества на всех ключевых направлениях промышленного развития. Например, вертикально интегрированная модель производства позволяет обеспечивать полный жизненный цикл выпускаемой продукции – от научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, производства металлов и запчастей до маркетингово-сбытовых операций, а также послепродажного сервисного обслуживания.

Для экономических условий России наибольшее значение имеет процесс интеграции по технологической цепочке, так как именно такой способ объединения предприятий позволяет наладить производство конкурентоспособных товаров. Профессор Массачусетского технологического института М. Аделман считал, что фирма является вертикально интегрированной, когда внутри нее из одного подразделения в другое происходит перемещение товара и услуги, которые могли бы быть проданы на рынке без дальнейшей переработки [1].

Сегодня вертикальное интегрирование компаний в промышленности часто осуществляется в форме стратегического альянса или вертикально интегрированного концерна. Российские концерны представляют собой объединения предприятий, находящихся, как правило, в различных субъектах Российской Федерации, однако связанных между собой общностью целей и задач, в том числе в инновационно-инвестиционной сфере, в силу чего концерн характеризуется высокой степенью централизации управления и хозяйственного подчинения, особенно в области управления финансами, инвестициями [2].

Оптимизация деятельности концерна включает в себя разработку стратегии, привлечение внешних финансовых ресурсов и выбор направления инвестиций, финансовый контроль, оперативное управление.

В современных экономических условиях актуальным вопросом для предприятий концерна является повышение инновационной активности, необходимое для увеличения или поддержания существующей доли рынка и, как следствие, обеспечения устойчивого развития. В связи с этим существует необходимость в определении методов оценки влияния инновационной активности предприятий на рост рыночной стоимости концерна. Для оценки эффективности дочерних и зависимых обществ концерна можно рассматривать отдельные общества автономно, а головную компанию как центр инвестиций.

Однако надо помнить, что эффективность деятельности интегрированной корпорации как совокупности предприятий зависит от выбора ее организационно-экономической формы и построения ее организационной структуры. Самым очевидным последствием вертикальной интеграции является ограничение доступа конкурентов на смежные вдоль технологической цепочки рынки, т. е. уменьшение количества самостоятельных поставщиков или покупателей для конкурирующих фирм. Снижение себестоимости конечного продукта технологической цепочки также может стать причиной для вертикальной интеграции, поскольку последовательные технологические процессы, естественно совпадающие во времени и пространстве, диктуют определенные схемы эффективного производства.

Возникающая при интеграции фирм новая структура может использовать эффект синергии, заключающийся в том, что результат деятельности объединения фирм превосходит сумму результатов деятельности разрозненных фирм. Но надо помнить, что синергетические эффекты нельзя отождествлять с экономическим эффектом. Экономический эффект в коротком периоде не означает сохранение этого эффекта в длительном периоде [3]. Чтобы в вертикально интегрированной структуре получить синергетический эффект, система управления должна быть целенаправленной комплексной, охватывающей единой идеологией все виды деятельности и все подразделения, должна быть гибкой, постоянно развиваться, учитывать специфику данного предприятия, человеческий фактор, по возможности быть простой, понятной для людей, обладать быстродействием и быть пригодной к использованию в ней средств и методов информационных и инновационных технологий, а также быть открытой для обмена информацией с другими системами управления.

Синергетический эффект – это главный инструмент в руках синергетических менеджеров. Они должны уметь вызывать к жизни механизмы формирование синергетических эффектов, поддерживая в коллективе постоянную готовность к изменениям. Синергетический менеджмент – это подбор людей, которые способны создавать новые товары, услуги, техпроцессы, технологии, НИОКР, и умением управлять ими [4]. Менеджеры должны организовывать и мотивировать работу людей. Правильное применение инструментов синергетического менеджмента дает возможность активизировать инновационную деятельность на предприятии и в короткие сроки создавать новые конкурентоспособные высококачественные товары и услуги.

В качестве примеров синергетических эффектов можно упомянуть устранение дублирования управленческих функций и их централизацию, сокращение затрат на сбыт продукции, централизацию закупок, оптимизацию размещения и загрузки производственных мощностей, более широкие возможности привлечения заемных средств, объединение результатов НИОКР [5]. К тому же в вертикально интегрированных структурах большое значение имеет скорость осуществления обратной связи между управленческими решениями и экономической эффективностью, так как это может сказаться на затратах, возникающих при взаимодействии фирм вдоль технологической цепочки и определяемых как транзакционные издержки.

Снижение транзакционных затрат является источником получения синергетического эффекта. Вертикальная интеграция предприятий способствует снижению этих издержек, поскольку торги по заключению контрактов и слабый контроль за их выполнением сменяются объединенным административным управлением производственными операциями предприятий [6, 7]. Следовательно, рыночный механизм совершения сделок заменятся внутрифирменной их организацией. Однако при этом могут возрасти управленческие расходы. Если на рынке предприятие самостоятельно определяло свои действия и величина прибыли зависела только от его действий, то это же предприятие в составе крупной корпорации в своих действиях подчиняется указаниям более высокой управляющей инстанции, которая определяет уровень дохода предприятия. Следовательно, заинтересованность в эффективности своей деятельности у предприятия снижается и возникает необходимость в создании дополнительных структур управления и контроля в рамках корпорации, что приводит к увеличению соответствующих расходов. Таким образом, организация управления в рамках вертикально интегрированной корпорации в значительной степени влияет на эффективность ее деятельности.

Но при осуществлении инновационной деятельности не все вертикально интегрированные компании учитывают недостатки интеграции и поэтому сталкиваются с трудностями, что приводит их к состоянию банкротства или к потере самостоятельности. Пример этому «Концерн «Тракторные заводы», финансовое состояние которого в настоящее время полностью зависит от банков, давших ему кредиты. Машиностроительно-индустриальная группа «Концерн «Тракторные заводы» (Machinery&Industrial Group N.V.) – объединение, которое является одним из крупнейших российских интеграторов научно-технических, производственно-технологических и финансовых ресурсов в машиностроении как в России, так и за рубежом. В управлении машиностроительно-индустриального холдинга находится более 20 крупнейших предприятий, расположенных в 10 субъектах Российской Федерации (Москве, Алтайском, Красноярском краях, Волгоградской, Владимирской, Курганской, Липецкой областях, Чувашской, Карельской и Мордовской Республиках), а также в Дании, Германии, Австрии, Нидерландах, Испании, Сербии [8]. Пренебрежение менеджеров особенностями и недостатками вертикальной интеграции в таком крупном объединение привело к ошибкам в планировании и прогнозировании производства и сбыта продукции, что свело на нет инновационную деятельность концерна, несмотря на поддержку на государственном уровне.

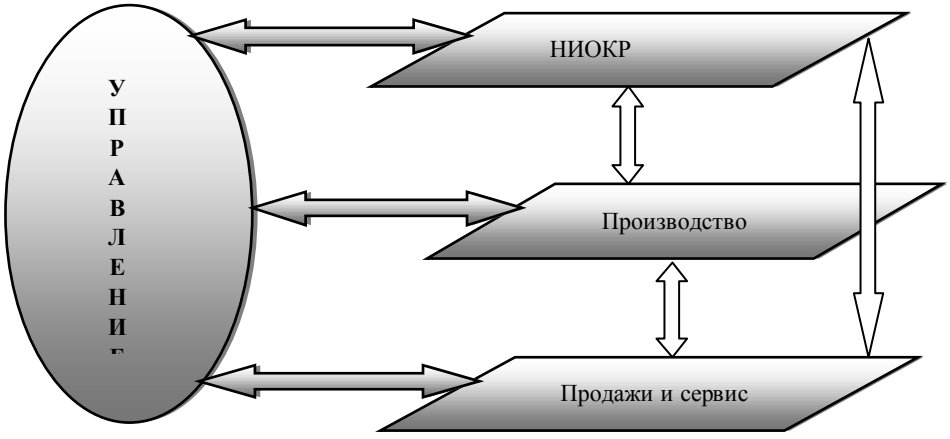
При этом надо заметить, что в сельскохозяйственном машиностроении есть и положительные примеры вертикально интегрированных структур [2].

В отличие от многих объединений «Ростсельмаш» самодостаточен. Внедрение передовых технологий в производство, собственное литейное, металлорежущее, механообрабатывающее, сварочно-окрасочное и сборочное производства образуют полный цикл выпуска. Модная фраза «вертикальная интеграция» наполнена здесь практическим смыслом. Каждый новый продукт компании, выпускаемый на рынок, не только воплощает в себе современные тенденции мирового комбайностроения, но и несет инновации, направленные на повышение производительности сельхозпроизводства. Новые модели уборочных машин компании создаются в рамках корпоративной концепции. Согласно ей, экономическая эффективность закладывается в технику еще на стадии проектирования. В конструкции комбайнов компании применены уникальные системы, повышающие эффективность и производительность. Advanced Rotor System – роторная схема, отличающаяся от существующих битерной наклонной камерой, бесступенчатым приводом и вращающейся декой ротора; Smart Launch – система выгрузки бункера, обеспечивающая максимальную скорость выгрузки с минимальным риском забивания; JamControl – устройство глубокого сброса деки барабана, предотвращающее забивания хлебной массой; Adviser – впервые примененный в комбайностроении бортовой информатор с голосовым оповещением и целый ряд других [9]. «Ростсельмаш» первым в отечественном сельхозмашиностроении внедрил компьютерную систему автоматизированного проектирования CAD. Это позволило поднять качество работы, в разы сократить время на подготовку производства и направлять инновации в производство кратчайшей дорогой. Благодаря внедрению САПР «Ростсельмаш» сумел в короткие сроки модернизировать серийную продукцию, а с 2004 г. приступил к разработке и выпуску новой продуктовой линейки: зерноуборочные комбайны VECTOR, ACROS, TORUM, кормоуборочный комбайн RSM, самоходная косилка КСУ; за 10 лет – 5 новых машин, не считая различных модификаций.

Приведенные примеры показывает неоднозначное влияние вертикальной интеграции на эффективность работы производственных объединений на различных стадиях роста, так как неопределенность спроса на инновационный товар ведет предприятие-инноватора в своем развитии как «вперед», так и «назад». Следовательно, вертикальная интеграция может привести промышленную компанию к большим трудностям как в случае с «Концерном «Тракторные заводы», но если выгодно использовать возможности вертикальной интеграции, применять гибкую систему массового производства и быстро вносить изменения в модель управления, как в случае с объединением «Ростсельмаш», то можно добиться эффективной деятельности.

На сегодняшний момент промышленные компании для своего развития и улучшения инновационного климата не должны ограничиваться условиями вертикальной интеграции, которая может быть приемлема в начале создания компании, но дальше будет сдерживать развитие. Результатами исследований стали выводы о том, что вертикальная интеграция приводит к увеличению рыночной власти фирмы и препятствует развитию конкуренции. Поэтому мы предлагаем расширить рамки вертикального руководства, имея в виду, что современная система управления такова, что в руководстве присутствуют как прямые, так и обратные связи, разрастающиеся вертикально и горизонтально [10, 11].

Если представить модель управления инновационной деятельностью в промышленной компании, то можно выделить три основные сферы: научные исследования и опытно-конструкторские работы по созданию инноваций; производство инновационной продукции как мелкосерийное, так и крупносерийное; продажа вместе с сервисом, организующим продажи и эксплуатацию инновационной продукции (рисунок). Все три сферы взаимодействуют между собой и в вертикально интегрированной структуре подчиняются управляющей компании. Для повышения эффективности управляющего процесса в каждой сфере на всех её уровнях должна присутствовать параллельная деятельность как по разработке инновационного продукта, так и по его реализации. Это даст возможность промышленной компании заниматься коммерциализацией инновации на всех этапах её создания.



Модель управления инновационным процессом в промышленной компании

В модели управления инновационным процессом в промышленной компании, по нашему мнению, нужно больше внимание уделять связям между производством и НИОКР, между НИОКР и продажами, между продажами, сервисом и производством. Активизация этих связей будет способствовать повышению заинтересованности в результатах труда всех структур и предприятий, входящих в объединение, что вызовет появление синергетических эффектов в производственной и маркетинговой деятельности промышленной компании. Однако при этом надо всегда помнить о том, что причиной возникновения синергетических эффектов является инновационный рычаг, без которого положительный синергетический эффект получить невозможно в любой сфере человеческой деятельности. Следовательно, синергетический эффект в производственной деятельности возникает как эффект инновационного рычага производительных сил, а синергетический эффект в маркетинговой деятельности – как эффект инновационного рычага рыночных сил. Чем больше будут эти рычаги, тем больше будет синергетический эффект от них.

Исследования показали, что положительный синергетический эффект в производственной деятельности образуется благодаря тому, что объем производства, созданный силами развития производства с использованием инновационного рычага, превышает объем производства, созданный силами развития без использования инновационного рычага, но численно равным силам развития с использованием инновационного рычага [12]. Можно определить следующие виды синергетических эффектов: действительный, потенциальный и упущенный в объеме производства и в объеме продаж. Для оценки эффективности модели управления инновационным процессом в промышленной компании большое значение имеет действительный синергетический эффект в объеме производства, который можно определить следующим образом:

$$Эд^{Q} = \Delta Q - F^{ПСР} \times (L=1).$$

Это означает, что действительный синергетический эффект в объеме производства $Эд^{Q}$ – это разность между приростом объема производства ΔQ, который создан производительными силами развития $F^{ПСР}$ с помощью рычага производительных сил $L(ПСР)>1$, и объемом производства, который мог бы быть создан такими же по абсолютной величине производительными силами развития, но с «выключенным» инновационным рычагом, то есть при $L(ПСР)=1$.

Таким образом, инновационный объем производства или продаж представляют собой взаимодействующее единство двух эффектов: эффекта масштаба и синергетического эффекта. Эффект масштаба – это количественная характеристика инновационного объема производства или продаж, а синергетический эффект – это характеристика качества инновационного объема производства или продаж. При этом суммарный синергетический эффект от инновационного объема производства и инновационного объема продаж достигает максимума, если структура сил экономического роста предприятия становится оптимальной.

В итоге можно согласиться с мнением специалистов, отстаивающих ресурсный подход к стратегическому управлению и интеграцию производства, что конкурентоспособность зависит не от факта обладания определенными активами (например, основными фондами, финансовыми ресурсами, продукцией и т.п.), а от наличия у компании организационных способностей и навыков создавать и развивать необходимые активы. Тогда на предприятии и в объединении будет достигнут инновационный потенциал и создан инновационный климат.

Список литературы

1. Adelman M. Integration and the antitrust laws // Harvard Law Review. 1949. V. 63. NP. 27.
2. Болдыревский П.Б., Кистанова Л.А. Анализ инновационно-инвестиционной деятельности предприятий сельскохозяйственного машиностроения России // Экономический анализ: теория и практика. 2016. № 2. С. 159–168.
3. Иванова В.О. Особенности менеджмента вертикально интегрированной компании // Российское предпринимательство. 2011. № 11. Вып. 2 (196). С. 55–60.
4. Капитонова Ю.С. Организация управления синергией на предприятии: Монография. М.: Русайнс, 2016. 196 с.
5. Анникова С.А. Общая концепция планирования и оценки эффективности инвестиционной программы в вертикально-интегрированной производственной структуре с учетом синергии проектов // Экономика в промышленности. 2014. № 3. С. 82–89.
6. Кистанова Л.А., Гхомрани М.Э.А. Модель инновационно-инвестиционных процессов в вертикально интегрированной структуре кластера промышленных предприятий // Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики: Сб. науч. тр. 2-й Междунар. науч.-практ. конф.: в 2 т. 2016. С. 109–111.
7. Салмин С.П., Куликова А.В., Рокунова О.В. Вертикальная интеграция предприятий как средство повышения их конкурентоспособности [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами. (40). 4/2012. Режим доступа: http://www.uecs.ru (дата обращения 16.07.2016).
8. Официальный сайт «Концерн «Тракторные заводы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tplants.com (дата обращения 02.08.2016).

9. Официальный сайт «Ростсельмаш» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.Rostselmash.com (дата обращения 09.08.2016).
10. Болдыревский П.Б., Кистанова Л.А. Модель с распределенными лагами динамики инновационной деятельности промышленных предприятий // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 25. С. 58–62.
11. Болдыревский П.Б., Кистанова Л.А., Гудошников В.А. Модели управления инновационной деятельностью предприятий сельскохозяйственного машиностроения на основе теории графов // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 30. С. 2–10.
12. Вакулюк В.С. Проблемы получения синергетического эффекта при организации серийного производства // Социально-экономические проблемы становления и развития рыночной экономики: Материалы итоговой науч.-практ. конф. Казань: КГФЭИ, 2010.

MANAGEMENT OF INNOVATIVE ACTIVITY IN VERTICALLY INTEGRATED STRUCTURES

P.B. Boldyrevsky, L.A. Kistanova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

In modern conditions, when enhanced competition for markets, there are structures in which vertical integration of the manufacturer is carried out by enterprises engaged in the logistics and marketing of innovative products. In this case, it is important that the result of the integration of the businesses contributed to the development of innovative activity of each enterprise included in the Union and the company as a whole. In the article the analysis of the search for new forms and methods of management of integrated structures and the proposed model of innovation process management in an industrial company.

Keywords: innovation management, vertically integrated structures, industrial enterprises, synergy

О ПРОБЛЕМАХ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОЛЛЕКТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

И.Е. Бочкарев

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

На основе комплексного анализа федеральных законопроектов, действующих законов, публикаций в средствах массовой информации, научных работ определены проблемы законодательного регулирования коллекторской деятельности в Российской Федерации и предложены способы их решения.

Ключевые слова: законопроект, долг, коллекторы, противоправность, конституционные права и свободы человека и гражданина.

Психологические, нравственные и физические страдания людей, вызванные регулярными противоправными действиями коллекторов [1]; многочисленные заявления о преступлениях по фактам откровенного вымогательства ими денежных средств [2]; критические оценки коллекторской деятельности первыми лицами государства [3, 4]; целая серия законопроектов, направленных на создание особого правового режима по взысканию долгов, но так до сих пор и не ставших органической частью правовой системы страны [5–8], побуждают высказать некоторые соображения о целесообразности законодательного оформления этого вида деятельности.

Анализ содержания последних законопроектов от 17 февраля 2016 года «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов» (Далее – проект ФЗ от 17 февраля 2016 года) и «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов» (Далее – проект 2 ФЗ от 17 февраля 2016 года) [9] показывает, что в них имеются системный подход, взвешенные формулировки и другие неоспоримые юридические достоинства юридической техники, характерные для юридических актов.

Вместе с тем существует ряд объективных и субъективных обстоятельств, которые, по нашему мнению, могут серьезно помешать реализации названных правовых документов.

1. В пояснительной записке к проекту закона от 17 февраля 2016 года указываются направления правового регулирования данного закона. Среди них описание и регулирование действий, содержащих потенциальную угрозу нарушения прав должников – физических лиц и установление связанных с осуществлением таких действий запретов. В их числе также формирование государственного реестра юридических лиц, осуществляющих деятельность по возврату долгов в качестве основного вида деятельности, с предоставлением таким лицам определенных экономических преференций и лишением преференций путем исключения из государственного реестра за нарушение установленных правил [9]. Полагаем, что названные направления вряд ли принесут ожидаемый правоохранительный эффект, ибо правила взаимодействия с должником, в том числе запреты (до принятия проекта закона) в рассматриваемой сфере деятельности уже закреплены Федеральным законом от 21 декабря 2013 г. (в ред. от 21 июля 2014 г.) «О потребительском кредите (займе)», в котором этому вопросу посвящена ст. 15 «Особенности совершения действий, направленных на возврат задолженности по договору потребительского кредита (займа)» [10]. Сравнение положений данной статьи с правовыми нормами проекта закона от 17 февраля 2016 показывает, что часть правил взаимодействия с должником идентичны. Между тем следует иметь в виду, что отрицательные практические результаты применения ст. 15 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)» привели к внесению 26 января 2015 года законопроекта Законодательным собранием Санкт-Петербурга в Государственную Думу Российской Федерации об исключении данной статьи из названного закона [11].

Не вызывает сомнений, что ограничения, равно как и правовой статус субъектов уполномоченных на взыскание долга по кредитам в проекте закона от февраля 2016 года регламентированы куда более детально, чем в ст. 15 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)». По мнению разработчиков законопроекта, это послужит серьезными гарантиями наведения порядка в практике взыскания долговых обязательств [12]. В то же время эти правовые нововведения и надежды на них выглядят безукоризненно только в информационном пространстве. Но так ли все идеально будет в ходе применения нового закона? Думается, что нет, поскольку, с одной стороны, нет достоверных научных статистических или социологических данных, подтверждающих правоту утверждений инициаторов законопроекта. С другой стороны, анонимная деятельность, когда лица, участвующие в реализации правил взаимодействия с долж-

никами, будут выходить за пределы закона (например, распространение недостоверных сведений о заемщике в сети Интернет), скорее всего, сохранится.

Во-первых, существуют значительные сложности с доказыванием вины, подтверждающей участие таких лиц в подобных противоправных действиях.

Во-вторых, у таких лиц имеется сильная корыстная мотивация к материальному обогащению. Общеизвестно, что коллекторские фирмы нацелены на получение прибыли, поэтому их учредители в погоне за быстрыми и большими деньгами будут давить на коллекторов, а последние – на заемщиков [13].

В-третьих, даже при ведении реестра уполномоченных юридических лиц и потенциальной опасности для них быть исключенными из него, всегда существует угроза, что в штате такой организации окажется недобросовестное лицо и (или) группа лиц, решивших злоупотребить как доверием руководства, так и нарушить действующие запреты ради собственных необузданных материальных потребностей. Это особенно очевидно и актуально в условиях неразвитой правовой культуры и правового сознания в российском обществе и касается всех участников долговой сферы: работников финансово-кредитных организаций, взыскателей задолженности, самих должников, представителей правоохранительных органов. Последние согласно ч. 1 ст. 18 проекта ФЗ от 17 февраля 2016 года обязаны от имени государства в порядке, установленном Федеральным законом от 26 декабря 2008 года № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» контролировать (надзирать) за деятельностью по возврату долгов [14, 15, 16].

2. Проект 2 ФЗ от 17 февраля 2016 года в новой редакции ст. 14.57 КоАП РФ установил административную ответственность в виде увеличенных размеров административных штрафов и дисквалификации за нарушение требований законодательства о защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов. Считаем, что эта норма также едва ли станет мощным сдерживающим фактором для тех, кто будет заниматься возвратом долгов.

Во-первых, вполне очевидно, что в настоящее время противозаконную деятельность лиц, занимающихся возвратом долгов, не останавливают даже уголовные санкции. Уголовные дела в отношении этих лиц возбуждаются, например, за самоуправство, совершенное с угрозой применения насилия [17]; разбой, совершенный группой лиц по предварительному сговору [18]; вымогательство, совершенное организованной группой [19]. Уголовные наказания в таких случаях весьма строгие, например, по ч. 3 ст. 163 это лишение свободы на срок до пятнадцати лет со штрафом в размере до одного миллиона рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до пяти лет либо без такового и с ограничением свободы на срок до двух лет либо без такового [20], а коллекторы все равно идут на «дело».

Во-вторых, коллекторы настолько уверовали в свои силы, что сами или вместе с банковскими учреждениями угрожают уголовным преследованием должникам, например, по ст. 159.1 Уголовного кодекса РФ за мошенничество в сфере кредитования [21]. При этом они представляются и как сотрудники полиции, и как работники прокуратуры, и как судебные приставы-исполнители [22].

3. Реализация законопроектов от 17 февраля 2016 года может не состояться из-за того, что в сфере взыскания просроченной задолженности действуют и, по всей видимости, будут действовать одновременно и микрофинансовые организации (Далее – МФО).

Во-первых, правовой статус МФО установлен отдельным Федеральным законом от 02 июля 2010 г. № 151-ФЗ (в ред. от 13 июля 2015 г.) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», который пока никак не связан с законопроектами от 17 февраля 2016 года [23].

Во-вторых, ставки по отдельным займам, выдаваемым МФО, доходят до 880 процентов. Естественно, что такие «ростовщические» обременения нередко приводят к невозможности выполнения обязательств по погашению кредитов. Отсюда и массовые правонарушения при взыскании с граждан образовавшейся задолженности, в первую очередь, со стороны коллекторов [24].

В-третьих, среди МФО много таких, которые не внесены в государственный реестр, т.е. действуют нелегально, что также способствует росту правонарушений в отношении их клиентов. Так, например, в 2015 году Банк России выявил 500 нелегальных МФО [25].

В-четвертых, со стороны Генеральной прокуратуры РФ осуществляется слабый контроль и надзор за МФО со стороны Банка России, что неизбежно приводит к увеличению числа правонарушений в отношении заемщиков [26].

Наконец, в-пятых, и самое главное, к МФО крайне неодобрительно относятся и представители народа в Государственной Думе РФ. Так, 27 августа 2015 года председатель партии «Справедливая Россия», руководитель фракции «СР» в Госдуме Сергей Миронов, заместитель Председателя ГД Николай Левичев и депутаты фракции «СР» в ГД Михаил Емельянов, Александр Тарнавский, Олег Нилов внесли в ГД проект Федерального закона «О признании утратившим силу Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [27].

В пояснительной записке к законопроекту отмечается, что, несмотря на общемировую практику, в настоящее время в России не представляется возможным развивать данный институт финансового рынка,

поскольку это приводит к катастрофически быстрому росту долгов населения и резкому снижению уровня жизни. Кроме того, в результате «грабительских» действий МФО, социально незащищенные слои населения оказываются в еще более тяжелых условиях, что может подталкивать их на совершение правонарушений с целью погашения задолженности [29].

4. Первые лица государства обещают проводить мониторинг реализации закона «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов« [28].

Все верно, так и должно быть. Но все равно возникает вопрос: если результаты мониторинга в очередной раз окажутся крайне отрицательными, то тогда как представители государственной власти будут объяснять обществу деятельность по «вышибанию долгов»? Такой вопрос вполне предсказуем, и весьма серьезен с точки зрения соответствия правотворческих действий органов государственной власти нормам Конституции РФ.

Деятельность коллекторских агентств осуществляется в России с 2004 года [29] и постепенно, а тем более в последнее время, стала все более угрожающей не только для личной, но также для общественной и национальной безопасности [30]. При этом, однако, с 2004 года государственная власть не отличалась особой активностью законотворческих действий в обсуждаемой сфере, за исключением принятия Федерального закона «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях», а также ст. 15 Федерального закона «О потребительском кредите (займе)», которые, как мы уже видели, оказались социально опасными и соответственно юридически несостоятельными.

В этой связи следует констатировать, что законодательные просчеты органов публичной власти при правовом регулировании взаимоотношений в сфере взыскания задолженности по потребительским кредитам принесли, мягко выражаясь, множество переживаний и однозначно повлияли на ущемление конституционно-правового статуса человека и гражданина в Российской Федерации. Более того, ситуация с правами и свободами человека и гражданина может обостриться, если новый закон не сработает.

Между тем следует напомнить, что в Конституции РФ содержатся специальные правовые предписания, обязывающие государственную власть руководить обществом, исходя из интересов человека и гражданина. Так, согласно ст. 2 Конституции РФ «человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина – обязанность государства». Как гласит ч. 1 ст. 17 Конституции РФ, «в Российской Федерации признаются и гарантируются права и свободы человека и гражданина согласно общепризнанным принципам и нормам международного права и в соответствии с настоящей Конституцией». Статья 18 Конституции определяет, что «Права и свободы человека и гражданина являются непосредственно действующими. Они определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность законодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и обеспечиваются правосудием» [31].

Как уже отмечалось, законопроект от 17 февраля 2016 неплох ни с технико-юридической, ни с содержательной сторон и поэтому с формальной стороны соответствует названным нормам Конституции РФ. Вместе с тем он все же является правовой формой, которая прежде всего направлена на обслуживание финансово-банковской системы с ее корыстными интересами. Такой вывод станет понятным, если проанализировать многочисленные научные публикации, в которых их авторы как «мантру» повторяют необходимость принятия специального закона в долговой сфере и постоянно ссылаются на положительный опыт других государств с рыночной экономикой [32–36]. Но при этом как-то забывается, что мы живем в стране, где новая экономическая система и соответствующая ей система общественных ценностей находятся в зачаточном состоянии и, кроме того, развитие нового, «рыночного» мировоззрения происходит черепашьими темпами на фоне непрекращающихся кризисных явлений в экономике. Кроме этого, важно иметь в виду особенности нравственности российского народа, которая лежит в основе общественного, в том числе экономического, переустройства. По мнению известного профессора, доктора экономических наук, члена-корреспондента Академии экономических наук и предпринимательства В.А. Катасонова, «полная и окончательная» победа капитализма возможна лишь при полном уничтожении в народе христианских духовно-нравственных ценностей и замещении их мировоззрением не просто атеистическим (или агностическим), а сугубо антихристианским» [37]. Поэтому указанные выше статьи Конституции РФ представителям государственной власти с большой вероятностью придется вспомнить, но уже в другой социальной реальности, когда начнется массовое общественное недовольство действиями «новых» органов по взысканию долгов.

Принимая во внимание вышеизложенное, считаем, что законодательное регулирование коллекторской деятельности в РФ может столкнуться с непреодолимыми препятствиями в реализации прав и законных интересов человека и гражданина. Вместе с тем следует высказаться относительно оптимизации действий органов государственной власти в сложившейся ситуации, поскольку:

– проекты законопроектов по защите прав должников почти готовы;

– наблюдаются явные разногласия относительно будущей практики взыскания задолженности по потребительским кредитам между представителями власти;

- продолжается сомнительный и опасный бизнес коллекторских агентств и МФО по сбору долговых обязательств, в связи с чем должники испытывают противоправное давление взыскателей.

Что же можно сделать органам государственной власти в сложившихся условиях?

1. Принять государственное решение о реализации пилотного проекта в рамках правового эксперимента по реализации закона «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов«.

2. Определить 2–3 территории страны, где коллекторская деятельность осуществляется с меньшим числом нарушений, для реализации пилотного проекта.

3. Установить сроки проведения пилотного проекта по реализации закона «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов».

4. Определить критерии для мониторинга, а также ответственных лиц за его проведение по применению предписаний закона «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов«,

5. Приостановить взыскание долговых обязательств коллекторскими компаниями на всей территории страны за исключением территорий, участвующих в правовом эксперименте по реализации положений закона «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов», на срок правового эксперимента.

6. Установить административную ответственность за нарушение временного запрета на коллекторскую деятельность в период проведения правового эксперимента по реализации положений закона «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов».

7. Провести объективное научное исследование общественного мнения о необходимости законодательного регулирования коллекторской деятельности в период реализации положений закона «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов».

8. По результатам изучения общественного мнения и проведения правового эксперимента:

– представить обществу итоги изучения общественного мнения о необходимости законодательного регулирования коллекторской деятельности;

– довести до общества объективную информацию о результатах реализации пилотного проекта;

– в зависимости от отрицательных или положительных результатов правового эксперимента соответственно законодательно либо запретить коллекторскую деятельность, либо распространить действие закона «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов» на всю территорию России.

Список литературы

1. Чувство долга отказало // Российская газета. 2016. № 19. 31 янв.
2. Вышибала вне закона // Российская газета. 2015. № 285. 16 дек.
3. Закон о коллекторской деятельности защитит должников // Российская газета 2016. № 33. 17 февh.
4. Коллекторский беспредел необходимо остановить [Электронный ресурс] // Версия / Режим доступа: http:// versia.ru (дата обращения: 02.03.2016).
5. Проект Федерального закона «О регулировании деятельности по взысканию долгов» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.collectori.ru/zakon (дата обращения: дата обращения: 02.03.2016).
6. Проект Федерального закона «О деятельности по взысканию просроченной задолженности» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.collectori.ru/templates/00050/files/o_deyatelnosti_vpz.pdf (дата обращения: 02.03.2016);
7. Проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// www.duma.gov.ru/systems/law/?sort= date&PAGEN_1=1200#results (дата обращения: 02.03.2016)
8. Проект Федерального закона «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату долгов» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// www.duma.gov.ru/ systems/law/?sort= date&PAGEN_1=1200#results (дата обращения: 02.03.2016).
9. Государственная Дума. Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// www.duma.gov.ru/ systems/law/?sort=date&PAGEN_1=1200#results (дата обращения: 02.03.2016).
10. Собрание законодательства РФ. 2013. № 51. Ст. 6673.
11. Пояснительная записка к законопроекту «О внесении изменений в Федеральный закон «О потребительском кредите (займе)». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http:// www.duma.gov.ru/systems/law/?sort= date&PAGEN_1=1200#results (дата обращения: 04.03.2016).
12. Новый закон уберет с рынка брутальных коллекторов // Российская газета 2016. № 33. 17 февр.
13. Коллекторы и их права. Миртесен. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://zaemschiki.mirtesen.ru/blog/43765631202/Kollektoryi-i-ih-prava (дата обращения: 05.03.2016).
14. Соколов А.Н., Балаклеец И.И. Правовая культура в условиях социально-экономического кризиса и правового реформирования российского общества // Проблемы законности. 2011. Вып. 115. С. 250–258.

15. Кущак А.И., Антоник В.П., Колотилин А.В. Правосознание и правовая культура российского общества в условиях экономического кризиса как элемент поддержания правопорядка и законности. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ibl.ru/konf/031209/72.html (дата обращения: 05.03.2016);
16. Гирько А.А. Проблемы уровня правового сознания и правовой культуры сотрудников правоохранительных органов. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://superinf.ru/view_helpstud.php?id=1875 (дата обращения: 05.03.2016).
17. Возбуждено уголовное дело по факту самоуправства екатеринбургских коллекторов [Электронный ресурс] // Областная газета / Режим доступа: http://www.oblgazeta.ru/news/11975/ (дата обращения: 03.03.2016).
18. В Липецкой области направлено в суд уголовное дело в отношении коллекторов, которые избили заемщика и обрили наголо его жену. Новости. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://strana.life/news/v_lipeckoj_oblasti_napravleno_v_sud_ugolovnoe_delo_v_otnoshenii_kollektorov_kotorye_izbili_zaemshhika_i_obrili_nagolo_ego_zhenu/2016-03-02-5372 (дата обращения: 03.03.2016).
19. За рэкет экс-сенатора ответят только коллекторы из Чечни. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nakontrole.org/news/5908 (08.03.2016).
20. Уголовный кодекс Российской Федерации»: ФЗ № 63 от 13 июня 1996 г. [в ред. от 30 декабря 2015 г.] // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954. ст. ст. 162, 163.
21. Коллекторы угрожают судом. Подают ли в суд коллекторы? Финансовый гений. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fingeniy.com/kollektory-ugrozhayut-sudom-podayut-li-v-sud-kollektory/ (дата обращения: 02.03.2016).
22. Уловки коллекторов или психологическое давление на должника. Эскалат. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://livebezdolgov.ru/clauses/ulovki-kollektorov-ili-psikhologicheskoe-davlenie-/ (дата обращения: 06.03.2016).
23. Собрание законодательства РФ. 2010. № 27. Ст. 3435.
24. Сенаторы обеспокоились большими ставками микрофинансовых организаций // Российская газета. 2016. № 27. 10 февр.
25. Банк России выявил 500 нелегальных микрофинансовых организаций. / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.audit-it.ru/news/finance/857990.html (дата обращения: 06.03.2016).
26. Генпрокуратура внесла представление Набиуллиной / [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gazeta.ru/social/2016/02/24/8089445.shtml (дата обращения: 06.03.2016).
27. Депутаты фракции «СР» внесли в ГД законопроект о полном запрете деятельности микрофинансовых организаций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.spravedlivo.ru/5_70789.html (дата обращения: 06.03.2016).
28. Борьба за выбивание // Российская газета. 2016. № 34. 18 февр.
29. «Я б в коллекторы пошел». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.chaskor.ru/p.php?id=1544 (дата обращения: 07.03.2016).
30. »Серых» коллекторов признали угрозой нацбезопасности [Электронный ресурс] // Известия. / Режим доступа: http://izvestia.ru/news/587408 (дата обращения: 02.03.2016).
31. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) [ред. от 21.07.2014] // Собрании законодательства РФ. 2014. № 31. Ст. 4398.
32. Панфилова Е.А. Коллекторские агентства как элемент долгового инфорсмента института банкротства потребителя // Terra Economicus. 2009. № 1–2. С. 88–93.
33. Бекузаров А.В. Вопросы целесообразности принятия правовых основ, регулирующих деятельность коллекторских агентств // Бизнес в законе. 2012. № 2. С. 100–102.
34. Мягкова М.В. Основные направления развития инфраструктуры рынка розничного кредитования // Фундаментальные исследования. 2013. № 1. С. 226–232.
35. Буцик В.С. Деятельность коллекторских агентств как способ возврата задолженности по кредитному договору: правовые проблемы. [Электронный ресурс]. Режим доступа: file:///C:/Documents%20and%20Settings/Admin/Мои%20документы/Downloads/ЭПМ (дата обращения: 07.03.2016).
36. Законность коллекторской деятельности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://roddom1-lipetsk.ru/zakonnost_ kollektorskoy_deyatelnosti.html (дата обращения: 07.03.2016).
37. Катасонов В. «Рыночная экономика» – абсурд, и для России эта «религия денег» гибельна. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ipolk.ru/blog/economic_finansi/21970.html (дата обращения: 07.03.2016).

ON PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF COLLECTIVE ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

I.E. Bochkarev
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

In article on the basis of a comprehensive analysis of Federal laws, existing laws, publication in media, scientific papers shows problems of legal regulation of collection activities in the Russian Federation and ways of their solution.

Key words: the bill, collectors, the wrongfulness of the constitutional rights and freedoms of man and citizen.

СЕРВИСЫ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ – ОСНОВА ДЛЯ СОЗДАНИЯ БЕЗОПАСНОЙ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ПРЕДПРИЯТИЕМ И ЕГО КОНТРАГЕНТАМИ

А.Н. Визгунов

НИУ «Высшая школа экономики», Нижний Новгород

Н.П. Визгунов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматриваются принципы обеспечения безопасности информационного обмена, реализуемые в рамках сервисов дистанционного банковского обслуживания, для возможности их использования при построении системы электронного взаимодействия между предприятием и его контрагентами.

Ключевые слова: межфирменная кооперация, дистанционное банковское обслуживание, межфирменное электронное взаимодействие, хореография бизнес-процессов.

В современных условиях межфирменная кооперация становится для многих предприятий одним из важнейших направлений развития. Так, один из ведущих исследователей проблем «новой экономики» Милан Желены выделил четыре этапа развития систем менеджмента в период с конца второй мировой войны по настоящее время [1]. Первый этап характеризуется ориентацией на конечный продукт – менеджеры фокусируют свое внимание на улучшении характеристик производимой продукции, при этом непосредственно производственному процессу внимание уделяется в существенно меньшей степени. Второй этап характеризуется ориентацией на улучшение существующих бизнес-процессов (в качестве примера управленческой концепции, соответствующей этому этапу, можно привести концепцию всеобщего управления качеством Total Quality Management (TQM)). Начало третьего этапа связано с появлением концепции реинжиниринга бизнес-процессов и характеризуется переходом от рассмотрения и совершенствования отдельных операций процесса к анализу и реорганизации процесса в целом. Наконец, четвертый этап определяется ориентацией на межфирменные сетевые взаимодействия. Сетевая организация бизнеса позволяет решить многие проблемы, возникающие у современных предприятий. Например, проблему недостатка опыта и знаний при выходе на новые рынки – сетевые организации используют эффективные механизмы обмена знаниями, ведь сетевая парадигма организации изначально ориентирована именно на знания как основу конкурентного преимущества [2].

В условиях современного развития информационных технологий межфирменная кооперация должна строиться на использовании механизмов электронного взаимодействия. Если до недавнего времени электронные сервисы в России использовались преимущественно в сегменте B2C (Business to consumer – «бизнес для потребителя»), то в настоящее время происходит развитие сервисов в сегментах B2B (Business to business — «бизнес для бизнеса»), а также и B2G (Business to government – «бизнес для государства») – в качестве примера такого сервиса можно назвать систему государственных закупок на электронной торговой площадке.

На наш взгляд, организация электронного межфирменного взаимодействия должна включать в себя, прежде всего, два направления деятельности: во-первых, разработку и согласование между участниками сценариев обмена информацией, во-вторых, обеспечение безопасности передачи данных. В первом направлении рассматриваются вопросы синхронизации обмена информацией между бизнес-процессами компаний: определяются структура передаваемых сообщений, роли участников информационного обмена, базовые сценарии обмена сообщениями и возможные исключения. Нужно отметить, что в современных методологиях моделирования бизнес-процессов вопросам хореографии бизнес-процессов (определения спецификаций взаимодействия между отдельными процессами) уделяется повышенное внимание – появляются специальные стандарты и инструменты моделирования, предназначенные для использования в данной области, такие как язык хореографии Let’s Dance, язык описания взаимодействия web-сервисов Web Services Choreography Interface (WSCI) и др. (подробнее см. [3], [4]). Проводимый в рамках данного направления деятельности анализ эффективности организации информационных потоков должен иметь своей целью минимизацию задержек, связанных с несвоевременностью / неполнотой передаваемой информации, следствием чего должно стать сокращение времени выполнения взаимосвязанных бизнес-процессов.

Во многих случаях при анализе электронного межфирменного взаимодействия помимо вопросов, связанных с хореографией бизнес-процессов, должны рассматриваться и вопросы информационной безопасности. Это относится, в частности, к ситуациям, когда передаваемые данные носят конфиденциаль-

ный характер и/или являются основанием для выполнения финансовых транзакций, осуществления отгрузки товаров и т.п.

Важно отметить, что электронное взаимодействие компаний может быть как унифицированным (осуществляемым на основе единых стандартов, а возможно, и в рамках единой системы), так и индивидуальным (когда условия и порядок взаимодействия определяются непосредственно фирмами-партнерами). В качестве примера стандарта, используемого для организации унифицированного взаимодействия, можно назвать стандарт, разработанный консорциумом RosettaNet. Он представляет собой характерный пример индустриального стандарта для B2B-коммуникаций [5]. Целью создания данного стандарта является обеспечение эффективного электронного взаимодействия компаний – при этом использование RosettaNet должно обеспечить участникам сокращение складских запасов, повышение оперативности и точности выполнения заказов, улучшение качества планирования поставок и т.д. Прежде всего, данный стандарт ориентирован на решение проблем управления поставками, однако затрагивает и вопросы, связанные с процессами совместного производства, прогнозирования, проектирования и т.д. Стандарт включает в себя словари бизнес-лексики и технической лексики, содержащие основные понятия и термины в области бизнеса и технологий, используемые для описания межфирменных бизнес-процессов, а также описания так называемых процессов взаимодействия партнеров (Partner Interface Processes), в рамках которых регламентируется обмен данными между участниками применительно к различным целям. Кроме того, в состав стандарта входят спецификации RosettaNet Implementation Framework (RNIF), описывающие методы реализации положений стандарта и определяющие технические условия передачи информации между партнерами. Другой пример стандарта, описывающего межфирменное процессное взаимодействие, – стандарты межбанковской системы SWIFT, обеспечивающей передачу информации (прежде всего финансовой) между участниками системы.

Если в случае унифицированного взаимодействия как вопросы организации информационного обмена, так и вопросы безопасности передачи информации обычно решаются путем выполнения формализованных требований, содержащихся в стандартах, то в случае организации индивидуального информационного взаимодействия решение этих вопросов ложится непосредственно на организации, участвующие в информационном обмене. Развитие межфирменной кооперации обуславливает высокую актуальность проблемы организации безопасного информационного обмена между предприятием и его контрагентами. Есть ли у российских предприятий опыт и знания, необходимые для решения этой проблемы? На наш взгляд, ответ на этот вопрос положительный – предприятия получают необходимые опыт и знания, используя современные технологии дистанционного банковского обслуживания (ДБО).

Долгое время функционал систем ДБО (к которым относятся системы Интернет-Банк, Клиент-Банк, системы СМС-банкинга, мобильного банкинга и др.) был достаточно ограничен: просмотр выписок и остатков по счетам, формирование и отправка платежных поручений, отправка и получение писем из банка. Однако в последние годы сервисы ДБО начали динамично развиваться, ориентируясь в том числе на организацию взаимодействия предприятий друг с другом. Так, например, сервисы ДБО банка ВТБ обеспечивают доступ клиентов к Автоматизированной системе электронного документооборота (Система ЭДО) АО «Единая электронная торговая площадка», что позволяет клиентам обмениваться с другими пользователями системы любыми типами формализованных и неформализованных электронных документов с обеспечением юридической значимости согласно действующему законодательству (реализован обмен договорами, электронными счетами-фактурами, товарными накладными, счетами, актами и др.) [6].

Но даже в том случае, если предприятие не может взаимодействовать со своими контрагентами через систему ДБО (например, из-за отсутствия необходимого функционала или низкого качества его реализации), опыт и знания, получаемые предприятием в процессе использования сервисов ДБО, крайне важны, поскольку они могут применяться при разработке / использовании иных систем информационного обмена. Рассмотрим принципы безопасного информационного взаимодействия, реализуемые в системах ДБО, применение которых представляется необходимым и при внедрении других систем электронного межфирменного взаимодействия.

1. Использование эффективных инструментов шифрования информации, передаваемой между контрагентами

Это базовый принцип, на основе которого строится любая система безопасности информационного обмена. Информация должна передаваться в зашифрованном в виде; при этом необходимо обеспечивать использование эффективных инструментов шифрования. В частности, показателем эффективности средства криптографической защиты информации (СКЗИ) может служить наличие сертификата, подтверждающего его соответствие требованиям ФСБ России. Необходимым условием обеспечения эффективности является и поддержка механизмов шифрования в актуальном состоянии, отслеживание событий, приводящих к снижению уровня информационной безопасности и своевременная реакция на них. К таким событиям может быть отнесено, например, появление новых видов кибератак, использующих уязвимости

программного обеспечения (так, например, появление нового вида атак, использующих уязвимости протокола SSL, привело к тому, что многие компании-разработчики программного обеспечения прекратили поддержку протокола SSL и перешли на использование более современного протокола TLS). Предприятия, работающие с сервисами ДБО и сталкивающиеся с подобными проблемами, получают при этом опыт, который может использоваться и при работе с другими системами межфирменного взаимодействия.

2. Использование механизмов многофактороной аутентификации пользователей

Пользователи современных систем ДБО хорошо знакомы с современными механизмами многофакторной аутентификации. Так, во многих системах ДБО для доступа к системе используется механизм двухфактороной аутентификации, включающий в себя ввод постоянного пароля, а также ввод одноразового пароля, который может быть получен различными способами. В настоящее время используются различные технологии передачи информации о паролях, среди которых нужно отметить следующие [7]:

a. Передача клиенту скретч-карты со списком паролей.
b. Передача паролей с помощью SMS.
c. Использование OTP-токена для генерации паролей.

Скретч-карты представляют собой карты с нанесенной непрозрачной скретч-полосой, под которой находится конфиденциальная информация – пароль, PIN-код и т.п. (для прочтения информации необходимо стереть полосу). Достоинством скретч-карт является их надежность и достаточно низкая стоимость, а основным недостатком – после использования последнего пароля, записанного на карте, клиент должен каждый раз обращаться в банк за новой картой. Необходимость постоянного обращения в банк в значительной степени нивелирует преимущества дистанционного обслуживания.

Технология передачи одноразовых паролей с помощью SMS не требует обращения клиента в банк за новыми паролями. Однако она также не лишена определенных недостатков. Во-первых, СМС-сообщение, содержащее пароль, может поступить клиенту с существенной задержкой или вообще не дойти. Во-вторых, стоимость данной технологии является достаточно высокой (высокая стоимость обусловлена необходимостью оплаты большого количества СМС-сообщений). В-третьих, СМС-сообщения передаются по незащищенному каналу и, следовательно, могут быть перехвачены злоумышленником.

Наиболее надежным и удобным способом получения одноразовых паролей можно считать использование технологии OTP (One-Time Password). Данная технология подразумевает использование одноразовых паролей, которые генерируются с помощью специального устройства (OTP-токена). Для этого служит секретный ключ пользователя, размещенный как внутри OTP-токена, так и на сервере аутентификации. Для того чтобы получить доступ к системе, клиент должен ввести пароль, созданный с помощью OTP-токена. Этот пароль сравнивается со значением, сгенерированным на сервере аутентификации, после чего выносится решение о предоставлении доступа. Преимуществом такого подхода является то, что пользователю не требуется соединять токен с компьютером (в отличие от USB-токенов), соответственно, не требуется и установка специального ПО для работы с токеном. Недостатком OTP-токенов является их высокая стоимость, а также ограниченное время жизни этих устройств (три-четыре года), обусловленное тем, что автономность работы предполагает использование батарейки.

Часто выбор механизма аутентификации ложится на самого клиента. Таким образом, сотрудники предприятий, работающие с системами ДБО, не только получают знания о существующих механизмах многофакторной аутентификации, но и приобретают опыт проведения анализа эффективности тех или иных инструментов – при принятии решения о выборе необходимых им вариантов аутентификации. Соответственно эти знания и опыт могут быть полезны и при использовании механизмов многофакторной аутентификации в других системах межфирменного взаимодействия.

3. Принцип двухсторонней ответственности за обеспечение безопасного обмена данными

В заключаемом между клиентом и банком договоре, регламентирующем предоставление услуг ДБО, обычно четко определяются требования, связанные с обеспечением безопасности использования сервисов ДБО как со стороны банка, так и со стороны клиента. Клиентам вменяется в обязанность регулярно проверять свои компьютеры на отсутствие вирусов, использовать утилиты контроля целостности программного обеспечения, незамедлительно сообщать в банк о компрометации ключей и т.д. Таким образом, клиент получает представление о еще одном важнейшем принципе безопасности информационного взаимодействия, актуальном для большинства систем: безопасность обмена данными может быть обеспечена только в том случае, если обе стороны информационного обмена обеспечивают выполнение соответствующих требований.

4. Дифференцированное применение инструментов электронной подписи

В рамках сервисов ДБО используются различные механизмы электронной подписи: как простая электронная подпись, так и усиленная квалифицированная/неквалифицированная подпись. Применение того или иного вида подписи определяется параметрами финансовых операций (лимиты операции, ограничение возможных получателей платежа заранее подготовленным клиентом списком и т.п.). Кроме того, для повышения безопасности используются и различные технические средства, обеспечивающие безопасность хранения ключей электронной подписи. Например, USB-токены, реализующие технологию хранения «неизвлекаемых» ключей. Неизвлекаемость ключа означает, что все криптографические операции, в которых используется секретный ключ, выполняются непосредственно в микропроцессоре устройства. Таким образом, на входе устройству передается вся информация, которая должна быть подписана, а выходной информацией является электронная подпись, сформированная с использованием «неизвлекаемого» ключа. Использование носителей с «неизвлекаемыми» секретными ключами в криптографических системах делает их неуязвимыми в отношении хакерских атак, нацеленных на похищение секретных ключей пользователей из памяти компьютера, куда они считываются с традиционно используемых съемных носителей ключевой информации перед выполнением криптографических операций [7].

Дифференцированное применение инструментов электронной подписи (как для видов электронной подписи, так и технических устройств, используемых для хранения ключей электронной подписи) актуально для любых систем электронного взаимодействия. Если требования к безопасности передаваемой информации высоки, должны использоваться усиленная электронная подпись и самые современные технические средства обеспечения безопасности хранения ключей. Если требования к безопасности не столь значимы, достаточно ограничиться применением простой электронной подписи.

5. Построение распределенной системы формирования и акцепта электронных документов

Этот принцип реализован в системах ДБО, разрабатываемых для крупных корпораций [8]. Сотрудник может формировать и отправлять платежные документы в пределах установленных для него лимитов, однако в том случае, если сумма операции превышает лимит, необходима электронная подпись вышестоящего руководителя. Принцип акцепта вышестоящим руководителем документов, не соответствующих ограничениям, установленным для исполнителя, является актуальным для многих систем информационного обмена.

6. Обеспечение возможностей проверки корректности электронных подписей

В договорах на обслуживание в системе ДБО, заключаемых между клиентом и банком, особое внимание уделяется процедуре проверки электронной подписи спорного документа. В том случае, если произошло хищение средств со счета, необходимо выяснить, корректна ли электронная подпись документа. От этого во многом зависит, несет ли банк ответственность за убытки клиента. Описание процедуры проверки документа должно быть детальным и не допускать разночтений. Проверка электронной подписи документа обычно производится экспертной комиссией, в которую входят представители клиента и банка. Рассмотрим пример последовательности этапов проверки электронной подписи, которые указываются в договоре, заключаемом между клиентом и банком [7].

А. *Подтверждение подлинности ПО проверки электронной подписи документа*. Если фирма-разработчик СКЗИ предоставляет в составе СКЗИ отдельную программу для проверки корректности электронной подписи документа, то на первом этапе проверки подписи необходимо определить подлинность этой программы. Для этого может использоваться, например, утилита контроля целостности, обеспечивающая вычисление криптостойкой хэш-функции для произвольного файла (если такая утилита поставляется разработчиком в составе СКЗИ и используется клиентом для контроля целостности ПО СКЗИ). Фирма-разработчик СКЗИ должна передать банку документ с указанием значения хэш-функции, рассчитанной для программы проверки ЭЦП. В процессе работы экспертной комиссии для программы проверки ЭЦП рассчитывается значение хэш-функции и сверяется со значением хэш-функции, представленной фирмой-разработчиком СКЗИ. Если значения совпадают, программа проверки электронной подписи может считаться подлинной.

В. *Контроль реквизитов проверяемого документа*. На данном этапе документ выгружается из базы данных системы ДБО; контролируется соответствие реквизитов выгруженного документа реквизитам спорного документа, представленного клиентом.

С. *Контроль сертификата клиента*. На данном этапе осуществляется сверка данных сертификата клиента, хранящегося в банке и используемого для проверки электронной подписи, и сертификата клиента, хранящегося у клиента. После сверки данных необходимо уточнить, не истек ли срок действия серти-

фикатов на дату создания и отправки документа в банк. Другой вопрос – не был ли сертификат на эту дату включен в список отмененных сертификатов.

D. *Проверка электронной подписи документа*. На данном этапе с помощью программы проверки ЭЦП выполняется проверка электронной подписи документа (входными данными для программы являются данные документа, электронная подпись документа, сертификат клиента). Если электронная подпись некорректна, значит, банк допустил ошибку, приняв к обработке документ, и, следовательно, несет ответственность за убытки клиента.

Подробное описание процедуры проверки электронной подписи в договоре, заключаемом между участниками электронного взаимодействия, необходимо и при использовании других систем межфирменного обмена электронными документами – в тех случаях, когда существует риск, что одна из сторон может отказаться от своих обязательств, которые возникают в результате простановки электронной подписи под документом.

Таким образом, сервисы ДБО могут рассматриваться в качестве своего рода базового прототипа системы информационного взаимодействия между предприятием и его контрагентами, так как те ключевые принципы, на основе которых создается инструментарий обеспечения безопасности взаимодействия клиента и банка, актуальны для самых разных систем защищенного обмена информацией.

Список литературы

1. Zeleny M. Human Systems Management: Integrating Knowledge, Management and Systems // World Scientific, 2005.
2. Инновационное развитие. Экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. М.: Инфра-М, 2014.
3. Weske M. Business Process Management. Springer, 2007.
4. Harmon P. Business Process Change. A Guide for Business Managers and BPM and Six Sigma Professionals. Morgan Kaufman Publishers, 2007.
5. GS1 US RosettaNet Standards [Электронный ресурс] Режим доступа: https://resources.gs1us.org/ RosettaNet
6. Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) // Сайт банка ВТБ [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.vtb.ru/business/transactional/flow/online_banking/
7. Визгунов А.Н., Визгунов А.Н. Уровень защищенности от несанкционированного доступа как ключевой показатель качества системы ДБО // Бизнес-Информатика. 2010. № 2.
8. Визгунов А.Н. Технологии дистанционного банковского обслуживания: российские реалии и перспективы. // Бизнес-Информатика. 2008. № 3.

REMOTE BANKING SERVICES AS THE BASIS FOR DEVELOPMENT OF SAFE SYSTEM OF ELECTRONIC INTERACTION BETWEEN ENTERPRISE AND ITS CONTRACTORS

A.N. Vizgunov
National Research University Higher School of Economics in Nizhni Novgorod

N.P. Vizgunov
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article deals with the principles of security of remote banking services, which can be used to develop system of electronic interaction between enterprise and its contractors.

Keywords: intercompany cooperation, remote banking services, intercompany electronic interaction, business process choreography.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ РАЗНЫХ СТРАН ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ВРЕМЕННО СВОБОДНЫХ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Ар.Н. Визгунов, А.А. Глотов
НИУ «Высшая школа экономики», Нижний Новгород

Ю.В. Трифонов
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Финансовый менеджмент предприятий России в настоящее время имеет возможность использовать инструменты фондовых рынков различных стран для размещения временно свободных денежных средств. Хорошим вариантом являются инвестиции в фондовый рынок, похожий на хорошо известный рынок России. Наш анализ с использованием сетевой модели фондового рынка показал, что ни один из рынков оставшихся стран БРИК не похож на российский, а самым привлекательным с точки зрения потенциального получения дохода является фондовый рынок Китая.

Ключевые слова: фондовый рынок, сетевая модель, мера доходности, страны БРИК.

1. *Введение*. Вложение временно свободных денежных средств предприятий в инструменты фондового рынка является хорошей альтернативой их размещению в депозиты банков. Для российских предприятий наиболее простым и естественным выбором является покупка акций на биржах России, в частности, на крупнейшей бирже России – Московской. Приобретя некоторый опыт инвестирования на торговых площадках России, менеджеры, ответственные за эффективное размещение временно свободных денежных средств, начинают рассматривать и рынки других стран, привлекающие высокой ликвидностью, широкими возможностями по диверсификации портфеля, а в ряде случаев высокой доходностью. Сложностью, которую приходится преодолевать при принятии такого решения, является анализ огромного количества информации об особенностях рынков рассматриваемых стран, особенно, если страна относится к категории развивающихся. Для компактного представления данных, сопоставления характеристик рынков и принятия решения об инвестировании удобно использовать инструменты математического моделирования.

В нашей работе в качестве основной модели используется сетевая модель фондового рынка, предложенная в 2003 году коллективом ученых из США [1–3]. Рынок акций в данной модели представляется в виде матрицы, каждая строка и столбец которой соответствует торгуемой ценной бумаге, а коэффициент на пересечении строки и столбца характеризует численное значение меры близости между двумя рассматриваемыми активами. Данная модель широко используется как для описания рынков отдельных стран [1–5], так и для проведения сравнительного анализа рынков разных стран [6]. Чаще всего под мерой близости понимается коэффициент корреляции Пирсона, рассчитанный для ряда доходностей соответствующих ценных бумаг, однако были предложены также и другие меры близости, имеющие более ясную экономическую интерпретацию [7, 8].

В нашем исследовании рассматривается динамика изменения фондовых рынков стран БРИК с 2001 по 2011 годы с использованием новой меры близости [7]. Полученные результаты соотнесены с результатами аналогичного исследования [6], использующего в качестве меры близости доходностей акций коэффициенты корреляции Пирсона. Для каждого из рынков построены гистограммы распределения значений новой меры близости и подсчитаны средние значения и среднеквадратичные отклонения. В результате проведенных расчетов получены выводы, согласующиеся с описанными в статье [6]: рынки стран БРИК можно разбить на две неравные группы – к первой относится Китай, ко второй – остальные рассматриваемые страны. Рынок Китая показывает лучшую стабильную доходность на большом количестве акций (большие средние значения и малые значения среднеквадратичного отклонения), гистограмма распределения значений меры близости имеет форму, близкую к форме нормального распределения для большинства рассматриваемых периодов. Для Бразилии, России и Индии форма кривой сильно меняется от периода к периоду. В качестве общей тенденции можно отметить похожее поведение характеристик рынков всех стран в период кризиса 2008 года.

2. *Сетевая модель рынка и ее модификация с использованием меры доходности*. Одной из форм моделирования фондового рынка страны является сетевая модель. Сетевая модель базируется на совокупности попарных корреляций между доходностями торгуемых активов. Значение корреляции соответствует ребру полученного графа, вершины графа соответствуют рассматриваемым активам. Сетевая модель была предложена в работах [1–3] как промежуточный шаг для создания графа

рынка. Граф рынка получался из сетевой модели путем отбрасывания ребер, значения корреляций которых меньше определенного порога. Статьи, использующие модель графа рынка часто включают и результаты, полученные для сетевой модели. В частности, сетевая модель была использована для исследования фондового рынка США [1–3], Швеции [5], Китая [9], России [4], на ее основе был проведен сравнительный анализ рынков стран БРИК [6], а также рассмотрен процесс глобализации и его влияние на фондовый рынок России [10].

Одним из недостатков сетевой модели является не очень удачный выбор меры близости доходностей акций – коэффициенты корреляции Пирсона. Экономический смысл рассчитанных значений тяжело определить. В работе [7] была сделана попытка использовать иную меру близости акций, а именно, меру доходности. В работе [8] были приведены результаты анализа рынка акций России с использованием новой меры. Мера доходности вычисляется следующим образом: для каждой пары акций определяется количество периодов времени, когда две данные акции были доходными одновременно, причем доходность превышала инфляцию за рассматриваемый промежуток времени. Иными словами, для каждого промежутка времени, например недели, формируется граф, вершины которого представляют собой акции, а ребра присутствуют между теми активами, которые показали доходность выше уровня инфляции, оставшиеся вершины являются изолированными. При формировании графа за более продолжительный период, например за месяц, вершины остаются те же, что были у недельных графов, а ребро между вершинами проводится в том случае, если рассматриваемые акции были одновременно доходными хотя бы в течение одной недели. Ребру приписывается вес, который соответствует количеству недель одновременной доходности акций. Вместо недели можно выбрать другой единичный интервал, однако, поскольку уровень инфляции обычно подсчитывается для месяца, а цены фиксируются каждый день, неделя представляет собой хороший компромисс, значение за неделю как часть месяца будет хорошей моделью для недельного уровня инфляции, а цены не будут сильно изменяться.

Сетевая модель фондового рынка, построенная на основе меры доходности, более точно отражает важные для инвесторов характеристики рынка поскольку имеет достаточно четкую экономическую интерпретацию: чем выше значение данной характеристики и чем большую стабильность показывает рынок на протяжении ряда периодов, тем потенциальный доход инвестора выше.

3. *Описание данных*. В рамках проводимого анализа рассматриваются акции предприятий, торгуемых на фондовых рынках стран БРИК. Поскольку данная статья продолжает исследование, начатое в статье [6], и мы используем аналогичную методику анализа, то полученные новые выводы развивают и дополняют выводы, полученные в прошлой работе.

Старый набор данных базировался на анализе 200 акций крупнейших предприятий соответствующих фондовых рынков. Новый набор данных включает значительно большее количество акций. Чтобы сконструировать графы рынка мы рассматриваем 712 акций Бразилии, 354 акции России, 4817 акций Индии а также 2602 акции Китая.

При анализе динамики характеристик сетевой модели в прошлой статье мы использовали интервалы времени с большим пересечением. В каждом из рассматриваемых интервалов содержалось 500 торговых дней, что приблизительно соответствует двум календарным годам. Каждый из соседних интервалов имел лишь 50 дней разных, а 450 дней совпадали. Такой выбор интервалов с пересечением определял схожесть форм гистограмм для разных периодов. Для нашего нового набора данных схожесть кривой не гарантируется, так как общих торговых дней в рамках каждого из периодов нет.

В новом наборе данных рассмотрен более длительный промежуток времени с 2001 по 2011 годы. Для анализа тенденций изменения характеристик мы рассматриваем 11 непересекающихся интервалов времени по 52 недели в каждом. Временные рамки интервалов, а также количество рассматриваемых в рамках интервала акций приведены в табл. 1.

Таблица 1

Модельные данные

Период	Дата		Количество акций			
	начала	конца	Бразилия	Россия	Индия	Китай
1	01.01.2001	30.12.2001	274	25	21	1101
2	31.12.2001	29.12.2002	307	35	364	1153
3	30.12.2002	28.12.2003	380	22	968	1222
4	29.12.2003	26.12.2004	343	47	1487	1289
5	27.12.2004	25.12.2005	374	67	2099	1376
6	26.12.2005	24.12.2006	395	96	2284	1388
7	25.12.2006	23.12.2007	490	163	2706	1477
8	24.12.2007	21.12.2008	617	141	2593	1596
9	22.12.2008	20.12.2009	614	175	2392	1639
10	21.12.2009	19.12.2010	627	219	3143	1729
11	20.12.2010	18.12.2011	519	210	2867	2002

Заметим, что аналогичных периодов мы получить не можем, так как в прошлой статье мы рассматривали периоды длительностью примерно 500 торговых дней, что составляет 2 года, а в настоящем исследовании мы рассматриваем периоды длиной в год, примерно по 250 торговых дней.

Ценные бумаги, представленные в новом наборе данных, торгуются на шести фондовых биржах: по две биржи у Индии (Бомбейская и Национальная фондовые биржи) и Китая (Шанхайская и Шеньчжэньская биржи) и по одной бирже у Бразилии (фондовая биржа Сан-Паоло) и России (Московская биржа). В рамках одной страны было решено не производить деление по биржам, а рассматривать все акции совместно.

Данные по акциям Бразилии, Индии и Китая были получены с помощью сервиса «Yahoo! Finance» – провайдера финансовой информации, принадлежащего компании «Yahoo!». Данные по акциям России были получены из другого открытого источника – сайта компании «Финам» (http://www.finam.ru/analysis/ export/default.asp). Для моделирования были отобраны только акции (обыкновенные и привилегированные). Акции, принадлежащие не существующим в настоящий момент компаниям, также были исключены из рассмотрения.

Для каждого из периодов рассматривались только те акции, которые обращались на рынке на тот момент времени, поэтому размер графов для каждого периода получается разным. Поскольку одной из задач работы было сравнение с результатами для корреляций Пирсона, а для расчетов коэффициентов корреляции требуется большое число наблюдений, для каждого периода были отобраны только те акции, которые торговались более 200 дней на его протяжении.

Нужно отметить, что для России в периоды с 1-го по 4-й и для Индии в 1-й период в рассмотрение попадает сравнительно мало акций (менее 60), следовательно, получившиеся для этих периодов результаты могут быть недостоверны. В связи с этим при анализе основное внимание для рынка России уделено периодам с 5-го по 11-й, а для рынка Индии – со 2-го по 11-й.

4. *Анализ данных*.

4.1. Анализ данных с использованием коэффициентов корреляции Пирсона.

При использовании в качестве меры близости доходностей акций коэффициентов корреляции Пирсона в работе [6] были получены следующие результаты, касающиеся гистограмм распределения значений корреляций: форма кривой для Индии и Бразилии похожа и отличается от формы кривой для России и Китая, которые, в свою очередь, отличны друг от друга. Разброс для Индии и Бразилии также схож, хотя среднее значение разное. Большее значение среднего для Индии может быть интерпретировано как наличие более сильной зависимости между акциями Индии, у гистограммы России есть «тяжелый хвост», у Китая большое количество отрицательных корреляций – у остальных стран практически отсутствуют отрицательные корреляции. Мы повторили расчеты для нового набора данных. Средние значения и стандартные отклонения коэффициентов корреляции для различных стран приведены в табл. 2.

Таблица 2

Средние значения (μ) и стандартные отклонения (σ) коэффициентов корреляции

Период	Бразилия		Россия		Индия		Китай	
	μ	σ	μ	σ	μ	σ	μ	σ
1	0,03	0,12	0,23	0,16	0,21	0,36	0,42	0,18
2	0,03	0,11	0,16	0,14	0,11	0,15	0,55	0,18
3	0,02	0,11	0,18	0,11	0,09	0,10	0,32	0,15
4	0,02	0,10	0,29	0,16	0,10	0,14	0,35	0,14
5	0,02	0,10	0,15	0,13	0,10	0,12	0,34	0,14
6	0,04	0,11	0,12	0,14	0,13	0,16	0,22	0,11
7	0,05	0,12	0,14	0,13	0,08	0,13	0,35	0,16
8	0,12	0,16	0,22	0,20	0,20	0,14	0,50	0,17
9	0,07	0,13	0,21	0,18	0,14	0,12	0,40	0,13
10	0,07	0,12	0,14	0,16	0,09	0,10	0,35	0,12
11	0,17	0,14	0,20	0,16	0,13	0,11	0,33	0,13
Ср. знач.	0,06	0,12	0,18	0,15	0,13	0,15	0,38	0,15

Для рынка Бразилии форма кривой для периодов с 1-го по 5-й является симметричной, унимодальной, практически не меняется от периода к периоду, среднее значение меняется от 0.02 до 0.03, среднеквадратичное отклонение меняется от 0.1 до 0.12. Форма кривой для периодов 6, 7, 9 и 10 претерпевает небольшие изменения, сохраняя свойство симметричности и унимодальности. Среднее значение растет от 0.04 для периода 6 до 0.07 в периодах 9 и 10, среднеквадратичное отклонение меняется от 0.11 до 0.13. Форма кривой для 8 и 11 периода резко отличается от всех остальных и отличается друг от друга. Для периода 8 форма кривой перестает быть симметричной, резко возрастает количество положительных корреляций на отрезке от 0.1 до 0.5, распределение приобретает «тяжелый хвост» справа. Форма кривой для периода 11 является симметричной, как и для большинства периодов, но среднеквадратичное отклонение больше среднего и составляет 0,14 (среднее среднеквадратичное по всем периодам составляет 0.12), среднее значение больше среднего по всем периодам и составляет 0,17 (среднее значение для всех периодов составляет 0.06).

Для России первые 4 периода характеризуются сильными изменениями формы кривой, но этим можно пренебречь, так как в эти периоды кривая строится для малого количества акций. Форма кривой в периоды 5, 6 и 7 практически идентична, распределение унимодальное, есть небольшой «тяжелый хвост»

справа. Среднеквадратичное отклонение меняется от 0.13 до 0.14, высота пика кривой практически идентична. Среднее значение находится на отрезке от 0.12 до 0.15. Форма кривой для периода 8 резко отличается от предыдущих и последующих периодов. Тяжелый хвост справа становится более ярко выраженным, резко возрастает количество положительных корреляций от 0.35 до 0.7. Форма кривой для периодов 9, 10 и 11 опять похожа друг на друга, опять есть тяжелый хвост справа, но доля больших положительных корреляций меньше, чем для периода 8. Для периодов 9, 10 и 11 среднеквадратичное отклонение меняется от 0.16 до 0.18, среднее значение от 0.14 до 0.21. Периоды четко разбиваются на три группы, первая группа – периоды с 5-го по 7-й, потом ни на кого не похожий период 8, потом группа из периодов 9, 10 и 11.

Для Индии характерны те же изменения кривой, что и для Бразилии, и в меньшей степени для России. Среднее значение за исключением первых нескольких периодов, когда рассматривалось малое количество акций, и периода 8, который резко отличается для всех стран, меняется от 0.09 до 0.14. Среднее значение стандартного отклонения 0.15.

Гистограмма рынка Китая для всех периодов существенно отличается от остальных – в некоторые периоды распределение имеет два пика, в ряде периодов содержится большое количество отрицательных корреляций, от периода к периоду гистограмма существенно сдвигается по оси абсцисс. В целом, можно отметить, что результаты анализа соотносятся с результатами работы [6]. Слабостью как полученных сейчас результатов, так и результатов работы [6] является трудность в их интерпретации с точки зрения экономики. Для преодоления данного недостатка мы используем сетевую модель с другой мерой близости.

4.2. Использование сетевой модели с мерой доходности.

Мы построили гистограммы распределения значений меры доходности для рассматриваемых стран и периодов. В периоды с 1-го по 5-й распределение для рынка Бразилии имеет явный перекос в сторону небольших значений, а начиная с 6-го периода, у нее появляется еще один пик. С течением времени второй пик постепенно увеличивается. Для периода, соответствующего 2009 г., характерна большая концентрация нулевых значений. Лишь в завершающем, 11-м периоде, гистограмма Бразилии напоминает нормальное распределение.

Крайне нестабильную форму имеют распределения для рынка России в периоды с 1-го по 4-й. Это можно объяснить малым числом акций, попавших в рассмотрение (менее 100). В последующие годы распределение для рынка России становится больше похожим на нормальное. Наиболее резкое изменение форма распределения претерпевает в период 8, соответствующий в нашей модели кризису 2008 г. Начиная с 2009 г. гистограмма вновь нормализуется, свидетельствуя о том, что российский рынок восстанавливался.

В период 1, когда малое число акций попало в рассмотрение, гистограмма для Индии имеет крайне нестабильную форму. В другие периоды распределение больше похоже на нормальное. Как и в случае с Бразилией, распределение рынка Индии имеет два пика в периоды с 6-го по 10-й – один в области больших, второй в области малых значений. Аналогично наблюдается большая концентрация нулевых значений в 2009 г.

В отличие от остальных стран, гистограмма рынка Китая наиболее стабильна и во все периоды по форме напоминает нормальное распределение.

Результаты расчетов средних значений и стандартных отклонений, получаемых при использовании в качестве меры близости меры доходности приведены в табл. 3.

Анализ построенных гистограмм и таблицы показывает, что для рынков всех стран характерно падение среднего значения в период 8, соответствующий в нашей модели экономическому кризису 2008 г. За периодом кризиса следует сильный рост этой характеристики, говорящий о восстановлении экономик стран БРИК. Для всех стран, кроме Бразилии, еще одно падение наблюдается в 2011 г. – в большей степени на рынках Китая и России, и в меньшей степени на рынке Индии.

Таблица 3

Средние значения (μ) и стандартные отклонения (σ) меры доходности

Период	Бразилия		Россия		Индия		Китай	
	μ	σ	μ	σ	μ	σ	μ	σ
1	4,9	4,9	19,2	4,0	14,1	6,7	14,4	2,8
2	3,6	4,6	15,1	3,9	11,4	3,1	13,5	2,2
3	7,0	4,8	16,0	4,7	15,7	3,7	15,0	2,8
4	5,9	6,1	18,0	2,9	11,2	5,0	14,9	2,6
5	6,6	5,3	18,4	4,3	12,6	4,0	15,1	2,6
6	9,3	5,2	15,6	3,9	9,9	5,0	19,0	3,1
7	10,1	5,8	12,7	3,8	12,0	4,7	19,2	4,5
8	7,6	4,0	7,9	2,7	9,6	3,6	15,7	2,8
9	10,8	7,6	17,5	3,7	13,9	6,3	21,4	2,9
10	10,3	5,9	14,6	3,4	11,9	4,3	18,4	3,3
11	11,1	3,7	11,6	3,1	10,5	2,8	13,2	2,5
Ср.знач.	7,9	5,3	15,1	3,7	12,1	4,5	16,3	2,9

Наибольшие средние значения характерны для рынка Китая, даже в годы кризиса они выше, чем у других стран. При этом среднеквадратичные отклонения самые низкие, отсюда можно сделать вывод, что рынок Китая является наиболее стабильным среди стран БРИК. Это говорит о том, что большее количество акций приносили инвестору доход. Средние значения для России немного ниже, чем у Китая, но их динамика с течением времени и стандартные отклонения выше. Это говорит о меньшей стабильности фондового рынка России, большей подверженности колебаниям. На рынке Индии значения меры близости еще ниже, а стандартные отклонения еще больше, чем на рынке России, но колебания этих характеристик с течением времени слабее. Наконец, фондовый рынок Бразилии характеризуется самыми низкими средними значениями меры, но наибольшими стандартными отклонениями.

5. *Заключение*.

Проведенный анализ фондовых рынков стран БРИК с использованием сетевой модели показал, что и в случае применения коэффициентов корреляции Пирсона, и в случае применения меры доходности, можно разделить рынки на группы по ряду признаков. Одну из групп составляют, Индия и Бразилия, рынки которых близки по рассмотренным характеристикам. Рынки России и Китая отличаются как от Индии и Бразилии, так и друг от друга. Для инвестиций в любой из зарубежных рассмотренных рынков инвесторам из России нужно будет проводить серьезный анализ, так как сходства между рынком России и рынками остальных стран БРИК в рамках модели нет. Если решение об инвестировании будет принято, то по результатам проведенных нами экспериментов потенциально более удачным видится решение инвестировать в инструменты рынка Китая, который показывает более стабильную доходность по сравнению с рынками Бразилии и Индии.

Список литературы

1. Boginski V., Butenko S., Pardalos P.M. Mining Market Data: a Network Approach / // Computers & Operations Research. 2006. Vol. 33. P. 3171–3184.
2. Boginski V., Butenko S., Pardalos P.M. On Structural Properties of the Market Graph // Innovations in Financial and Economic Networks. – Northampton: Edward Elgar Publishers, 2003. P. 29–45.
3. Boginski V., Butenko S., Pardalos P.M. Statistical Analysis of Financial Networks // Computational Statistics & Data Analysis. 2005. Vol. 48. №. 2. С. 431–443.
4. Визгунов А.Н., Гольденгорин Б.И., Замараев В.А., Калягин В.А., Колданов А.П., Колданов П.А., Пардалос П.М. Применение рыночных графов к анализу фондового рынка // Журнал новой экономической ассоциации, 2012. № 3. С. 66–81.
5. Jallo D., Budai D., Boginski V., Goldengorin B., Pardalos P.M. Network-Based Representation of Stock Market Dynamics: An Application to American and Swedish Stock Markets. In Models, Algorithms, and Technologies for Network Analysis // Springer Proceedings in Mathematics & Statistics. 2012. Vol. 32. P. 91–98.
6. Vizgunov A.N., Glotov A.A. , Pardalos P.M. Comparative Analysis of the BRIC Countries Stock Markets Using Network Approach // Models, Algorithms, and Technologies for Network Analysis // Springer. 2013. P. 191–201.
7. Glotov A.A., Kalyagin V.A., Vizgunov A.N., Pardalos P.M. Market Graph Construction Using the Performance Measure of Similarity // Models, Algorithms and Technologies for Network Analysis // Springer International Publishing. 2014. P. 21–35.
8. Визгунов А.Н., Трифонов Ю.В. Применение модели графа доходностей для анализа фондового рынка // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Сер. Экономика и финансы. 2013. Т. 1. № 6. С. 285–289.
9. Huang W-Q , Zhuang X-T, Shuang Y. A Network Analysis of the Chinese Stock Market // Physica A. 2009. 388. S. 2956–2964/
10. Визгунов А.Н. Исследование процесса глобализации на фондовый рынок России с использованием теории графов // Вестник Воронежского государственного университета. Сер. Системный анализ и информационные технологии. 2013. № 1. С. 119–125.

USE OF THE POSSIBILITIES OF STOCK MARKETS DIFFERENT COUNTRIES FOR INVESTMENT BY ENTERPRISES TEMPORARILY FREE CASH

A.N. Vizgunov, A.A. Glotov
HSE, Nizhni Novgorod

Yu.V. Trifonov
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

Financial managers of the modern enterprises have the possibility to invest temporarily unused money into stock markets of the different countries. The mathematical models can help to manage the complexity of the analysis foreign country stock market information. It is helpful for Russian investors to deal with a foreign country stock market similar to Russian stock market. In our research we analyze the possible similarity of the Russian stock market and other BRIC countries stock markets using network model. Our results show that there is no stock market similar to Russian stock market and the best choice for investment between Brazilian, Indian and China stock markets is China stock market.

Keywords: Stock market, network model, performance measure, BRIC countries.

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В РОССИИ

Н.Г. Глушич, Е.В. Лядова, А.С. Удалов, Н.А. Удалова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассмотрены основные проблемы экономического роста в современной России в условиях реализации политики импортозамещения. Обоснована необходимость ускоренного обновления основных фондов, реализации программ стимулирования развития отраслей обрабатывающей промышленности, повышения производительности труда, государственного инвестирования и стимулирования инноваций, перераспределения трудовых ресурсов и повышения гибкости рабочего времени, равномерного распределения инфраструктуры по регионам.

Ключевые слова: экономический рост, импортозамещение, инновации, инвестиции, обрабатывающая промышленность, производительность труда.

В современных геополитических реалиях вопросы экономического роста особенно актуальны для России. За последние годы в условиях экономических санкций, колебаний валютных курсов и нестабильности на сырьевых рынках темпы экономического роста российской экономики неуклонно снижаются. Так, в 2012 году экономический рост составил 103,52%, в 2013 году – 101,28%, в 2014 году – 100,71%, в 2015 году – лишь 96,27% [1]. Высокая зависимость производителей отечественных товаров от импорта материалов и комплектующих делает уязвимой отечественную промышленность и экономику перед внешними угрозами. За период действия санкций импорт в целом сократился на 42%, еще в большей степени (на 47%) снизился импорт машин, оборудования и транспортных средств. Также с 62,4% до 61,2% сократилась доля высокотехнологичных товаров в общем объеме импорта. При этом выпуск продукции отечественной обрабатывающей промышленности за это же время снизился на 4,5% [1]. В сложившейся ситуации требуется пересмотр всей национальной экономической политики и необходимость реализации политики импортозамещения в нашей стране в целях обеспечения экономического роста на основе развития промышленного производства не вызывает сомнений.

Хотя курс на импортозамещение в нашей стране неоднократно обсуждался ещё в конце 1990-х гг., с середины 2014 года в связи с введением экономических санкций политика импортозамещения стала приоритетной. Та ситуация, которая сложилась в мировой экономике и геополитике, оказывает неоднозначное влияние на экономику России. С одной стороны, введенные санкции по отношению к России ухудшают её экономическое развитие, но, с другой стороны, они создают в некоторой степени стимулы для развития собственного, отечественного производства.

Однако успешное осуществление стратегии импортозамещения на практике сталкивается с рядом проблем, накопившихся в российской экономике еще с 90-х годов:

- высокий износ основных фондов в отечественной промышленности;
- значительные диспропорции в структуре российской экономики;
- качественный и количественный состав трудовых ресурсов в отечественной промышленности;
- низкие темпы роста производительности труда и эффективности производства;
- относительно невысокая инвестиционная и инновационная активность;
- неразвитость инфраструктуры.

Рассмотрим более подробно выделенные проблемы и оценим имеющиеся возможности реализации стратегии импортозамещения.

1. *Высокий износ основных фондов в отечественной промышленности.* В среднем около 49,4% (2014 г.) [1]. В добывающей промышленности изношено примерно 56% основного капитала, в обрабатывающей – 47%, в строительстве – 51,3%, в сфере транспорта и связи – 58% (табл. 1).

Доля полностью изношенных основных фондов в обрабатывающей промышленности с каждым годом растет (с 13,5% в 2012 г. до 14% в 2014 г.). При этом уровень обновления производственных мощностей остается крайне низким. В целом по экономике коэффициент обновления основных производственных фондов в 2014 г. составил лишь 4,3%, а в отраслях добывающей и обрабатывающей промышленности – по 6,9% [1]. Обновлению основных фондов в российской промышленности препятствует отсутствие собственного производства некоторых видов технологического оборудования, а также высокая зависимость российских производителей от импортных материалов и комплектующих. Большая степень морального и физического износа основного капитала в различных отраслях народного хозяйства и медленное его обновление снижают возможности экономического роста российской экономики на современном этапе.

Таблица 1

Степень износа основных фондов в Российской Федерации
на конец года по видам экономической деятельности [1]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Все основные фонды							
	45,3	45,3	47,1	47,9	47,7	48,2	49,4
в том числе по видам экономической деятельности:							
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	42,2	42,2	42,1	42,8	42,5	42,7	43,5
рыболовство, рыбоводство	62,7	65,3	64,7	65,9	65,1	64,4	58,9
добыча полезных ископаемых	50,9	49,6	51,1	52,2	51,2	53,2	55,8
обрабатывающие производства	45,6	45,7	46,1	46,7	46,8	46,8	46,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	51,2	50,7	51,1	50,5	47,8	47,6	47,3
строительство	45,5	46,9	48,3	47,5	49,0	50,0	51,2
транспорт и связь	55,1	54,8	56,4	57,2	56,2	56,5	58,3

2. *Значительные диспропорции в структуре российской экономики*. Как известно, развитие национальной экономики во многом определяет сектор обрабатывающей промышленности, поскольку в нем создаются основные фонды, позволяющие экономить труд во всех остальных сферах экономической деятельности. Российская экономика характеризуется отраслевой диспропорциональностью: значительную долю занимают добывающие отрасли, а доля обрабатывающей промышленности постоянно снижается (за период с 2002 г. по 2015 г. с 17,7% до 14,1%). (табл. 2)

Таблица 2

Обобщенная структура экономики России, % ВВП*

Отрасли экономики	2002 год	2008 год	2014 год	2015 год
Промышленность в целом, в том числе обрабатывающая	24,4 17,7	26,85 17,52	25,9 15,6	26,7 14,1
Сельское хозяйство	6,3	4,4	4,17	4,4
Сфера услуг	60,86	59,5	60,0	62,0

*Источник: составлено авторами на основе данных [1]

И хотя в таких странах, как США, Германия, Швеция, Корея, Франция, удельный вес обрабатывающей промышленности также снижается (в связи с массовой «сервисизацией экономики»), все же сохраняется преобладание обрабатывающего производства при относительно малой доле добывающей промышленности [2]. Для сравнения доля обрабатывающей промышленности в ВНП России в 2010 г. составляла 14%, в Китае – 33%, Японии – 20%, Германии – 19%) [3]. Динамика выпуска продукции в обрабатывающих производствах подвержена конъюнктурным колебаниям. Интенсивная положительная тенденция периода 2000–2007 гг. была прервана кризисом 2008–2010 гг. (табл. 3)

Таблица 3

Динамика производства в российской промышленности, в долях к 1992 году*

1993 год	1994 год	1995 год	1996 год	1997 год	1998 год	1999 год	2000 год	2001 год	2002 год
Обрабатывающие производства									
0,85	0,62	0,58	0,52	0,53	0,5	0,56	0,62	0,64	0,64
Добывающие производства									
0,9	0,82	0,8	0,78	0,78	0,76	0,79	0,84	0,89	0,95
Промышленность в целом									
0,86	0,68	0,65	0,6	0,6	0,57	0,62	0,68	0,7	0,72
Обрабатывающие производства									
0,71	0,78	0,84	0,91	1,01	1,01	0,86	0,96	1,02	1,07
Добывающие производства									
1,04	1,11	1,12	1,15	1,19	1,2	1,19	1,23	1,26	1,27
Промышленность в целом									
0,78	0,85	0,89	0,95	1,01	1,02	0,92	1	1,04	1,07

*Источник: составлено авторами на основе статистических данных [1].

Индекс производства в обрабатывающих производствах в 2015 г. составил 94,6% от показателя 2014 г., спад продолжался и в январе–феврале 2016 г. [1].

Сегодня приоритетные отрасли реального сектора с максимальной добавленной стоимостью в российской экономике развиваются достаточно слабо, что негативно сказывается на динамике экономического роста [4]. Так, в 2015 г. доля обрабатывающих отраслей в ВВП составила 14,1%, что на 3,6% ниже по сравнению с 2002 г. Доля сельского хозяйства также уменьшилась и в 2015 г. составила 4,4% в ВВП по сравнению с 6,3% в 2002 г. (табл. 2) Кроме того, динамика выпуска продукции в обрабатывающих производствах подвержена конъюнктурным колебаниям. Индекс производства в данных отраслях заметно снизился в период кризиса 2008–2010 гг., а введенные санкции продлили отрицательную тенденцию – в 2015 г. спад производства составил 5,4% по сравнению с 2014 г. [1]. При этом доля предприятий, внедряющих новые технологии или выпускающих образцы принципиально новой продукции, чрезвычайно мала (10–11% от общего количества предприятий), производительность труда отстает от уровня ведущих предприятий мира в 4–5 раз.

Решение данной проблемы видится в разработке и реализации системы мер комплексной поддержки предприятий обрабатывающей промышленности посредством стимулирования спроса на российские машины и оборудование (в т.ч. и со стороны государства); ускоренного развития наукоемких отраслей, высоко- и среднетехнологичных производств на основе создания системы научных и инновационных, производственных и инвестиционных проектов и программ, финансирования фундаментальных разработок; упрощения выхода предприятий обрабатывающей промышленности на внешние и внутренние рынки с новой конкурентоспособной продукцией с высокой долей добавленной стоимости.

3. *Качественный и количественный состав трудовых ресурсов в отечественной промышленности*. Сегодня количественная и качественная обеспеченность российской промышленности трудовыми ресурсами характеризуется рядом профессионально-квалификационных и демографических проблем. Это дефицит работников инженерных и рабочих специальностей на фоне общего избытка работников экономических, юридических специальностей; острая нехватка специалистов и рабочих кадров высокого уровня; «старение» кадрового состава занятых в промышленном секторе.

С начала 90-х гг. в отечественной промышленности произошло значительное сокращение количества занятых (почти в 2 раза с 28,3 млн чел. до 14,3 млн. чел.). Доля занятых в обрабатывающих отраслях продолжает ежегодно снижаться. В 2014 г. этот показатель составил лишь 14,5%, с 2005 г. по 2014 г. численность работающих уменьшилась на 20,4%. (табл. 3) Также сократилось и количество высокопроизводительных рабочих мест (на 9% с 2013 г. по 2015 г.) [1].

Таблица 4

Показатели рынка труда в России*

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Темпы изменения численности занятых в экономике в целом, %	1,5	1,2	2,3	0,3	-2,2	0,8	1,3	0,97	-0,2	+0,2
Темпы изменения численности занятых в обрабатывающих производствах, %	-1,4	-8,4	0,1	-1,6	-7,1	2,4	-3,4	4,25	-1,5	-6,5
Уровень безработицы, в %	7,1	7,1	6,0	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2

*Источник: составлено авторами на основе статистических данных [1].

Как видно из табл. 4, за последние 10 лет снижение уровня безработицы сопутствует темпам роста численности занятых, однако это не сопровождается пропорциональными изменениями. Темп снижения численности занятых в обрабатывающих отраслях стал сопоставим по величине с данными в период кризиса 2009 г.

Вместе с тем сегодня, в соответствии с принципами реализации политики импортозамещения, возросла потребность в квалифицированных рабочих и инженерно-технических работниках, составляющих основу развития отечественной обрабатывающей промышленности.

Результатом реформирования отечественной системы образования в последние десятилетия явилось значительное сокращение количества учреждений начального и среднего профессионального технического образования и количества учащихся в них. Так, с 1990 г. по 2013 г. число специалистов со средним специальным образованием снизилось на 68,9%, а квалифицированных рабочих с начальным профессиональным образованием – на 33,2%. Наиболее масштабные изменения произошли с начальным профессиональным техническим образованием, в частности, по сравнению с 1990 г. число подготовленных рабочих для машиностроительных производств сократилось с 225,5 тыс. до 66 тыс., а для предприятий химии и нефтехимии – с 23,7 тыс. до 0,2 тыс. [5, с. 163].

Количество занятых в возрасте до 30 лет в промышленном секторе уменьшилось с 24,3% в 2000 г. до 23,4% в 2013 г., в то же время количество занятых предпенсионного и пенсионного возраста (с 55 лет

до 72 лет) выросло с 9,9% в 2007 г. до 13,5% в 2013 г. [1]. Недостаток квалифицированной рабочей силы именно среди молодёжи вызван изменениями в системе образования, сокращением числа учреждений начального и среднего профессионального технического образования. С 1990 г. по настоящее время каждый второй в России работает не по специальности [6]. Как результат, образовался разрыв между системой образования и потребностями промышленных предприятий. Кроме этого, техническая и технологическая отсталость на большинстве промышленных предприятиях до сих пор не преодолена, а обучение современных специалистов на устаревшем оборудовании не дает заметных положительных результатов.

Переломить сложившуюся ситуацию можно посредством установления рабочим повышенной зарплаты, сокращения рабочей недели при сохранении заработной платы, увеличения продолжительности ежегодных оплачиваемых отпусков, участия рабочих в решении значимых для них социально-экономических вопросов при помощи профсоюзных организаций через механизм социального партнерства [7].

Практическое внедрение отмеченных предложений повысит общественное признание труда рабочих, обеспечит необходимый приток молодежи в ряды рабочего класса, будет способствовать их профессиональному развитию [8, с. 25].

4. *Низкие темпы роста производительности труда*. Хотя после кризиса 2009 г. темпы изменения производительности труда в российской экономике и демонстрируют некоторый рост (в среднем 2,58% в год) (табл. 5), в целом они невысокие по сравнению с экономиками развитых стран. Показатель уровня производительности труда составляет лишь около 30% уровня США [9].

Таблица 5

Динамика производительности труда в экономике России за 2009–2014 гг. [1]

Темпы роста производительности труда	Экономика в целом	Обрабатывающие производства
2009	95.9	95.9
2010	103.2	105.2
2011	103.8	105.6
2012	103.0	103.1
2013	101.9	105.5
2014	100.9	102.3

Среднегодовой темп прироста производительности труда в 2002–2012 гг. составил 4,42% (к уровню 2002 г), в обрабатывающей промышленности – 5,26% [1]. В рассматриваемый период среднегодовые темпы роста производительности труда в отраслях обрабатывающей промышленности (табл. 4, 5) были выше, чем в добывающем секторе, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды, а также в сельском хозяйстве (табл. 6).

Таблица 6

Производительность труда в российской экономике в 2002–2012 гг., % к 2002 г.*

	В целом по экономике	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
Среднегодовой прирост производительности труда	4.42	3.35	4.40	5.26	0.86

*Источник: составлено авторами на основе статистических данных [1].

Резкое падение производительности в кризисный период 2008–2009 гг. и замедление темпов роста в 2014 г. указывает на неустойчивость развития сектора обрабатывающей промышленности в России и необходимость его поддержки со стороны государства. Поэтому обеспечить долгосрочный экономический рост на основе устойчивого повышения производительности труда можно, во-первых, за счет более интенсивного внедрения инноваций и технического перевооружения предприятий, во-вторых, за счет материального стимулирования работников и повышения качества трудовой жизни путем сбалансированного перераспределения времени между оплачиваемым трудом и другими видами деятельности.

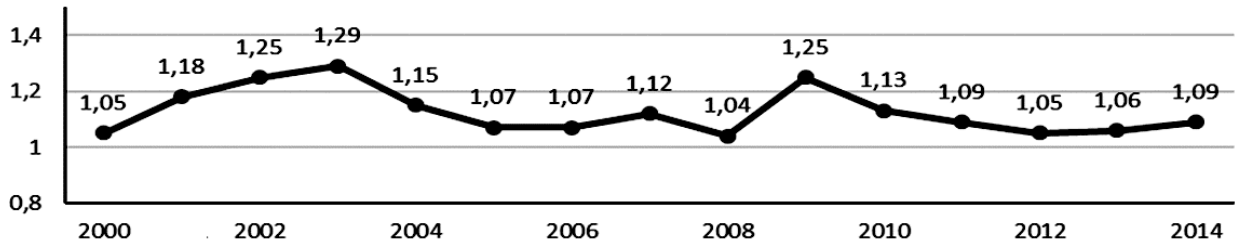
5. *Относительно невысокая инвестиционная и инновационная активность*. Устойчивым в перспективе экономический рост может стать только в том случае, если он сопровождается технологическими изменениями. На сегодняшний день доля продукции высокотехнологичных и наукоёмких отраслей в ВВП растет очень медленно и нестабильно – всего на 1,7% [1] (табл. 7).

Таблица 7

Доля продукции высокотехнологичных и наукоёмких отраслей в ВВП РФ [1]

	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
Доля в ВВП, %	19.6	20.1	21.0	21.6	21.3

Этот факт объясняется весьма скромными затратами на научно-исследовательские разработки. Внутренние затраты на исследования и разработки в России в 2003 году составляли 1,28% ВВП, в 2005 г. – 1,07%, в 2008 г. – лишь 1,04% (опустившись до уровня 2000 года) [1]. За 2009 – 2012 гг. данный показатель сократился на 6% (см. рисунок).



Динамика внутренних затрат на научные исследования и разработки в России,
% к ВВП (Источник: составлено авторами на основе статистических данных [1])

И если в 1985 г. отставание нашей страны от США по затратам на НИОКР составляло примерно 40%, то в 2000 г. оно увеличилось до 200%. При этом сократилась доля отечественного инновационного сектора: с 29,3% в 1980 г. и 30% – в 1990 г. до 18,9% в 2004 г. (в основном за счет машиностроения, прежде всего оборонного – с 14,7 до 8,2%, а также науки – с 4,1–3,7 до 2,0–1,8%) [10, с. 7].

Удельный вес инвестиций по конкретным направлениям экономической деятельности, и вовсе исчисляется сотыми долями процента. В 2013 г. капитальные вложения в производственные мощности фактически остались на уровне предыдущего года (они сократились всего на 0.2%), а в январе 2014 г. упали на 7% по сравнению с январем предыдущего года [11, с. 40]. При этом меньше всего бизнес заинтересован вкладывать инвестиции в обрабатывающие отрасли (9.6% против 25.6% для добывающих отраслей в 2015 г.) (табл. 8).

Таблица 8

Инвестиции в основной капитал в РФ по видам экономической деятельности (прирост в % к предыдущему году)*

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Инвестиции в экономике РФ	-9.2	14.7	20.6	14.0	6.9	3.4	4.7
Добыча полезных ископаемых	-5.3	13.7	21.4	21.1	7.8	7.0	25.6
Обрабатывающие производства	-13.8	6.3	17.5	19.0	15.2	7.2	9.6
Строительство	-27.5	18.0	-1.5	3.5	25.7	7.1	-4.4

* Источник: составлено авторами на основе статистических данных [1].

Низкие объемы инвестиций обусловливают относительно невысокую инновационную активность хозяйствующих субъектов, что, в свою очередь, негативно сказывается на эффективности общественного производства и возможностях экономического роста. Так, в 2010 году удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, составил 7,9% от общего их количества, в 2012 г – 9,1%, в 2014 г. – 8,8% [1]. Ограниченные объемы финансирования не позволяют в полной мере и своевременно доводить свою инновационную продукцию до стадии конечной реализации.

При этом частный сектор в основном не стремится вкладывать средства в научные исследования в силу вероятностного характера их конечного продукта, а также значительного времени для получения результатов от этого. Эти факторы усиливают зависимость экономики от импорта новых технологий и ограничивают возможности экономического роста.

Только при активной государственной поддержке в финансировании инновационной активности частный бизнес, в том числе и малый, сможет вести соответствующие разработки в необходимом масштабе.

6. *Неразвитость инфраструктуры*.

Стратегия импортозамещения предъявляет новые требования и к качеству инфраструктуры. В соответствии с поставленными задачами наиболее приоритетным становится формирование инновационной инфраструктуры, с помощью которой обеспечивается связь всех составляющих инновационного развития (потенциал, процесс и результат), а новые знания в более короткие сроки превращаются в инновационные продукты и технологии. Создание сложных динамических сетевых структур – кластеров и их элементов (технопарков, бизнес-инкубаторов) должно положительно сказаться на результативности предприятий, занимающихся выпуском импортозамещающей продукции.

Нерешенными проблемами остаются количественная и качественная дифференциация инфраструктурного обеспечения регионов. Одной из причин слабости инновационной компоненты российской экономики является неэффективное взаимодействие науки и производства в результате низкого уровня развития коммерциализации резуль-

татов научных исследований [12, с. 439–440]. Несмотря на значительный интеллектуальный потенциал многих российских предприятий, большинство из них еще не могут успешно трансформировать инновационные идеи в коммерческие продукты из-за отсутствия четкой системы постоянных связей между основными участниками инновационного процесса. В связи с этим возникает объективная необходимость в формировании юридического, финансово-экономического и организационного инфраструктурного обеспечения процесса коммерциализации технологий.

В свою очередь, появляется необходимость в формировании целого комплекса инфраструктурного обеспечения предприятий, участвующих в программах импортозамещения.

В заключение отметим, что решить названные проблемы возможно путем создания целостной системы мер для перевода промышленности на путь импортозамещения на основе субсидирования, софинансирования, грантовой поддержки, привилегий при государственных заказах. Это позволит компенсировать негативные тенденции в мировой и российской экономике и обеспечить долгосрочный устойчивый экономический рост.

Список литературы

1. Федеральная служба государственной статистики России. Официальный сайт [Электронный ресурс]. Режим доступа : http://www.gks.ru/, свободный (дата обращения 06.05.2016).
2. Полушкина И.Н. Производственная и непроизводственная сфера в современной экономике: соотношение, динамика и тенденции // Экономический вестник Республики Татарстан. 2014. № 3 (41). С. 17–24.
3. Кондратьев В.Б. Глобальная обрабатывающая промышленность // Отрасли и сектора глобальной экономики: особенности и тенденции развития. М., 2015. С. 132–163.
4. Полушкина И.Н., Удалова Н.А. К вопросу о ключевой роли обрабатывающих производств в современной экономике // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4–1 (57–1). С. 712–717.
5. Коленникова О.А. Как подготовить современные кадры для российской промышленности? // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. 2015. № 6. С. 160–174.
6. Тяглов С.Г., Змияк С.С. Управление качеством подготовки квалифицированных работников как ключевая проблема взаимодействия рынка труда и рынка образовательных услуг // Journal of Economic Regulation. 2015. Т. 6. № 2. С. 58–68.
7. Глушич Н.Г., Удалов А.С., Удалова Н.А. Проблемы развития социального партнёрства в России // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4–1. С. 143–146.
8. Золотов А.В. Об актуальных мерах государственного регулирования воспроизводства рабочих кадров // Ученые записки Орловского государственного университета. Сер. Гуманитарные и социальные науки. 2008. № 3. С. 23–25.
9. Исследование McKinsey & Company: Главная проблема российской экономики — низкая производительность труда [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://gtmarket.ru/news/state/2009/04/29/1986, свободный (дата обращения 10.08.2015).
10. Кузык Б., Яковец Ю. Альтернативы структурной динамики // Экономист. 2007. № 1. С. 3–14.
11. Гавриленков Е., Струченевский А. Импортозамещение работает // Эффективное антикризисное управление. 2014. № 4 (85). С. 38–42.
12. Лядова Е.В. Факторы, определяющие развитие инфраструктуры малого и среднего предпринимательства в России // Вестник ИНЖЭКОНА. Сер. Экономика. 2011. Вып. 5 (48). С. 439–441.

PROBLEMS OF ECONOMIC GROWTH OF IMPORT SUBSTITUTION IN RUSSIA

N.G. Glushich, E.V. Lyadova, A.S. Udalov, N.A. Udalova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article describes the main problems of economic growth in Russia at the present stage, in terms of implementation of the policy of import substitution. Proved the necessity for accelerated renewal of fixed assets, the implementation of programs encouraging the development of manufacturing industries, improving productivity, public investment and stimulate innovation, the reallocation of labor resources and increased flexibility of working time, uniform distribution of infrastructure across regions.

Keywords: economic growth, import substitution, innovation, investment, manufacturing, labour productivity.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РОССИИ

А.О. Егорова, А.С. Чуркин, Н.Н Дубов

Нижегородский государственный педагогический университет им. К. Минина

Анализируются основные финансово-экономические показатели деятельности предприятий лёгкой промышленности России, отражающие в динамике их состояние и перспективы развития. Выделены наиболее важные системные проблемы, препятствующие устойчивому развитию отечественных предприятий лёгкой промышленности, а также обозначены пути их решения.

Ключевые слова: лёгкая промышленность, кризис, продукция, реиндустриализация, инновации, производство, стратегия, инвестиции, модернизация.

Что такое лёгкая промышленность? Это отрасль народного хозяйства, производящая потребительские товары: одежду разного назначения, обувь, ткани, пряжу, текстиль домашний и промышленный, товары массового потребления, а также продукцию специального назначения. В состав лёгкой промышленности входит 17 подотраслей (текстильная, швейная, галантерейная, кожевенная, меховая, обувная и т.д.), которые представлены двумя основными видами экономической деятельности: 1) текстильное и швейное производство; 2) производство кожи, изделий из кожи и производство обуви.

В настоящее время в сфере лёгкой промышленности России работает 17,5 тыс. предприятий и 30 тыс. индивидуальных предпринимателей (рис. 1). Начиная с 2005 г. число предприятий по производству кожи, изделий из кожи и производству обуви сокращалось и продолжает сокращаться (–10,7% к 2005 г.). Текстильные и швейные предприятия, напротив, демонстрируют хоть небольшие, но положительные темпы прироста (+0,17% к 2005 г.).

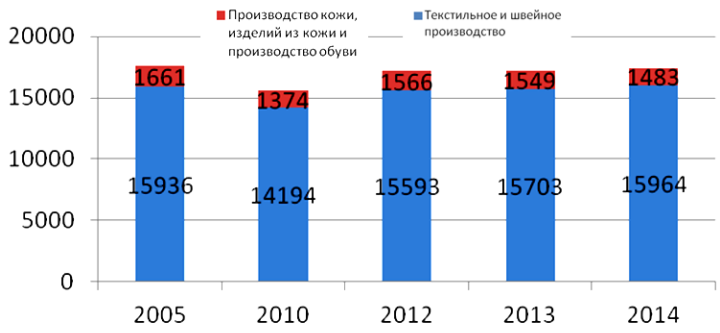


Рис. 1. Число действующих предприятий лёгкой промышленности (по видам экономической деятельности) в 2010–2015 гг.

Количество убыточных предприятий лёгкой промышленности в 2015 году сократилось на 38,9% (сумма убытка сократилась на 31,2%) по сравнению с 2013 годом (табл. 1).

Таблица 1

Количество убыточных предприятий и сумма убытка предприятий лёгкой промышленности РФ в 2013–2015 гг.

Показатель	2013	2014	2015
Число убыточных предприятий, в том числе:	203	181	124
текстильное и швейное производство	183	164	103
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	20	17	21
сумма убытка, млн. руб., в том числе:	12892	17400	8868
текстильное и швейное производство	6432	13202	8002
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	6460	4198	866

За 2013–2015 гг. количество убыточных предприятий по текстильному и швейному производству сократилось на 43,7%, сумма убытка увеличилась на 24,4%. Количество убыточных предприятий по производству кожи, изделий из кожи и производству обуви увеличилось на 5%, сумма убытка сократилась на 86,6%.

По оценкам экспертов, суммарный оборот предприятий лёгкой промышленности в 2015 году превысил 371 млрд руб., что составляет 0,26% от оборота всех предприятий Российской Федерации (рис. 2).

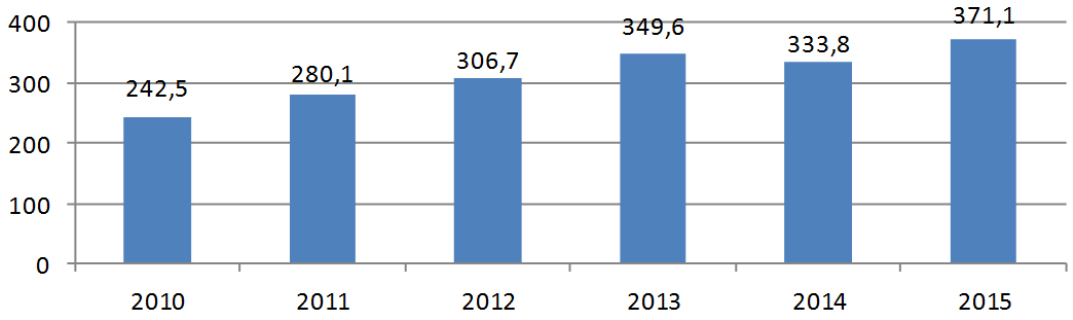


Рис. 2. Общий объём лёгкой промышленности РФ в 2010–2015 гг., млрд. руб.

В 2011 году совокупный оборот (выручка) предприятий лёгкой промышленности увеличился на 15,5% по сравнению с 2010 годом. В 2013 и 2014 годах Легпром РФ показал положительные темпы прироста, суммарный оборот отрасли вырос на 44,2% в 2013 г., на 37,6% в 2014 г. и на 53,% в 2015 г. по сравнению с 2010 годом.

Анализ данных Федеральной службы государственной статистики (Росстат) позволяет сделать вывод, что за 2010–2015 гг. наблюдается отрицательная динамика в производстве основных видов продукции лёгкой промышленности РФ (табл. 2,3).

Таблица 2

Производство основных видов продукции текстильного и швейного производства в 2010–2015 гг.

Наименование продукции	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Ткани – всего, млн м^2, в том числе	3369	3609	3972	4164	3907	4542
• хлопчатобумажные	1542	1237	1389	1311	1187	1176
• шерстяные	20,7	19,3	14,1	12,8	11,5	9,3
• льняные	52,5	47,7	45,9	37,7	31,4	25,9
• шёлковые	172	228	175	152	192	253
• ткани из синтетических и искусственных волокон и нитей (включая штапельные)	115	100	144	207	205	257
• материалы нетканые (кроме ватинов)	1629	2197	2369	2584	2461	3084
2. Изделия трикотажные чулочно-носочные, млн пар	322	289	279	248	207	199
• в том числе для детей	88,8	80,3	82,7	68,0	54,4	50,2
3. Трикотажные изделия, млн шт.	153	140	141	147	132	106
4. Швейные изделия, тыс. шт.:	12770,6	13238,4	14111,9	16952	18727,4	10864,7
• пальто и полупальто	1609	1644	1469	1335	1239	989
• куртки	2640	2266	2409	2930	3336	1887
• костюмы	4857	4798	4084	4624	5264	4690
• платья, сарафаны женские или для девочек	3652	4512	6131	8042	8867	3288
• брюки, бриджи, шорты, млн. шт.	12,6	18,4	18,9	21,0	21,4	10,7

За рассматриваемый период по виду экономической деятельности «Текстильное и швейное производство» наблюдается увеличение производство ткани на 34,8%. Отрицательную динамику продемонстрировало производство трикотажных чулочно-носочных изделий (–38,2%), трикотажных изделий (–30,7%), производство швейных изделий (–14,9%).

Таблица 3

Производство основных видов кожи, изделий из кожи и производство обуви в 2010–2015 гг.

Наименование продукции	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Жёсткие кожтовары, млн дм^2	52,4	41,6	41,3	22,8	19,0	6,5
2. Юфтевые кожтовары, млн дм^2	63,3	68,2	50,2	50,3	36,2	30,6
3. Хромовые кожтовары, млн дм^2	2689	2659	2419	2223	2144	1900
4. Обувь – всего, млн пар, в том числе	103	110	103	118	111	90,3
• водонепроницаемая на подошве и с верхом из резины или пластмассы	18,6	19,9	18,7	20,5	17,0	15,2
• обувь с верхом из кожи, в том числе:	24,2	24,6	22,0	22,2	20,3	20,0
детская	8,1	8,6	7,6	7,6	7,2	7,3
• обувь с верхом из текстильных материалов, кроме спортивной, в том числе:	32,1	35,5	34,6	45,3	40,5	28,6
обувь детская с верхом из текстильных материалов, кроме спортивной	8,1	7,8	6,9	4,6	2,7	3,0
валяная и фетровая	3,1	4,0	3,5	2,6	1,9	1,4
спортивная	3,4	3,7	2,7	2,1	2,4	1,7

В 2015 г. по отношению к 2010 г. по виду экономической деятельности «Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви» наблюдается отрицательная динамика по всем видам продукции: жёсткие кожтовары (–87,6%), юфтевые кожтовары (–51,6%), хромовые кожтовары (–29,3%), обувь (–12,3%).

В целом за 5–6 лет текстильное, швейное и меховое производство в России не достигло объёма докризисного 2009 года. Из 26 успешно функционирующих обувных фабрик на 17 производство сократилось. Нарастить производство удалось в основном таким крупным предприятиям, как «Brice Bosphorus» (Брис-Босфор), «IUJ production» (Муя продакшн), «Ralf Ringer» (Ральф Рингер).

Несмотря на то что предприятия лёгкой промышленности достаточно мобильны и быстро приносят доход от вложенных средств, ситуация в отрасли ухудшается год от года. В качестве своеобразного оправдания этого факта часто приводятся в пример развитые «постиндустриальные страны», в индустрии которых доля лёгкой промышленности якобы сокращалась, но на самом деле предприятия лёгкой промышленности, как и многих других отраслей, переводились в страны с дешёвой рабочей силой, что обеспечивало низкую цену производимых товаров и, как следствие, их конкурентное преимущество на рынке.

Однако с недавних пор западные страны взяли курс на реиндустриализацию. Так, в январе 2014 г. Европейская комиссия опубликовала специальное коммюнике «За европейский промышленный ренессанс», а затем совместно с Главным управлением по внутреннему рынку, промышленности, предпринимательству, малому и среднему бизнесу утвердила список действий по ускорению реиндустриализации Европы. В их число вошли развитие необходимой инфраструктуры, обеспечение контроля над рынком, безопасности продукции, доступа к сырьевым ресурсам с помощью разрабатываемых инструментов экономической политики.

В 2015 году предприятиями лёгкой промышленности РФ было отгружено товаров собственного производства на сумму более 324 млрд руб. (+30,5% к 2010 г.) (табл. 4).

Таблица 4

Объём отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами предприятиями лёгкой промышленности РФ в 2010-2015 гг., млрд. руб.

Вид экономической деятельности	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Лёгкая промышленность в том числе:	248,7	262,3	261,5	295,9	289,7	324,6
текстильное и швейное производство	205	212	212	243	264	271
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	43,7	50,3	49,5	52,9	50,2	53,6

С 2010–2015 гг. объём отгруженной продукции предприятиями лёгкой промышленности РФ демонстрирует положительные темпы прироста. Следовательно, можно предположить, что идёт процесс постепенного восстановления докризисных объёмов производимой предприятиями лёгкой промышленности продукции. За рассматриваемый период наибольший прирост зафиксирован в текстильном и швейном производстве (+32,2%), наименьший прирост в производстве кожи, изделий из кожи и производство обуви (+22,6%).

Примечательно, что рост объёмов отгруженных товаров Легпрома происходил одновременно с сокращением количества работников лёгкой промышленности. Анализ данных Росстата позволяет сделать вывод, что наблюдается ежегодный отток специалистов, занятых в лёгкой промышленности (рис. 3).

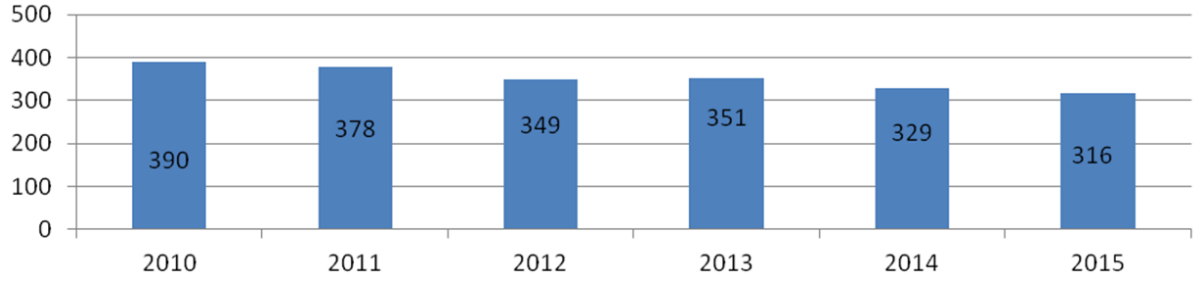


Рис. 3. Среднегодовая численность работников лёгкой промышленности РФ в 2010–2015 гг., тыс. чел.

В 2015 г. наблюдается значительное сокращение численности работников лёгкой промышленности по сравнению с уровнем 2010 г. За 2010–2015 гг. численность работников лёгкой промышленности сократилась на 18,9% (или на 74 тыс. чел.). Сокращение численности было вызвано следующими причинами: во-первых, существенная разница в уровне заработной платы специалистов, занятых в лёгкой промышленности, и специалистов из других отраслей экономики (в 2015 г. среднемесячная номинальная начис-

ленная заработная плата на предприятиях лёгкой промышленности составила 16,1 тыс. руб. – данный показатель является наименьшим по всем видам экономической деятельности); во-вторых, начиная с 1990 г. число профтехучилищ сократилось в 3,4 раза и, как следствие, количество их выпускников уменьшилось в 2,8 раза, что привело к дефициту профессионально подготовленных кадров.

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников лёгкой промышленности за 2010–2015 гг. увеличилась по текстильному и швейному производству на 51,9% (+5350 руб.), по производству кожи, изделий из кожи и производству обуви на 6293 руб. (+55,5%) (рис. 4).

Рис. 4. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников лёгкой промышленности РФ в 2010-2015 гг., руб.

На наш взгляд, увеличение уровня заработной платы в Легпроме РФ способствует притоку высококвалифицированного персонала из других отраслей промышленности и делает рабочие профессии более привлекательными для молодых специалистов.

Важнейшей составляющей эффективного развития Легпрома РФ является наличие новейшего производственного оборудования. Износ основных фондов промышленных предприятий РФ (в т.ч. лёгкой промышленности) в 2015 г. составил 48% (табл. 5).

Таблица 5

Основные производственные фонды обрабатывающих производств России в 2010–2015 гг.

Показатели	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Наличие основных фондов (на конец года; по полной учётной стоимости), млрд руб.	7989	8877	9862	11379	13550	15352
Степень износа основных фондов, %	46,1	46,7	46,8	46,8	46,9	48,0
Коэффициент обновления, %	5,9	6,4	6,5	6,9	6,9	6,3
Коэффициент выбытия,%	1,0	1,0	0,8	1,1	1,0	1,0

Высокий уровень износа основных фондов обрабатывающих производств в 2010–2015 гг. объясняется в первую очередь нехваткой финансовых ресурсов на обновление основных средств. Согласно данным Росстата, показатели коэффициента обновления основных фондов обрабатывающих производств за рассматриваемый период превышали показатели коэффициента выбытия, следовательно, имело место расширенное воспроизводство основных средств.

Инвестиционно-инновационная активность предприятий лёгкой промышленности крайне низкая (табл. 6, 7). Наибольший уровень инновационной активности наблюдается на предприятиях по производству кожи, изделий из кожи и производству обуви. Наименьший уровень инновационной активности – у текстильного и швейного производства.

Таблица 6

Уровень инновационной активности предприятий лёгкой промышленности РФ в 2010–2014 гг., %

Вид экономической деятельности	2010	2011	2012	2013	2014
Лёгкая промышленность в том числе:	15,6	16,2	15,1	20	20,8
текстильное и швейное производство	7,9	8,2	8,6	8,5	8,7
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	7,7	8,0	6,5	11,5	12,1

Наибольший уровень инновационной активности наблюдается у предприятий по производству кожи, изделий из кожи и производству обуви (+4,4 процентного пункта (далее по тексту п.п.) к 2010 г.). Наименьший уровень инновационной активности – у текстильного и швейного производства (+0,8 п.п. к 2010 г.) Слабая инновационная активность Легкопрома РФ приводит к тому, что большая часть предприятий не обладает высокой конкурентоспособностью и имеет низкую добавленную стоимость.

За 2010–2015 гг. объём инвестиций в лёгкую промышленность увеличился с 15,5 млрд руб. в 2010 г. до 20,7 млрд руб. в 2015 г. (табл. 7).

Таблица 7

Объем инвестиций в основной капитал предприятий лёгкой промышленности в 2010–2015 гг., млрд. руб.

Вид экономической деятельности	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Лёгкая промышленность в том числе:	15,5	17,1	17,2	22,3	28,8	20,7
текстильное и швейное производство	11,3	11,0	12,1	16,6	21,0	14,2
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	4,2	6,1	5,1	5,7	7,8	6,5

Инвестиционные процессы по текстильному и швейному производству протекают достаточно стабильно, но уровень инвестиционных вложений остаётся низким (в 2015 г. объем инвестиций составил 14,2 млрд руб.). Объем инвестиций в производство кожи, изделий из кожи увеличился на 2,3 млрд. руб. и составил в 2015 г. – 6,5 млрд руб.

Слабая инновационно-инвестиционная активность лёгкой промышленности РФ приводит к тому, что большая часть предприятий не обладает высокой конкурентоспособностью и имеет низкую добавленную стоимость.

Это, в свою очередь, находит отражение в уровне рентабельности выпускаемой продукции. За 2010–2015 гг. рентабельность лёгкой промышленности снизилась на 13,8 п.п. и составила в 2015 г. 29,7 % (табл. 8).

Таблица 8

Рентабельность предприятий лёгкой промышленности РФ в 2010–2015 гг., %

Вид экономической деятельности	2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	Рентабельность продукции	Рентабельность активов	Рентабельность продукции	Рентабельность активов	Рентабельность продукции	Рентабельность активов	Рентабельность продукции	Рентабельность активов	Рентабельность продукции	Рентабельность активов	Рентабельность продукции	Рентабельность активов
Лёгкая промышленность в том числе:	12	3,9	14,9	7,3	15,3	7,6	14,6	-4,4	16	0,5	19,8	9,9
текстильное и швейное производство	5,4	1,0	6,3	4,2	6,2	3,9	7,7	3,7	10,3	2,1	12,5	7,1
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	6,6	2,9	8,6	3,1	9,1	3,7	6,9	-8,1	5,7	-1,6	7,3	2,8

За рассматриваемый период предприятия по виду экономической деятельности «Текстильное и швейное производство» были более рентабельными, чем предприятия по виду экономической деятельности «Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви». За 2010-2015 гг. рентабельность активов и рентабельность продукции текстильного и швейного производства увеличились соответственно на 6,1 п.п. и 7,1 п.п. Производители кожи, изделий из кожи и производители обуви показали более низкие темпы прироста рентабельности: рентабельность активов снизилась на 0,1 п.п., рентабельность продукции увеличилась на 0,7 п.п. Низкие показатели рентабельности свидетельствуют о неэффективной деятельности предприятий лёгкой промышленности, которая проявляется, в первую очередь, в превышении себестоимости над выручкой от продажи.

Таким образом, сложившаяся система экономических отношений в РФ привела к тому, что в лёгкой промышленности РФ существуют серьёзные проблемы, ключевыми из которых являются:

– высокая энергоёмкость технологических процессов производства;

– устойчивое сокращения числа предприятий лёгкой промышленности и занятых на них работников;

– высокая зависимость от импорта сырьевых материалов и комплектующих;

– низкая инвестиционная и инновационная активность предприятий лёгкой промышленности;

– высокая степень физического и морального износа основных производственных фондов предприятий лёгкой промышленности.

Решение вышеперечисленных проблем осуществляется в РФ в рамках реализации Стратегии развития лёгкой промышленности РФ на период до 2025 года. Ключевой целью Стратегии является создание в России устойчиво развивающейся лёгкой промышленности, интегрированной в мировую систему разделения труда и основанную на естественных конкурентных преимуществах страны.

Основные стратегические цели:

– увеличение вклада лёгкой промышленности в ВВП с 0,9% до 1,5% путём замещения импорта, развития внутреннего спроса и реализации экспортного потенциала в конкурентоспособных сегментах рынка;

– обеспечение стратегически значимых отраслей технологичной текстильной отечественной продукцией с высокой добавленной стоимостью;

– сохранение и поддержка занятости в отрасли путём создания рабочих мест с высокой производительностью труда и частичного перемещения рабочей силы из сегментов с низкой производительностью.

Приоритетными направлениями для развития являются:

– выстраивание технологической цепочки синтетических материалов (от производства полиэфирных, вискозных и полиамидных волокон до производства технического текстиля и других синтетических тканей);

– сохранение и развитие существующих успешных сегментов отрасли, в том числе выстраивание технологической цепочки производства кожевенных материалов (от сырых шкур до готовой кожи для швейной, обувной, мебельной и автомобильной промышленности);

– создание условий для частичной локализации производства швейной и обувной продукции, а также поддержка развития отечественных брендов;

– минимизация «серого импорта», а также нелегального производства и оборота товаров лёгкой промышленности на потребительском рынке.

Кроме того, с учётом социально-экономических и внешнеэкономических реалий для отрасли в краткосрочной перспективе открываются дополнительные возможности по импортозамещению во многих сегментах лёгкой промышленности.

Список литературы

1. Гарина Е.П. Обеспечение конкурентных преимуществ предприятий через дезинтеграцию материального производства // Промышленное развитие России: проблемы, перспективы: Сб. ст. XIII Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, учёных, специалистов, аспирантов, студентов. Н. Новгород: НГПУ, 2015. С. 240–242.
2. Душина В.В., Почекаева О.В. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения коммерческих организаций// Молодежный научный вестник. 2016. № 5 (5). С. 138–144.
3. Егорова А.О. Конкурентные преимущества предприятия как основа формирования конкурентной стратегии // Промышленное развитие России: проблемы, перспективы: Труды XII Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, учёных, специалистов, аспирантов, студентов: В 3 т. Н. Новгород: НГПУ, 2014. С. 42–48.
4. Почекаева О.В. Системный подход в управленческом учёте // Экономика, право, образование: региональный аспект: Сб. науч. тр. IX межвузовской науч.-практ. конф. 2015. С. 110–115.
5. Романовская Е.В., Севрюкова А.А. Анализ основных принципов организации производственного процесса// Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2016. № 6–1 (87). С. 223–224.
6. Романовская Е.В. Аутсорсинг: понятие и практика использования // Промышленное развитие России: проблемы, перспективы: Сб. ст. XIII Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, учёных, специалистов, аспирантов, студентов. Н. Новгород: НГПУ, 2015. С. 295–297.
7. Семенов С.В., Андряшина Н.С. Повышение конкурентоспособности промышленного предприятия на основе расчёта коэффициента эффективного использования оборудования // Научное обозрение. 2015. № 22. С. 425–429.
8. Щепетова В.Н., Почекаева О.В. Управленческий учёт как основа системы внутреннего контроля достоверности финансовой отчётности // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1–1. С. 711.

DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF LIGHT INDUSTRY IN RUSSIA

A.O. Egorova, A.S. Churkin, N.N. Dubov

Nizhni Novgorod State Pedagogical University named after Kozma Minin

The article analyzes the main financial and economic indicators of activity of the enterprises of light industry Russia, reflecting the dynamics of their state and development prospects. Highlighting the most important systemic problems impeding sustainable development of domestic enterprises of light industry, as well as designated solutions.

Keywords: light industry, crisis, production, re-industrialization, innovation, production, strategy, investments, modernization.

ЭКЗОГЕННЫЕ И ЭНДОГЕННЫЕ ДОХОДЫ РОССИЙСКОГО БЮДЖЕТА

Л.А. Ефимова, С.Д. Макарова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Исследуется природа доходов российского бюджета в зависимости от территории формирования объектов налогообложения и возможности правительства влиять на них через дискреционные инструменты фискальной политики. На основе этих признаков все доходы российского бюджета представлены в следующем виде: экзогенные доходы, квазиэкзогенные доходы, эндогенные доходы, квазиэндогенные доходы бюджета.

Ключевые слова: нефтегазовые и ненефтегазовые доходы бюджета, экзогенные и эндогенные доходы, структура доходов бюджета Российской Федерации

Для экономики России актуальной является проблема эффективного функционирования различных сфер деятельности с точки зрения их качественного роста, то есть на основе инновационных преобразований. Очевидно, что инновации возможны как в частном секторе, так и в общественном. Повышение эффективности формирования и использования бюджетных средств в условиях сужения доступных ресурсов представляется стратегической задачей государственного регулирования.

На протяжении длительного периода времени значительную долю доходов как федерального, так и консолидированного бюджетов России составляют нефтегазовые доходы: 47% от доходов федерального бюджета и 22% от доходов консолидированного бюджета в 2006 г. до 43% от доходов федерального бюджета и 22% от доходов консолидированного бюджета в 2015 г. (табл.1, рис. 1). При этом доля нефтегазовых доходов в доходах бюджета за рассматриваемые 10 лет принципиально не изменилась.

Таблица 1

Доходы федерального (ФБ) и консолидированного (КБ) бюджета РФ, 2006–2015 гг.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Доходы ФБ, млрд руб.	6278,9	7781,1	9275,9	7337,8	8305,4	11367,7	12855,5	13019,9	14496,9	13659,2
Доходы КБ, млрд руб.	10625,8	13368,3	16169,1	13599,7	16031,9	20855,4	23435,1	24442,7	26766,1	26922,0
Нефтегазовые доходы, млрд руб.	2943,50	2897,40	4389,40	2984,00	3830,70	5641,80	6453,20	6534,00	7433,80	5862,70
Доля нефтегазовых доходов в доходах ФБ	0,469	0,372	0,473	0,407	0,461	0,496	0,502	0,502	0,513	0,429
Доля нефтегазовых доходов в доходах КБ	0,277	0,217	0,271	0,219	0,239	0,271	0,275	0,267	0,278	0,218

Источник: Министерство финансов РФ
http://minfin.ru/ru/statistics/conbud/index.php, http://minfin.ru/ru/statistics/fedbud/index.php

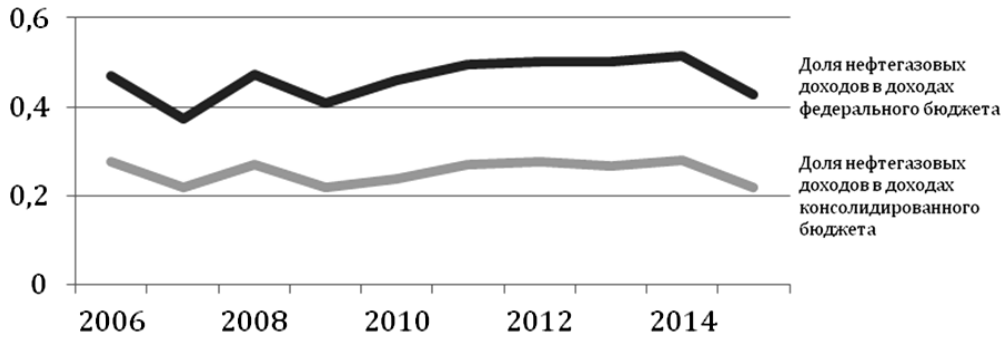


Рис. 1. Доля нефтегазовых доходов в доходах федерального и консолидированного бюджетов РФ (источник: расчеты авторов)

За последние десятилетия нефтегазовые доходы стали фактором, определяющим многие аспекты экономической политики государства.

Вопросам построения эффективных бюджетных отношений, основанных на современных реалиях, посвящены работы многих российских экономистов [1–4], в [5] рассматриваются проблемы достижения результативности использования программ общественных расходов, в [6] – структура трансакционных издержек, которые генерируются в бюджетной сфере России.

Сложность заключается в необходимости формирования системы интегральной оценки эффективности функционирования бюджетной сферы, в которую следует включить:

- экономические показатели: расходы на оказание услуги, удельный вес расходов на оплату данных видов бюджетных услуг, показатели использования финансовых средств и т.п.;
- отраслевые показатели: объемы предоставленных бюджетных услуг по отраслям и по специальностям, количество потребителей услуг, относящихся к определенной социальной группе и т.п.
- социальные показатели: уровень образования, рождаемости, смертности, средней продолжительности жизни, заболеваемости, удовлетворенность населения качеством государственных услуг, мобильности рабочей силы и т.д.

Кроме того, необходимо учитывать аспекты, связанные с выполнением бюджетной сферой функций аллокации финансовых ресурсов, перераспределения, предоставления общественных услуг, а также обеспечивать институциональное развитие экономики и нейтрализацию «провалов рынка». Однако в данных показателях прежде всего рассматриваются критерии эффективности бюджетных расходов. Эффективность формирования структуры доходов бюджетов всех уровней, и в особенности федерального бюджета России, изучена в значительно меньшей степени.

Структура доходной части бюджета с точки зрения таких качественных факторов ее формирования, как: территория образования налогооблагаемой базы, возможность применения дискреционных фискальных инструментов регулирования и оценка влияния внешних факторов на формирование налогооблагаемой базы и объекта налогообложения – изучена в значительно меньшей степени. Мы предполагаем, что именно эти факторы позволят актуализировать и упорядочить изучение структуры современных бюджетных доходов.

Особенности современной экономики России указывают на то, что структура доходов бюджета имеет принципиальное влияние на объем доступных государству ресурсов. Для эффективного управления бюджетными доходами необходимо разработать научно обоснованную концепцию их структурирования в зависимости от возможности дискреционного воздействия на них со стороны правительства в целях достижениях стратегических задач развития экономики.

Анализ структуры доходов федерального бюджета РФ, которая формировалась в условиях ресурсно-сырьевой экономики России, позволяет говорить о доходах, которые:

во-первых, формируются в зависимости от мировой рыночной конъюнктуры и объем которых правительство принимает как «заданные»;

во-вторых, являются функцией налоговой базы внутри страны, и государство имеет возможность их регулирования, используя дискреционные методы финансовой политики.

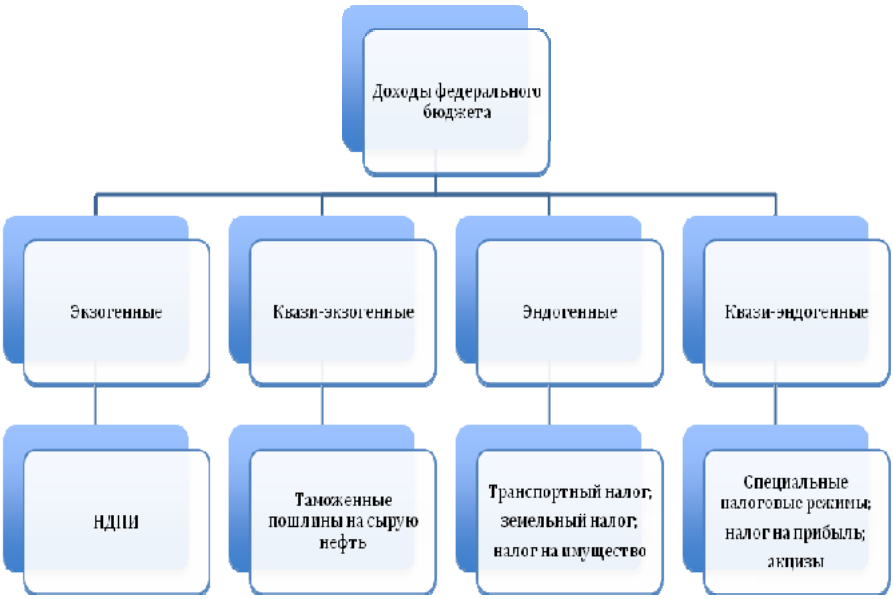


Рис. 2. Классификация доходов государственного бюджета РФ (источник: классификация авторов)

С 2008 года в Бюджетном кодексе РФ для разграничения доходов бюджета в зависимости от источников их формирования закреплены понятия «нефтегазовые» и «ненефтегазовые» доходы бюджета. К первым относят налог на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья (нефть, газ горючий природный из всех видов месторождений углеводородного сырья, газовый конденсат из всех видов месторождений углеводородного сырья); вывозные таможенные пошлины на нефть сырую; вывозные таможенные пошлины на газ природный; вывозные таможенные пошлины на товары, выработанные из нефти. Ко вторым – все прочие доходы бюджета. Такое разделение доходов не отражает существующие проблемы формирования и управления государственными финансами в России в современных экономических условиях. С целью уточнения сущностного понимания бюджетных доходов по признакам формирования налогооблагаемой базы и создания упорядоченных теоретических основ для анализа процессов в бюджетной сфере мы предлагаем введение следующих понятий.

Экзогенные доходы бюджета – это доходы, налогооблагаемая база которых формируется за пределами РФ, ставка налога (пошлины) не зависит от величины налогооблагаемой базы.

В качестве примера можно рассмотреть формирование НДПИ в отношении нефти и газового конденсата. Налоговая ставка при добыче нефти и газового конденсата из нефтегазоконденсатных месторождений при выполнении соглашений о разделе продукции установлена пунктом 5 статьи 346.37 Налогового кодекса РФ и составляет 340 рублей за тонну. Налоговая ставка применяется с коэффициентом, характеризующим динамику мировых цен на нефть (*К*ц), который исчисляется по следующей формуле:

$$K_{\text{ц}} = (\text{Ц} - 8)\frac{P}{252}, \quad (1)$$

где Ц – средний за налоговый период уровень цен сорта нефти «Юралс» в долларах США за баррель; *Р* – среднее значение за налоговый период курса доллара США к рублю РФ, устанавливаемого Центральным банком РФ.

Таблица 2

Формирование налога на добычу полезных ископаемых

Период	Средний уровень цен нефти «Юралс», долл. США/ баррель (Ц)	Среднее значение курса доллара США (Р)	Значение коэффициента (Кц)	Размер налоговой ставки, руб./ т	Налоговая ставка с учетом коэффициента Кц, руб./ т
Март 2016	36,37	70,5101	7,938	340	2698,92
Февраль 2016	30,34	77,2298	6,8465	340	2327,81
Январь 2016	28,53	76,3127	6,2171	340	2113,814

Источник: Налоговый кодекс РФ, статья 346.37, Письма ФНС России от 19.04.2016 N СД-4-3/6856@, от 29.03.2016 N СД-4-3/5327@ и 17.02.2016 N СД-4-3/2522@

Из данных таблицы следует, что на итоговую ставку НДПИ влияют исключительно внешние факторы – цена на нефть и курс доллара. У правительства отсутствуют дискреционные фискальные инструменты для регулирования налогооблагаемой базы.

Квазиэкзогенные доходы бюджета – это доходы, налогооблагаемая база которых формируется за пределами РФ, ставка налога (пошлины) устанавливается правительством РФ в зависимости от конъюнктуры цен на мировых рынках. *Примером служит ф*ормирование таможенных пошлин на сырую нефть. Ставка вывозной таможенной пошлины формируется согласно формулам (2) и (3) в зависимости от рыночной цены нефти[1].

$$\text{СТ}_{\text{нефть}} = 0,35(\text{Ц}_{\text{нефть}} - 109,5), \quad (2)$$

где $\text{СТ}_{\text{нефть}}$ – ставка вывозной таможенной пошлины; $\text{Ц}_{\text{нефть}}$ – цена тонны нефти (1 тонна равна 7 баррелям).

Формула (2) используется при превышении сложившейся за период мониторинга средней цены на нефть сырую марки «Юралс» на мировых рынках нефтяного сырья (средиземноморском и роттердамском) уровня 109,5 доллара США за 1 тонну, но не более 146 долларов США за 1 тонну (включительно);

$$\text{СТ}_{\text{нефть}} = 0,45(\text{Ц}_{\text{нефть}} - 146) + 12,78. \quad (3)$$

При превышении сложившейся за период мониторинга средней цены на нефть сырую марки «Юралс» на мировых рынках нефтяного сырья (средиземноморском и роттердамском) уровня 146 долларов США за 1 тонну, но не более 182,5 доллара США за 1 тонну (включительно) расчет основывается на формуле (3).

В данном случае налогооблагаемая база – это мировая цена на нефть, ставка устанавливается в пределах 35–45 % в зависимости от размера налогооблагаемой базы. Правительство по-прежнему ограничено в регулировании налогооблагаемой базы, но использует дискреционные фискальные инструменты – изменение налоговой ставки – для варьирования объемами поступлений от данного налога.

Эндогенные доходы бюджета – это доходы, налогооблагаемая база которых формируется в пределах РФ, ставка налога (пошлины) устанавливается правительством в целях решения им тактических и стратегических задач развития экономики. Функционально они не зависят от конъюнктуры мировых рынков.

Налоговая база по *транспортному налогу, например*, в отношении транспортных средств, у которых имеются двигатели, определяется как лошадиные силы. Налоговая ставка устанавливается в каждом субъекте РФ в зависимости от объема двигателя, года выпуска и (или) экологического класса.

Данные элементы налога зависят исключительно от внутренних экономических факторов. Правительство в полном объеме располагает возможностью использовать дискреционные фискальные инструменты для регулирования налогооблагаемой базы и объемами поступлений в бюджет.

Квази-эндогенные доходы бюджета – это доходы, налогооблагаемая база которых формируется в пределах РФ, но ее размер в той или иной степени зависит от внешних факторов. Ставка налога (пошлины) устанавливается правительством в целях решения им тактических и стратегических задач развития экономики.

[1] Постановление Правительства РФ от 29 марта 2013 г. № 276 г. Москва «О расчете ставок вывозных таможенных пошлин на нефть сырую и отдельные категории товаров, выработанных из нефти, и признании утратившими силу некоторых решений Правительства РФ».

К таким доходам можно отнести ненефтегазовые доходы федерального бюджета (*НДС, акцизы, ввозные пошлины и пр.),* поскольку объемы бюджетных поступлений от этих налогов и сборов зависят от доходов, получаемых на территории РФ, которые, в свою очередь, в значительной степени определяются экзогенными доходами. На региональном уровне специальные налоговые режимы (ЕНВД, УСНО и др.) также иллюстрируют генерирование рассматриваемых видов доходов. Налоговая база – доходы в широком смысле, получаемые на территории РФ. Однако спрос на продукцию данных хозяйствующих субъектов формируется вследствие агрегированного платежеспособного спроса в стране, который, в свою очередь, определяется притоком доходов из-за границы. Правительство располагает возможностью использовать дискреционные фискальные инструменты для регулирования налогооблагаемой базы, однако объем бюджетных доходов в конечном счете функционально зависит от внешних факторов.

Группировка бюджетных доходов по признаку источников их происхождения и возможности правительства влиять на них через дискреционные инструменты фискальной политики представлена в табл. 3.

Таблица 3

Структура доходов бюджетов РФ по признаку экзо/эндогенности

Элемент структуры доходов	Признаки классификации			Виды бюджетных доходов
	Территория формирования объектов налогообложения	Дискреционное влияние на объект налогообложения	Дискреционное влияние на налогооблагаемую базу	
Экзогенные доходы	за пределами РФ	отсутствует	отсутствует	НДПИ
Квазиэкзогенные доходы	за пределами РФ	отсутствует	существует	Таможенные пошлины на сырую нефть
Эндогенные доходы	в пределах РФ	существует	существует	Транспортный налог; земельный налог; налог на имущество
Квазиэндогенные доходы	в пределах РФ	существует	отсутствует	Специальные налоговые режимы; налог на прибыль; акцизы; НДС; налог на недвижимость

Источник: авторская разработка

Очевидно, изучение нефтегазовых/ненефетегазовых доходов через призму экзогенных/эндогенных переменных актуально для любой современной экономической системы. Такой подход позволяет определить зависимость между внешними экономическими факторами и возможностью правительства развивать собственную «внутреннюю» налогооблагаемую базу. Последнее способствует усилению роли дискреционных рычагов регулирования экономики для разрешения фундаментальных противоречий между экономическими возможностями внутри страны и эффективностью государственного воздействия на экономику.

Список литературы

1. Чулков А. Экономический рост при резервировании части нефтегазовых доходов Российской Федерации // Государственное и муниципальное управление в XXI веке: теория, методология, практика. 2014. № 11. С. 38–42.
2. Малова А. Управление ресурсными доходами: роль институтов в Российской Федерации // Устойчивое развитие: общество и экономика: Материалы III Междунар. науч.-практ. конф. СПб. 2016. С. 681–682.
3. Агузарова Ф. Значение нефтегазовых доходов в экономике России // Теоретическая и прикладная экономика. 2014. № 3. С. 142–158.
4. Тишутина О., Михайлов А. Бюджетные расходы: вопросы эффективности, результативности и разработка системы показателей оценки // Проблемы современной экономики. 2012. № 4. С. 194–198.
5. Яшина Н., Роганова С., Макарова С. Исследование результативности расходования бюджетных средств на образование // Экономика образования. 2008. № 6. С. 45–60.
6. Ефимова Л. Структура трансакционных издержек в налоговой системе России // J. Institutional Studies. 2010. Vol. 2. № 4. С. 40–46.

EXOGENOUS AND ENDOGENOUS REVENUES OF THE RUSSIAN BUDGET

L.A. Efimova, S.D. Makarova

National Research Lobachevsky University, Nizhni Novgorod, Russian Federation

Authors explore the nature of Russia's budget revenues depending on the sources of their origin (the objects of taxation, the territory, which forms the taxable base) and the government's ability to influence them through discretionary fiscal policy tools. On the base of these criterions of the classification the budget revenues are presented as it follows: exogenous and quasi-exogenous revenues, endogenous and quasi-endogenous revenues of the budget.

Keywords: oil and non-oil revenues, exogenous and endogenous revenues, structure of the budget revenues of the Russian Federation.

ОСНОВЫ МЕХАНИЗМА ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.С. Жаров

Филиал Мурманского арктического государственного университета, Апатиты,
Институт экономических проблем Кольского научного центра РАН

Рассматривается «жесткая» и «мягкая» политика государства по переходу экономики России на инновационный путь развития. Для оценки уровня инновационности развития промышленных предприятий предлагается использовать нормативно-целевой методологический подход и систему соответствующих показателей, которые рассчитываются на основе форм бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятий. Рассматривается действие инновационного налогового рычага.

Ключевые слова: «мягкая» инновационная политика, налоговый рычаг, добавленная стоимость, согласование экономических интересов, стимулирование инновационной активности, экономический рост.

Сильная конкуренция в России в ближайшие 5–10 лет сама по себе не возникнет, тем более в сфере добычи и первичной переработки минерально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов, где несовершенная конкуренция имеет вид олигополии. Соответственно первичный толчок к развитию конкуренции и переходу на инновационный путь развития должно осуществить государство путем проведения «жесткой» или «мягкой» инновационной политики. «Жесткая» политика (политика «кнута» и «пряника») показана нами в работе [1].

В качестве «кнута» нами предлагается реализация нормативного индикативного планирования развития экономики регионов – субъектов Российской Федерации, где в качестве основного норматива устанавливается целевое значение доли добавленной стоимости (ДС) в выручке от продаж продукции промышленных предприятий. Основой определения такой доли может быть разрабатываемый нами нормативно-целевой подход к оценке уровня инновационного развития промышленных предприятий и видов промышленной деятельности экономики регионов. Он позволяет осуществить нормированное снижение доли материальных затрат в общих затратах на производство и реализацию продукции.

Суть подхода заключается в следующем. Инновационное развитие обеспечивается в основном за счет совершенствования или внедрения новой технологии производства, что позволяет снижать нормы расхода материальных ресурсов, в том числе энергетических, или использовать более дешевые виды таких ресурсов и приводит в конечном итоге к уменьшению доли материальных затрат в себестоимости производимой и реализуемой продукции, а также соответственно (при прочих равных условиях) к увеличению доли добавленной стоимости (ДС) в объеме продаж. Таким образом, прирост этой доли свидетельствует об инновационности деятельности, а темпы прироста показывают ее интенсивность, то есть уровень инновационной активности. Однако доля ДС в объеме продаж может повышаться и за счет увеличения цен на продукцию под воздействием изменения рыночного спроса и предложения, темпы которого могут оказаться выше темпов инфляции в сфере производства продукции. В связи с этим для элиминирования подобного фактора еще дополнительно рассчитывается показатель в виде коэффициента, характеризующего соотношение темпов изменения объема материальных затрат и темпов изменения объема всех затрат. Если его значение за соответствующий период времени будет меньше единицы, то это и подтверждает инновационность развития.

Для анализа инновационной деятельности предприятий и отраслей региональной экономики используется публичная финансовая отчетность предприятий в виде соответствующих форм, которые передаются ими в установленные сроки и в налоговые органы, и в органы статистики, то есть возможность искажения статистических данных минимальна. Соответственно органы статистики обобщают эту отчетность до уровня отраслей, видов деятельности и экономики региона в целом. Результаты такого обобщения публикуются в ежегодных статистических сборниках «Финансы субъекта Федерации».

На основе вышеуказанной информации выполняется структурный анализ стоимости продаж и издержек по следующим элементам: материальные затраты, амортизационные отчисления, заработная плата, прочие расходы и прибыль (финансовый результат деятельности) в динамике, то есть за ряд лет ретроспективного периода. При этом для обеспечения сопоставимости значений рассматриваемых показателей по ценовому фактору, фактору изменения объема продаж и фактору изменения отраслевой структуры производства в экономике региона используется разработанная нами методика расчетов.

Значение уровня инновационной активности зависит также от базового значения доли ДС в объеме продаж, то есть чем выше значение этой доли, тем труднее ее повышать в перспективе. Таким образом, для обеспечения сопоставимости значений этого уровня за несколько периодов времени (например, за ряд лет) необходим расчет значения мультипликатора увеличения доли ДС. Чем оно выше, тем легче обеспечить соответствующий прирост доли ДС.

Для определения типа инновационности развития предприятий и отраслей перед расчетом структуры стоимости и структуры затрат необходимо также вычислять темпы изменения общего объема затрат и объема затрат по отдельным элементам – материальные затраты, амортизационные отчисления, заработная плата со страховыми взносами в социальные фонды и прочие расходы.

При этом возникает множество ситуаций, когда вышеуказанные затраты увеличиваются, уменьшаются или не изменяются в своих объемах. Всего таких ситуаций 96, но из них можно выделить 30 основных, когда все затраты и их элементы либо уменьшаются, либо увеличиваются. Это, в свою очередь, позволяет разделить их на четыре группы. Восемь ситуаций первой группы показывают, что предприятие осуществляет внедрение новой технологии производства. При этом материальные затраты снижаются, а амортизационные отчисления увеличиваются, причем и по активной, и по пассивной частям основных фондов. Семь ситуаций второй группы позволяют считать, что предприятие занимается совершенствованием существующей технологии производства, когда при уменьшении объема материальных затрат снижается и объем амортизации. К третьей группе также относится семь ситуаций, характеризующих техническое перевооружение предприятия. Это вызывает увеличение объема амортизационных отчислений за счет обновления активной части основных фондов при возрастании материальных затрат. В четвертую группу входят восемь ситуаций. Они показывают, что предприятие не занимается инновационной деятельностью. Соответственно у такого предприятия объем материальных затрат увеличивается, а амортизационные отчисления уменьшаются.

Степень инновационной активности предприятия по каждой из четырех групп можно определить расчетом значений соответствующих индексов. По первым двум группам это отношение темпов снижения объема материальных затрат к темпам изменения общего объема затрат, а по третьей группе таким индексом является отношение темпов роста объема амортизационных отчислений к темпам изменения общего объема затрат.

В результате учета всех вышерассмотренных условий формируется система целевых показателей, из которых основным является доля ДС. Такой показатель может быть одним из управляющих параметров в системе имитационных динамических моделей, которые были ранее нами разработаны для управления развитием экономики региона – субъекта Федерации, но без учета необходимости обеспечения инновационного характера развития. Именно он позволяет определять на перспективу необходимые темпы изменения объемов материальных затрат.

«Мягкая» политика по сути дела представляет «пряник», то есть формирование для предприятий благоприятных условий (экономических стимулов) осуществлять инновации – прежде всего процессные и продуктовые, которые должны повышать в структуре стоимости продукции долю добавленной стоимости (ДС), а значит их вклад в общий объем ВВП страны. Для внедрения таких инноваций нужны инвестиции. Конкретный их объем для каждого предприятия при определенном (целевом) значении увеличения доли ДС может быть рассчитан на основе анализа взаимосвязи между уровнем снижения материалоемкости и необходимым уровнем увеличения фондоотдачи основных фондов, в том числе их активной части) [2].

Теоретически для снижения уровня материалоемкости продукции и соответствующего увеличения доли добавленной стоимости в стоимости продукции предприятию необходимо увеличивать объем активной части основных производственных фондов и, прежде всего, объем машин и оборудования, а также транспортных средств. Это, при прочих равных условиях, приведет к увеличению значений фондоотдачи активной части основных фондов и фондовооруженности, что позволит повысить уровень производительности труда, а значит, и уровень заработной платы.

Однако конкретные изменения значений вышеуказанных показателей зависят от специфики предприятия и сложившихся условий хозяйственной деятельности, поэтому нами теоретические предпосылки были использованы при анализе основных показателей деятельности крупнейшего промышленного предприятия Мурманской области – Кольской горно-металлургической компании за период 2009-2014 годов на основе данных публичной бухгалтерской (финансовой) отчетности, представленной на сайте предприятия. В результате было показано, что между изменением уровня материалоемкости и фондоотдачи существует обратная зависимость. Далее такая же зависимость была выявлена при анализе деятельности и других крупнейших предприятий Мурманской области – АО «Ковдорский ГОК», АО «Олкон» и АО «Апатит».

Таким образом, для каждого отдельного предприятия в результате анализа его деятельности за предыдущий период (три-пять лет) можно определить значения коэффициентов пропорциональности между темпами изменения значений показателей фондоемкости и материалоемкости, которые, по сути дела, представляют собой соотношение темпов изменения объема основных фондов либо их активной части и темпов изменения объема материальных затрат предприятия. В результате рост объема основных фондов либо их активной части, то есть объем инвестиций в основной капитал предприятия, в прогнозируемом периоде будет определяться умножением соответствующих коэффициентов пропорциональности на прогнозируемые темпы изменения объема материальных затрат, значение которых зависит от задаваемых значений двух управляющих параметров динамической имитационной модели – темпов роста объема продаж и доли добавленной стоимости в этом прогнозируемом периоде, а также от значения показателя материалоотдачи в периоде, предшествующем прогнозируемому.

Первоначальные инвестиции в виде коммерческого кредита под низкий процент под гарантию органов власти государства или регионов – субъектов Федерации либо (в отдельных случаях) прямого субсидирования должны получать только инновационно-активные предприятия. Критерии отбора предприятий, претендующих на финансовую поддержку, и система стимулирования нами разработаны.

Самое главное, что при использовании инноваций и соответствующем увеличении доли ДС в стоимости продукции начинает действовать эффект инновационного налогового рычага, показанный нами в работе [3]. Суть его в том, что при увеличении этой доли не только пропорционально увеличивается объ-

ем НДС с каждого рубля реализованной продукции, но в еще большей пропорции увеличиваются объем налогов на прибыль предприятий и (или) объем налога на доходы физических лиц (НДФЛ) и соответствующие отчисления от зарплаты в виде страховых взносов в государственные социальные фонды, так как доли прибыли и заработной платы в структуре стоимости продукции меньше, чем доля ДС. Например, если доля ДС в стоимости продукции составляет 0,6 (это примерно соответствует реальной ситуации в промышленности российских регионов), то при ее увеличении на 10 % (до 0,66) НДС тоже увеличится на 10 % с каждого рубля выручки от продажи продукции. Однако если доля зарплаты со взносами в страховые фонды составляет, например, 0,3, доля амортизационных отчислений – 0,15, доля прочих расходов – 0,05, а доля прибыли от продаж – 0,1, то максимально возможное (теоретически) увеличение доли зарплаты со взносами будет 0,36 (на 20 %), то есть НДФЛ и взносы с каждого рубля выручки могут быть увеличены в два раза больше. Если же доля прибыли максимально увеличится до 0,16, то объем налога на прибыль повысится на 60 %. Соответственно значение налогового рычага рассчитывается путем деления доли ДС в структуре стоимости продукции на долю соответственно зарплаты со взносами либо прибыли.

Таким образом, в результате внедрения предприятиями технологических инноваций начинают увеличиваться налоговые поступления во все уровни бюджетной системы РФ, за счет которых (полностью или частично) можно осуществлять дальнейшее стимулирование инновационной деятельности инновационно-активных предприятий. При этом обеспечивается согласование экономических интересов всех основных субъектов управления: органов власти государства и субъектов Федерации, выражающих интересы населения (так как увеличиваются ВВП страны и ВРП регионов), собственников предприятий (за счет возможности увеличения прибыли) и работников предприятий (увеличение доли зарплаты в стоимости продукции позволяет увеличивать среднюю зарплату без превышения темпов ее роста по отношению к темпам роста производительности труда; кроме того при инновационном развитии предприятий производительность труда тоже существенно увеличивается, поэтому рост средней зарплаты может увеличиваться еще больше). В результате возникает мультипликационный эффект инновационного экономического роста в экономике страны и регионов, который может быть прогнозируемым и управляемым для обеспечения сбалансированности денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики государства, а это означает существенное увеличение темпов роста ВВП при одновременном низком уровне инфляции и безработицы. Соответственно экономика России выходит из кризиса, и за счет инновационной промышленной политики обеспечивается «новая индустриализация» страны.

Для управления процессом инновационного развития нами разработана соответствующая имитационная динамическая модель аналитического типа. Расчеты по ней позволяют, кроме всего прочего, рассчитать любые экономические и финансовые показатели развития предприятия на любую перспективу и в том числе определять максимальное увеличение доли ДС, при которой весь необходимый для этого объем инвестиций может быть обеспечен будущим увеличенным объемом налоговых поступлений от активизации инновационной деятельности. Подобные имитационные модели разработаны нами и для оценки перспектив инновационного развития промышленности регионов – субъектов Федерации в целом, в том числе отдельных промышленных отраслей и видов промышленной деятельности. Суть их в том, что в отличие от большинства моделей подобного типа, использующих в качестве математического аппарата производственные функции различного вида, которые не позволяют экономисту-практику оценить их функционирование, адекватное реальной деятельности производственных систем, в вышеуказанных моделях используются существующие аналитические взаимосвязи между затратами экономических ресурсов и получаемыми при этом экономическими и финансовыми результатами, в том числе объемами налогов, поступающих во все уровни налоговой системы.

Список литературы

1. Жаров В.С. Формирование стратегии инновационного промышленного развития регионов Севера // Управление развитием крупномасштабных систем (MLSD'2011): Тез. докл. Пятой Междунар. конф. (Москва, 3–5 октября 2011 г.). / Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН. М., 2011. Т. II. С. 113–114.
2. Жаров В.С. Проблемы стимулирования инновационной активности промышленных предприятий минерально-сырьевой направленности Арктической зоны Российской Федерации // Север и Арктика в новой парадигме мирового развития. Лузинские чтения-2016: Материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. (Апатиты, 14–16 апреля 2016 г.). Апатиты: ИЭП КНЦ РАН, 2016. С. 408–411.
3. Жаров В.С. Проблемы управления инновационным развитием экономики регионов – субъектов Федерации // Регионы России: стратегии и механизмы модернизации, инновационного и технологического развития: Труды Восьмой Междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 31 мая – 1 июня 2012 г.). М.: ИНИОН РАН, 2012. Ч. 2. С. 345–347.

BASIS OF THE MECHANISM OF TRANSITION TO INNOVATIVE ECONOMY

V.S. Zharov
Branch of the FSEEU VO "Murmansk Arctic State University" in Apatity,
Institute of Economic Problems of the Kola Science Center of the Russian Academy of Sciences

Considered «hard» and «soft» policy of the state on the transition of Russian economy to innovative way of development. To assess the level of innovation development of industrial enterprises is proposed to use the regulatory target methodological approach and system of indicators are calculated on the basis of forms of the accounting (financial) reporting. Examines the innovative action of the tax leverage.

Key words: «soft» innovation policy, tax leverage, added value, coordination of economic interests, promotion of innovative activity, economic growth.

ВЛИЯНИЕ СТАНДАРТИЗАЦИИ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ

Н.М. Ильичева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматриваются вопросы развития отечественной системы стандартизации в связи с вступлением с 01.07.16 г. в силу Федерального закона «О стандартизации в Российской Федерации».

Ключевые слова: стандарты, технические регламенты, национальная система стандартизации.

В настоящее время внешнеполитические факторы и ситуация в мировой экономике сдерживают развитие деловой активности предприятий-производителей. В связи с этим необходима активизация инновационной деятельности, которая служит отправной точкой стратегического развития промышленности всех стран, в том числе и Российской Федерации. Инновационная активность характеризует стремление к обновлению основных элементов инновационной системы – знаний, технологического оборудования, информационно-коммуникационных технологий и условий их эффективного использования, а также восприимчивость ко всем нововведениям в различных сферах.

Стандартизация является действенным средством повышения темпов научно-технического прогресса, конкурентоспособности и качества продукции, повышения эффективности производства. Напомним, что стандартизация – это деятельность по разработке (ведению), утверждению, изменению (актуализации), отмене, опубликованию и применению документов по стандартизации и иная деятельность, направленная на упорядоченность в отношении объектов стандартизации[1].

В настоящее время работы по стандартизации в России осуществляются на основе принятых Федеральных законов: № 184-ФЗ «О техническом регулировании» от 27.12.2002 г. и № 162-ФЗ «О стандартизации в Российской стандартизации» от 29.06.2015 г. Распоряжением Правительства РФ от 24.09.2012 г. № 1762-р одобрена Концепция развития национальной системы стандартизации Российской Федерации на период до 2020 г.

Разработка новой Концепции была вызвана необходимостью обновления действующей Концепции национальной системы стандартизации Российской Федерации на период до 2010 года.

Обновление Концепции национальной системы стандартизации связано с пересмотром целей и задач с учетом:

- необходимости инновационного экономического развития страны,
- усиления процессов интеграции в рамках СНГ,
- образования Таможенного союза,
- расширения внешнеэкономической деятельности и активизации процессов, обусловленных вступлением Российской Федерации в ВТО,
- подготовки заключения Соглашения о сотрудничестве между Европейской организацией по стандартизации (CEN) и Росстандартом,
- улучшения качества жизни населения,
- охраны окружающей среды.

Сбалансированная система стандартизации, построение и развитие которой предусмотрено Концепцией развития национальной системы стандартизации до 2020 года, должна содействовать эффективному решению указанных задач.

Целями стандартизации являются:

1) содействие социально-экономическому развитию Российской Федерации;
2) содействие интеграции Российской Федерации в мировую экономику и международные системы стандартизации в качестве равноправного партнера;
3) улучшение качества жизни населения страны;
4) обеспечение обороны страны и безопасности государства;
5) техническое перевооружение промышленности;
6) повышение качества продукции, выполнения работ, оказания услуг и повышение конкурентоспособности продукции российского производства[1].

На современном этапе основной задачей стандартизации является развитие и поддержание в рабочем состоянии нормативной базы Российской Федерации, которая обеспечивает разработку, производство и эксплуатацию высококачественной, безопасной и, конечно же, конкурентоспособной продукции.

Непременным условием является ориентация на современные достижения науки, техники и технологии, на требования международных стандартов, прогрессивные национальные стандарты других стран, а также на Соглашение о технических барьерах в торговле ВТО.

[1] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181810/

Рассмотрим некоторые аспекты работ, проводимых в области стандартизации, с целью решения общей проблемы развития инновационной экономики.

При новом подходе к стандартизации в России используют передовой мировой опыт обеспечения широкого участия в разработке стандартов всех заинтересованных сторон, т.е. производителей, потребителей, научных и общественных организаций, а также специалистов. Разработка стандартов на практике ведется техническими комитетами, которых в России более 370.

В настоящее время отечественный фонд нормативных документов включает более 250 тысяч стандартов, которые обеспечивают всестороннее воздействие на производственные процессы, выпускаемую продукцию и сферу управления. Важнейшая их функция заключается в защите прав потребителей, к которым относятся как физические, так и юридические лица, поскольку любой субъект экономики приобретает товары и услуги от своих бизнес-партнеров.

Принятый впервые в нашей стране закон РФ «О стандартизации» (1993 г.) устанавливал основные положения, понятия, принципы, порядок организации работ по стандартизации, которые являлись едиными и обязательными для всех организаций независимо от формы собственности, а также индивидуальных предпринимателей. Таким образом сфера распространения закона охватывала производителей продукции, исполнителей услуг, конструкторские, проектные, транспортные, торговые и другие организации.

Тогда закон определял меры государственной защиты интересов не только потребителей, но и в целом государства. Такая защита проводилась путем разработки и применения нормативных документов по стандартизации, устанавливающих оптимальные требования к объектам стандартизации, посредством проведения государственного контроля и надзора за соблюдением обязательных требований государственных стандартов. Принятие данного закона было обусловлено необходимостью защиты внутреннего рынка от импорта некачественной продукции. По сути он сыграл роль цивилизованного барьера для только что открытого отечественного рынка при импорте продукции зарубежных компаний.

С развитием рыночной экономики в России спустя десять лет вступил в силу с 01.07.2003 г. Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27.12.2002 г. Данный закон установил новые правовые основы стандартизации в нашей стране, правила разработки и добровольность применения стандартов.

Произошло преобразование сложившейся на протяжении многих десятилетий системы государственной стандартизации при введении технического регулирования, связанного с вступлением России в ВТО, путем создания национальной системы стандартизации. В условиях глобализации экономических отношений система стандартизации должна была соблюсти баланс интересов государства, производителей, общественных организаций и потребителей, повысить конкурентоспособность российской экономики, создать условия для развития бизнеса на основе повышения качества выпускаемой продукции.

Стандартизация в новых условиях:

- является ключевым фактором поддержки государственной социально-экономической политики,
- способствует развитию добросовестной конкуренции, инноваций,
- способствует повышению уровня безопасности жизни, здоровья и имущества граждан,
- способствует снижению технических барьеров в торговле,
- обеспечивает охрану интересов потребителей, окружающей среды и экономию всех видов ресурсов.

Стандартизация вносит существенный вклад и в экономическое развитие страны. При этом роль и принципы стандартизации в условиях реформирования российской экономики должны соответствовать изменениям в стране и в международной экономике.

Дело в том, что за рубежом в промышленно развитых странах стандартизация органично вписывается в общий механизм экономики, в ставшие традиционными и потому привычные для всех процедуры регулирования экономики. В России же процесс развития рыночных отношений сопровождался рядом общеизвестных неблагоприятных явлений, создающих дополнительные трудности как в организации работ по стандартизации, так и в ее использовании.

В то время нельзя было ориентироваться только на установленные международными организациями приоритеты в области стандартизации. Российские специалисты по стандартизации не могли уклониться от решения проблем, возникших из-за сложившейся ситуации в стране. Важнейшая из них – проблема насыщения рынка безопасными товарами повседневного спроса отечественных производителей, а также установление цивилизованных барьеров импорту некачественных и небезопасных товаров. Разумеется, решение названных выше проблем не могло осуществляться в ущерб стандартизации новых высокотехнологичных изделий, так как это чревато значительными и трудно компенсируемыми потерями научно-технического потенциала в соответствующих отраслях российской промышленности.

Как отмечалось выше, в нашей стране с 2003 года действовал Федеральный закон от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании», который принимался для вступления России в ВТО. В настоящее время он уже не отвечает современным экономическим условиям, не позволяет решать такие проблемы, как преодоление технологического отставания, нужды обороны, модернизация российской экономики в целях повышения конкурентоспособности отечественной продукции. Данный закон имел довольно ограниченные рамки и обеспечивал в основном вопросы безопасности продукции на российском рынке.

В 2015 году был принят новый закон «О стандартизации в Российской Федерации», который вступил в силу с 1 июля 2016 г. Теперь российским производителям придется применять новые законодательные требования по стандартизации выпускаемой продукции.

В новом законе установлены:

- организационно-правовые основы национальной системы стандартизации;
- основные понятия, цели и принципы стандартизации;
- отношения, возникающие при разработке, изменении или отмене документов по стандартизации;
- основные направления государственной политики в области стандартизации, виды документов по стандартизации, порядок их разработки и правила применения;
- процедура создания технических комитетов по стандартизации;
- порядок разработки и утверждения национальных стандартов.

В нашей стране государственное управление стандартизацией осуществляет национальный орган – Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт), который в настоящее время:

- формирует и реализует государственную политики Российской Федерации в сфере стандартизации;
- разрабатывает и утверждает программы по стандартизации, а также вносит в них изменения;
- организует работы по стандартизации в национальной системе стандартизации, международной и региональной стандартизации, а также по межгосударственной стандартизации;
- организует формирование, ведение и опубликование перечня национальных стандартов и информационно-технических справочников, ссылки на которые содержатся в нормативных правовых актах;
- организует проведение работ по оценке соответствия документов национальной системы стандартизации современному уровню научно-технического развития, а также по внесению в них изменений (актуализации) или их отмене с учетом результата таких работ;
- представляет Российскую Федерацию в международных и региональных организациях по стандартизации;
- определяет с учетом потребностей экономики необходимость разработки национальных стандартов на основе международных, региональных и стандартов иностранных государств;
- организует формирование и ведение Федерального информационного фонда стандартов;
- принимает решения о создании и ликвидации технических комитетов по стандартизации;
- осуществляет методическое руководство деятельностью технических комитетов и т.д. [1].

Впервые в законе предусмотрено проведение публичных обсуждений проектов национальных стандартов при участии в них всех заинтересованных сторон. Росстандарт обязан размещать в сети Интернет перечни национальных стандартов и информационно-технических справочников, ссылки на которые содержатся в размещенных нормативных правовых актах. Таким образом, отечественным производителям придется не только изменить техническую документацию, но и повысить качество продукции, которое должно соответствовать требованиям отечественных технических регламентов, и тем самым повысить ее конкурентоспособность.

Новый закон также описывает правила, по которым будут разрабатываться внутренние стандарты и технические условия предприятий, применяемые при выпуске продукции. Главным в законе «О стандартизации в Российской Федерации» является жесткое требование для внутренних стандартов и технических условий, которые должны соответствовать документам национальной системы стандартизации. Требования локальных нормативных документов, разрабатываемых российскими производителями, не могут быть ниже, чем в действующих на территории РФ технических регламентах.

Закон подразумевает и административную ответственность за несоответствие требованиям национальных стандартов (в том числе, например, упаковки и маркировки). Такие нарушения уже нашли отражение в последней редакции Кодекса об административных правонарушениях РФ.

В связи с размещением проектов национальных стандартов на общественное рассмотрение предусмотрен переходный период. При этом Росстандарт должен:

- установить порядок применения знака национальной системы стандартизации;
- определить порядок и условия предоставления документов национальной системы стандартизации;
- утвердить показатели для оценки результатов работ по стандартизации в национальной системе стандартизации.

Также закон предусматривает переход на новые принципы и цели стандартизации, определяет порядок проведения стандартизации, освещает основные направления государственной политики в данной области и выделяет перечень объектов, стандартизация по которым будет утверждена постановлением Правительства РФ.

Основная задача при подготовке нового закона заключалась в создании действенного инструмента в системе стандартизации, который должен оказывать содействие развитию не только промышленности, но и отраслей реальной экономики.

При этом необходимо создать инфраструктуру стандартизации и разработать стандарты по приоритетным направлениям, например, по инжинирингу или нанотехнологиям, которые активно развиваются в нашей стране. Стандартизация не может существовать в отрыве от промышленности, т.к. будет неэффективной и нерациональной. То, что не может подлежать стандартизации, потребует значительных усилий и затрат.

В новом законе усилено значение стандартизации в техническом переоснащении и модернизации производства, а также сделан упор на внедрение инновационных технологий в промышленности. В то же время стандартизация является универсальным инструментом, так как может использоваться для решения различных социально-экономических задач. Поэтому с принятием закона «О стандартизации в Российской Федерации» возможности по разработке более качественных современных стандартов и выпуску конкурентоспособной продукции будут постоянно расширяться.

К сожалению, многие отечественные производители либо не задумываются о стандартизации, либо не понимают ее значение. Часто ее воспринимают как свод ненужных и устаревших правил, оставшихся в наследство от плановой экономики, которые могут мешать развитию предприятия. Производители не всегда осознают помощь стандартизации при производстве продукции и на этапах ее жизненного цикла. Тем не менее современные научные исследования показали, что применение стандартов в конкретном бизнесе повышает его рентабельность.

Что касается роли стандартизации в развитии отдельных отраслей промышленности, то стандартизация перекликается с производством, т.е. когда запускается и осуществляется процесс. Это особенно важно в тех отраслях, где российская экономика имеем преимущество (например, в области нефтяной и газовой промышленности). Сегодня такие крупнейшие компании, как «Газпром», РЖД или Роснано проявляют заинтересованность в сотрудничестве с Росстандартом.

Кроме того, для всей нашей промышленности актуальным является и то, чтобы предприятия работали на основе международных стандартов, например, ИСО или МЭК. Российский бизнес, ориентированный на освоение новых рынков, будет непроизвольно распространять наши стандарты как внутри страны, так и на внешнем рынке. При этом необходимо ориентироваться на максимальную независимость отечественной экономики, т.е. ее самообеспечение, а не внутреннюю обособленность. Вместе с тем необходимо обратить внимание и на те отрасли (особенно в условиях ВТО), где мы отстаем по качеству и конкурентоспособности продукции, например, автомобильную промышленность. Здесь также необходимо использовать стандартизацию в целях замещения импортной продукции и повышения качества и конкурентоспособности российской продукции.

В связи с принятием нового закона ожидается, что справочники по нормативной документации для всех отраслей промышленности будут приняты в виде документов Национальной системы стандартизации. Разработкой справочников по нормативным документам и их внедрением в различные отрасли промышленности будут заниматься технические рабочие группы, созданные в виде межведомственного совета, объединяющего производителей, представителей власти, экологов и др.

Росстандарт призван обеспечить предприятия соответствующими нормативными документами, в которых будет четко указана конкретная отрасль производства, негативно влияющая на окружающую среду. В этих справочниках будут прописаны методы и технологии, которые позволяют сократить негативное влияние и при этом получить положительный экономический эффект. Такое руководство для производителей позволит улучшить и экологические, и экономические показатели. При этом не нужно принуждать предприятия вкладывать огромные инвестиции в улучшение экологии.

Необходимо помнить и о выходе на внешние рынки. Современные темпы технического развития и условия международной торговли создают новые возможности для развития международного сотрудничества на основе применения международных стандартов. Во-первых, открывается потенциально глобальный рынок продукции и услуг, где производители и поставщики услуг могут конкурировать на равных. Во-вторых, принятие международных стандартов для торговых операций способствует созданию и работе совместимых средств взаимодействия, необходимых для быстрой и экономически эффективной поставки продукции и услуг потребителям, несмотря на расстояния.

В законе определены основные направления международного и регионального сотрудничества в сфере стандартизации:

1) обеспечение конкурентоспособности российской продукции на мировом рынке;
2) гармонизация национальных стандартов с международными и региональными стандартами;
3) разработка и участие в разработке международных, региональных и межгосударственных стандартов;
4) обмен опытом и информацией в сфере стандартизации;
5) привлечение российских представителей к разработке международных, региональных и межгосударственных стандартов [1].

Таким образом, новое законодательство в области национальной стандартизации призвано поднять конкурентоспособность отечественной продукции на новый, качественный уровень и тем самым повлиять на инновационный уровень отечественного производства.

INFLUENCE OF STANDARDIZATION ON INNOVATIVE ECONOMIC DEVELOPMENT

N.M. Ilyicheva

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

This article discusses the development of the national standardization system in connection with the entry to 7.1.16 of the Federal Law «On Standardization in the Russian Federation».

Keywords: standards, technical regulations, national standards system.

ВИРТУАЛЬНЫЕ ВАЛЮТЫ: КЛАССИФИКАЦИЯ И РИСК-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД

И.В. Колесова

Севастопольский государственный университет

Представлена классификация криптовалют, выявляются риски и угрозы, связанные с возникновением и функционированием нового, виртуального концепта денег, оценивается возможность применения риск-ориентированного подхода к регулированию криптовалют на основании изучения сопутствующих использованию криптовалют возможностей и рисков.

Ключевые слова: криптовалюта, риск-ориентированный подход, виртуальная валюта, фиатная валюта, риски отмывания денег, регулирование.

Отсутствие единой концепции государственного финансово-экономического и правового регулирования использования криптовалют в нашей стране и мире по причине недостаточной научной и научно-технической разработки соответствующей проблематики вызывает необходимость исследования нового финансово-экономического феномена, новой финансовой технологии – криптовалют.

В настоящее время международная организация ФАТФ придает первостепенное значение внедрению риск-ориентированного подхода. Согласно первой рекомендации ФАТФ странам необходимо применять риск-ориентированный подход, чтобы принимать адекватные меры по предупреждению рисков отмывания преступных доходов и адекватно реагировать на выявленные риски. Особенно важно это для виртуальных валют.

Возрастающее влияние информационно-цифровых технологий на все аспекты человеческой деятельности наряду с преимуществами несет в себе и большие риски разного характера. Естественно, что субъекты финансовой деятельности не только пользуются постоянно открывающимися возможностями, но и не могут полностью избежать угроз, связанных с информатизацией социально-экономического пространства [1].

Следует отметить, что виртуальное пространство развивается очень быстро и представляет собой глобальную сеть, а мошенничество и отмывание преступных доходов не имеют государственных границ. Быстрое развитие новых технологий, платежных продуктов и услуг на основе виртуальных валют влечет за собой активизацию криминальных проявлений в этой сфере. Все это определяет актуальность темы исследования и делает приоритетным направлением деятельности ФАТФ и национальных органов. А спрос со стороны государства, финансовых и общественных организаций, на исследования проблематики криптовалют очень быстро растет.

Исследования по данной тематике проводятся как в России, так и за рубежом. Но следует отметить, что число научных публикаций по данной тематике ограничено. По прогнозам доктора экономических наук А. Генкина, «через 5–10 лет сфера применения виртуальных валют будет законодательно урегулирована и тщательно описана в нормативно-правовых актах большинства государств» [2, с. 49]. Существуют и альтернативные точки зрения, так по мнению нобелевского лауреата Роберта Шиллера и ряда других зарубежных экономистов, «…виртуальная валюта является преходящим кратковременным увлечением или пузырем, наподобие «тюльпаномании» в Голландии в XVII веке.» [3, с. 31].

Под криптовалютой обычно понимается электронный (цифровой) механизм финансово-экономического обмена, некий виртуальный цифровой актив, причем эмиссия и учёт транзакций по такому активу обычно децентрализованы, то есть выполняются в рамках распределенной (пиринговой) компьютерной сети. Виртуальная валюта – это средство выражения стоимости цифрового объекта. Научная трактовка данного понятия как финансово-экономической категории не предложена, а отсутствие раскрытия экономической сущности ведет к невозможности верной интерпретации механизмов функционирования криптовалют, неверной регламентации и регулированию их использования.

Виртуальные валюты – это относительно новое явление, финансовые инновации, концептуальная основа и ключевые термины которых изложены в отчете ФАТФ «Виртуальные валюты – ключевые определения и потенциальные риски в сфере ПОД/ФТ». «Виртуальная валюта представляет собой средство выражения стоимости, которым можно торговать в цифровой форме и которое функционирует в качестве (1) средства обмена; и/или (2) расчетной денежной единицы; и/или (3) средства хранения стоимости, но не обладает статусом законного платежного средства (т.е. не является официально действующим и законным средством платежа при расчетах с кредиторами) ни в одной юрисдикции» [3, с. 7]. Термин «электронные деньги» используется для обозначения цифрового выражения фиатной валюты. По существу, дискуссионным во многих юрисдикциях остается вопрос определения виртуальных валют. Что же это такое: валюта, имущество (товар) или новой способ передачи стоимости через Интернет?

В США, например, виртуальные валюты определяются как товар и соответственно доходы от операций с этим товаром облагаются налогом. В Германии в 2013 году принято постановление, согласно которому криптовалюта Bitcoin признана официальным средством расчетов. В Швеции Bitcoin рассматривается как валюта и доходы от нее не облагается подоходным налогом. В Китае и Таиланде введен запрет на использование криптовалют.

Классификация виртуальных валют осуществляется по различным признакам:

- ✓ по открытости: конвертируемые и неконвертируемые (в зависимости от того, могут ли виртуальные валюты конвертироваться в фиатные и обратно);
- ✓ централизации: централизованные и децентрализованные (имеет ли платежная система виртуальной валюты центрального администратора или нет);
- ✓ по субъектам – участникам системы виртуальной валюты.

Растущее признание виртуальных валют обуславливается преимуществами для пользователей, среди которых:

- ✓ конфиденциальность платежей, сложность отслеживания (система устроена так, что отследить транзакции без желания ее участников внешними программными методами весьма сложно);
- ✓ криптографическая защита;
- ✓ невозможность конфискации у владельцев (передача цифрового актива происходит без необходимости доверять этот процесс посредникам);
- ✓ удешевление расчетов (переводы цифрового актива бесплатны или практически бесплатны, комиссии ничтожно малы, что упрощает оборот криптовалют по причине снижения издержек);
- ✓ отсутствует неизбежная инфляция, которую вызывают банковская мультипликация и потенциальная неограниченность эмиссии официальных платежных средств различных государств, ограниченная эмиссия криптовалют распределяется пропорционально предоставляемой вычислительной мощности, а не монополизируется государством и кредитно-финансовыми институтами.

Нельзя не подчеркнуть основное преимущество виртуальных валют – децентрализация доверия. В классическом варианте доверие создают правительства и центральные банки, а в платежной системе виртуальных валют оно непосредственно распространяется между пользователями.

Возможные риски использования виртуальных валют для пользователей платежной системы следующие:

- ✓ высокая волатильность (сильные колебания курса делают криптовалюту достаточно рискованным средством хранения крупных сумм);
- ✓ неконвертируемость;
- ✓ незащищенность от хакеров из-за отсутствия защиты потребителя (риск считывания электронного ключа; нет полной уверенности, что система полностью защищена и безопасна, ведь в так называемую цепочку блоков можно встроить практически любую информацию, а значит, и вредоносные компьютерные программы);
- ✓ отсутствие регулирования (юридическая неурегулированность использования криптовалют во многих странах мира; в некоторых странах такое использование является правонарушением, а на саму систему оказывается обоснованное внешнее давление со стороны правоохранительных органов);
- ✓ возможность использования для осуществления преступных операций.

Пользователи принимают возможные риски проведения трансакций с криптовалютами как должное. А анонимность операций при переводах денежных средств при помощи виртуальных валют создает возможность их использования в преступных целях: продажа запрещенных товаров, оказание незаконных услуг, отмывание денег, финансирование терроризма.

Трудности и проблемы в области регулирования виртуальных валют, обуславливаются и тем, что они «…не имеют привязки к конкретной географической зоне или конкретной валюте. Это усложняет любые попытки регулирования или введения нормативных актов», отмечает ЕЦБ [4]. Но различные страны практикуют самые разные подходы к регулированию статуса виртуальных валют и разработке применяемых к ним правил и процедур.

Проблемы и перспективы развития денежно-кредитного регулирования, имеющего своей конечной целью достижение устойчивого экономического роста, необходимо рассматривать через призму развития и внедрения новых финансовых технологий в пространстве национальной или международной юрисдикции. Главным вопросом для внедрения новых финансовых технологий или отказа от них является вопрос об оправданности сопутствующих инновациям рисков и угроз. И решаться эти вопросы должны на самом высоком государственном уровне, уровне национального денежно-кредитного регулятора.

По разъяснениям Банка Китая, в Китае разрешены хранение криптовалют для физических лиц и операции с криптовалютой между физическими лицами, в этой сфере ограничений, подобных ограничениям для юридических лиц, на данный момент не существует. В начале 2016 года государственные органы Китайской Народной Республики установили дополнительные меры идентификации электронных кошельков для упрощения мониторинга транзакций виртуальных валют различными контролирующими органами [5].

В докладе 2015 года, выпущенном Банком Японии, подчеркивается сложность финансово-экономической интерпретации криптовалюты в современной рыночной экономике, и указывается, что «концепция криптовалюты будет рассматриваться как вариант инструмента оплаты в будущем, хотя существуют и недостатки новой технологии: отсутствие механизмов защиты прав потребителей, большая вероятность использования криптовалют для преступных целей из-за анонимного характера технологии, создающего проблемы для контроля за ней» [6].

Первые шаги по возможному запрету виртуальных валют в России были сделаны в начале 2014 года Центральным банком России и Генеральной прокуратурой РФ. В официальном заявлении Банка России содержится предостережение от использования биткоинов, указывается на возможность участия в сомнительных операциях. Правоохранительные органы в лице Генеральной прокуратуры, ФСБ и МВД России наметили «конкретные действия по предотвращению возможных правонарушений в сфере денежного обращения в России» [7]. Полный запрет на операции с криптовалютой на территории России может уменьшить распространение информации среди технически не подготовленной аудитории, а страх перед конвертацией рублей в криптовалюту может для многих стать препятствием для участия в высокорискованных схемах. Но законодательный запрет на операции с виртуальной валютой тут помочь не сможет, поскольку, во-первых, остаются возможности обмена на зарубежных легальных площадках, а во-вторых, законопослушные лица и при разрешении на работу с криптовалютами не будут нарушать законы. Запрещая использование криптовалют и устраняя отдельные экономические риски их обращения, можно нанести гораздо больший вред национальной экономике, замедляя развитие новых технологий хранения и передачи информации, способствуя расцвету черного рынка и отставанию в технологической сфере.

Задача заключается в том, чтобы иметь актуальную информацию по возникающим рискам и угрозам и быстро учиться с ними работать. Техническая грамотность и понимание функционирования криптовалют у регулятора и в правоохранительных органах должны быть на таком уровне, который позволит эффективно бороться с новыми рисками. Интересны результаты исследования правительства Великобритании по оценке рисков отмывания денег, представленные в таблице.

Оценка рисков отмывания денег

Область	Общее количество уязвимостей	Наиболее вероятные уязвимости	Структурные риски	Уровень структурного риска	Риск со смягчением	Общий уровень риска
Банки	34	6	211	Высокий	158	Высокий
Бухгалтера	14	9	120	Высокий	90	Высокий
Юристы	17	7	112	Высокий	84	Высокий
Финансовые услуги	18	7	119	Высокий	71	Средний
Компании	11	6	64	Средний	64	Средний
Агенты по недвижимости	11	7	77	Средний	58	Средний
Предметы роскоши	10	6	56	Низкий	42	Низкий
Ставки	10	5	48	Низкий	36	Низкий
Казино	10	3	32	Низкий	24	Низкий
Наличные	21	7	147	Высокий	88	Высокий
Электронные платежи	10	6	60	Средний	45	Средний
Цифровые валюты	5	3	15	Низкий	11	Низкий

Источник: [8]

Данные в таблице свидетельствуют о том, что цифровые валюты не несут собой повышенного риска, не представляют большей угрозы (в качестве инструмента террористов, наркодилеров и других преступных элементов), чем традиционные банковские инструменты. Риски отмывания денег, связанные с использованием таких инструментов, как цифровые валюты, имеют самый низкий уровень даже по сравнению с такими областями возникновения рисков, как предметы роскоши, ставки казино. Однако это не означает, что в будущем величина и уровень рисков не будут изменяться. В отчете правительства Великобритании также указывается, что некоторые чиновники стараются перестраховаться. Но в целом Великобритания, США и некоторые другие страны достаточно объективно оценивают ситуацию с криптовалютами. Следует также отметить, что подразделение финансовой разведки США контролирует и отслеживает более 900 видов криптовалют, владеет правовыми, техническими и технологическими методами и инструментами борьбы с отмыванием денег, полученных преступным путем.

Goldman Sachs заявляет о заинтересованности в продолжении разработки биткоина в качестве потенциальной революционной технологии для отслеживания финансовых операций, а Bank of America Corp. изучает возможность патентования некоторых способов использования этой технологии. Банк Англии проводит исследования по развитию криптовалют при разных технологиях и условиях. Японский банк Tokyo Mitsubishi UFJ проводит демонстрационные эксперименты внутри компании по валюте, использующей технологию blockchain [9].

По данным [10] Сбербанк выразил намерение присоединиться к блокчейн-консорциуму банков России, созданному ЦБ РФ, в который входят QIWI, «Бинбанк», «МДМ Банк», «Открытие», «Тинькофф Банк» и Accenture. В самом Сбербанке проводятся эксперименты над элементами новой IT-платформы на основе технологии blockchain. По мнению Германа Грефа, ужесточение регулирования и «введение в России уголовной ответственности за биткоин, которые причисляют к денежным суррогатам, приведет к остановке развития блокчейн и регрессу в целом».

Российская Федерация не может оставаться в стороне от решения проблем использования и регулирования виртуальных валют, поскольку исследование нового финансово-экономического феномена – криптовалюты – может способствовать дальнейшему развитию платежных систем, экономики, финансов и технологий. Кроме существенных рисков и угроз, возникших с появлением криптовалют, они могут изменить процесс и механизмы денежно-кредитного регулирования в отдельно взятой стране и в мире в целом. Виртуальные валюты являются сложным предметом для исследования, затрагивающим не только область противодействия отмыванию доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, но также и вопросы регулирования, добросовестности, защиты потребителей, пруденциальную безопасность, налоговое регулирование, а также стандарты безопасности сетевых информационных технологий. Как показывает исторический опыт, очень часто успех приходит к тем государствам, которые на определенном этапе своего развития смогли удачно применить появляющиеся теоретические, финансовые и технологические возможности для модернизации своей финансово-экономической сферы. Жесткое регулирование виртуальных валют пока отсутствует, так как они занимают очень малую долю в общей массе и формально не подчиняются никому, зачастую находясь на серверах стран третьего мира. Как только будет преодолен критический порог, виртуальные валюты станут влиять на мировую экономику, ведущие государства сразу же примут меры – рычаги воздействия для этого уже есть, осталось их только активировать.

В настоящее время можно говорить об активной политике ФАТФ по отношению к проблемам использования и регулирования виртуальных валют, «следует продолжать отслеживать тенденции и изменения в области платежных продуктов и услуг на основе виртуальных валют, а также возникающих рисков и факторов, способствующих их снижению» [11]. Применение риск-ориентированного подхода означает, что предпринимать нужно только такие меры по регулированию виртуальных валют, которые бы соответствовали уровню реального риска. Виртуальные валюты могут иметь потенциал для расширения доступности финансовых услуг, следовательно, необходимо использовать потенциал новой технологии и финансовой инновации и в пользу потребителей, государства и мировой финансовой системы.

При этом нерешенных проблем остается слишком много, поэтому исследования в данной области представляются весьма перспективными. Для установления эффективного режима регулирования в сфере ПОД/ФТ и применения риск-ориентированного подхода необходимо более глубокое понимание финансовых инноваций, характера и особенностей платежных продуктов и услуг на основе виртуальных валют.

Список литературы

1. Глотов В., Костянецкий Р. Сетевые стратегии как генератор комплекса рисков // Федерализм. 2015. № 2 (78). С. 7–16.
2. Лисина И.А. Bitcoin и криптовалюты: перспективы развития в России // Финансовая безопасность. 2014. № 6. С. 48–49.
3. Виртуальные валюты – ключевые определения и риски в сфере ПОД/ФТ: Отчет ФАТФ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mumcfm.ru/index.php/ru/materials/books
4. http://coinspot.io/analysis/virtualnye-valyuty-stavyat-novye-zadachi-pered-organami-regulirovaniya/
5. Regulation of Bitcoin in Selected Jurisdictions [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.loc.gov/law/help/bitcoin-survey/
6. Банк Японии выпустил доклад, посвященный блокчейну [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://coinspot.io/law/bank-yaponii-vypustil-doklad-posvyashhennyj-blokchejnu/
7. http://wikireality.ru/wiki/Запрет
8. https:/geektimes.ru/post/269554
9. bitcoininfo.ru/news/yaponskiy-bank-tokyo-mitsubishi-testiruet-sobstvennuyu-kriptovalyutu
10. http://bitcoininfo.ru/news/german-gref-zapret-bitkoin-privedet-k-regressu-v-celom
11. Применение риск-ориентированного подхода в секторе виртуальных валют: Руководство ФАТФ. Июнь 2015 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mumcfm.ru/index.php/ru/materials/books

VIRTUAL CURRENCY: CLASSIFICATION AND RISK-BASED APPROACH

I.V. Kolesova

Sevastopol State University

The aim of the research is to present the cryptocurrencies classification, to reveal risks and threats of the emergence and functioning of new virtual money concept, to evaluate the possibility of applying of the risk-based approach in the regulation of cryptocurrencies, based on the exploration of the related to the use of cryptocurrencies opportunities and risks.

Keywords: cryptocurrency, risk-based approach , virtual currency, fiat currency, risks of money laundering, regulation.

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ КОНЦЕНТРАЦИИ И ОДНОРОДНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РФ в 2008–2015 гг.[1]

М.Ю. Малкина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

На основе анализа теоретических и методических подходов исследуются проблемы концентрации капитала, прибыли, активов и пассивов в банковском секторе России. Используются индексы концентрации, однородности и неравномерности распределения показателей относительно активов. Предлагается декомпозиция индекса Херфиндаля–Хиршмана с применением логарифмического метода факторного анализа. В результате анализа сделан вывод о некотором ухудшении внутренней структуры банковской системы в процессе концентрации банковского капитала в России.

Ключевые слова: банковский сектор, монополизация, концентрация, однородность, неравномерность, активы, пассивы, капитал, прибыль

Введение и постановка проблемы. В 50-х годах XX века в рамках теории отраслевых рынков возникла концепция Э. Мейсона «structure – conduct – performance» (SCP), согласно которой увеличение отраслевой концентрации снижает конкуренцию, что отрицательно сказывается на результатах отрасли. Применительно к банковскому сектору эта гипотеза подтверждалась в ряде исследований [1, 2], в то время как в других она опровергалась [3].

В пользу концентрации банковского капитала приводится ряд аргументов. Крупные банки могут использовать преимущества отдачи от масштаба и отдачи от разнообразия, более глубокой диверсификации портфеля, обладают большей гибкостью и маневренностью. Так, в работе М.Е. Мамонова на основе эконометрического анализа показывается, что повышение рыночной власти банков способствует улучшению качества их кредитных портфелей, что снижает кредитные риски [4]. Исследования ряда зарубежных экономистов также свидетельствуют о том, что концентрация собственности в банковской системе положительно влияет на стабильность показателя достаточности капитала и уровня ликвидности [5], способствует росту рентабельности и лучшему управлению рисками [6]. В другом исследовании утверждается, что в банковской системе с меньшим уровнем концентрации капитала банки вынуждены работать с меньшей маржой и в силу этого более склонны к выбору рисковых стратегий [7].

Регулятор также заинтересован в капитализации банковской системы по следующим причинам: 1) крупные банки легче поддаются контролю со стороны государства (к тому же последнее имеет во многих из них участие); 2) считается, что они демонстрируют большую устойчивость во время кризиса («too big to fail»), так как их активы более диверсифицированы, выше по качеству, и им легче получить помощь со стороны регулятора или привлечь капиталы извне. Однако последнее верно, если кризис не несет глобального характера, не сопровождается введением ограничений на движение капиталов либо санкций.

Однако есть и ряд серьезных аргументов против концентрации капитала в банковской системе. Такая концентрация приводит к усилению монопольной власти ряда банков, которые начинают ею злоупотреблять, демонстрируя так называемую X-неэффективность. В условиях отсутствия конкуренции снижается качество и увеличивается стоимость оказываемых услуг, не создаются банковские продукты, нацеленные на удовлетворение специфических потребностей клиентов, растут накладные расходы. Также концентрация капитала внутри банковского сектора не приводит к однозначному росту капитализации всей системы. В одной из статей показывается, что она приводит к снижению Q коэффициента Тобина, хотя результат во многом зависит от институциональной среды конкретной экономики (защиты прав мелких инвесторов, их идентичности, ограничений на приобретение акций) [8]. В другой работе на основе теоретико-математических выкладок доказывается, что в странах, где степень монополизации банковской системы выше, должны быть ниже темпы экономического роста. Подавление роста происходит через искусственное уменьшение накопления капитала по причине рационирования кредитов либо ужесточения контроля за инвестициями [9]. Кроме того, автор утверждает, что конкурентным банковским системам менее свойственно следование ловушке развития (эффекту колеи) [9].

Существует три способа увеличения концентрации капитала в банковском секторе: 1) ухудшение макроэкономических условий, когда часть неустойчивых банков естественным образом покидает бизнес; 2) ужесточение банковского регулирования; 3) поддержание неравной конкуренции.

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке Министерства образования, науки РФ в рамках базовой части государственного задания, проект № 2648 «Методология экономических исследований».

Это указывает на необходимость учета влияния не только макроэкономической, но и институциональной среды банковской системы на процессы концентрации собственности и активов. Институциональная среда включает формальные и неформальные институты и их взаимосвязи. Особенностью формальных институтов современной банковской системы является увеличение требований к размеру минимального капитала, переход на международные стандарты (в частности, Базель II), ужесточение борьбы с отмыванием денег и непрозрачными операциями в банковской сфере. Концентрации банковского капитала способствует и политика регулятора, убежденного, что в российской системе существует избыточное количество банков, некоторые из которых занимаются сомнительной деятельностью. Кроме того, следует указать на появление списка так называемых системно значимых банков, которые будут поддерживаться государством в случае кризиса. Таким образом регулятор направляет поведение клиентов банковской сферы, как кредиторов, так и заемщиков, указывая им, какие банки более устойчивы в настоящее время, чья устойчивость более предпочтительна, кто получает преференции. Это создает неравные условия конкуренции в банковской сфере. В качестве институционального фактора, способствующего снижению степени концентрации в банковской сфере, следует указать функционирование Системы страхования частных вкладов, в которой участвуют все банки, принимающие депозиты населения. Увеличив степень конкуренции в банковской системе и оказав положительнее влияние на рассредоточение банковского бизнеса, эта система в то же время породила проблему морального риска, когда ряд банков стал предлагать нереально высокие проценты в погоне за вкладчиками.

В заключение теоретической части нашей работы заметим, что есть два типа концентрации: 1) капитализация банковской системы относительно масштабов экономики, измеряемая отношением банковских активов к ВВП страны; 2) внутренняя концентрация капитала и активов в банковской системе, определяемая на основе разделения рынка между банками.

Методология исследования. В исследовании используется ряд статистических методов для оценки концентрации, неоднородности и неравномерности распределения.

1. Для оценки степени концентрации и однородности распределения капитала, активов, отдельных составляющих активов и пассивов, а также финансовых результатов в банковском секторе РФ применяется ряд обобщающих индексов.

Наиболее известным показателем концентрации является индекс Херфиндаля–Хиршмана, который рассчитывается следующим образом:

$$HHI = \sum_{i=1}^{N} x_i^{\,2}, \qquad (1)$$

где $x_i = \dfrac{X_i}{\sum_{i=1}^{N} X_i}$ – доля *i*-го банка в суммарном показателе банковского сектора, $\sum_{i=1}^{N} x_i = 1$.

Теоретически HHI меняется от 0 (совершенная конкуренция) до 1 (абсолютная концентрация). Но при отрицательных значениях какой-либо переменной он может быть больше 1. Это характерно для концентрации прибыли в банковском секторе в период кризиса.

Для оценки однородности распределения активов, пассивов и прибыли в банковском секторе используются следующие показатели:

а) коэффициент вариации:

$$V_X = \frac{\sigma_X}{\mu_X}, \qquad (2)$$

где $\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^{N} (X_i - \mu_X)^2}$ – среднее квадратическое отклонение исследуемого параметра, $\mu_X = \dfrac{\sum_{i=1}^{N} X_i}{N}$ – его среднее значение.

б) коэффициент Джини, основанный на интегральной функции распределения Лоренца, для расчета которого можно использовать ряд формул, в том числе:

$$G = 1 - \frac{1}{N} \cdot \sum_{i=1}^{N} \left(\sum_{i=1}^{i} \left(2x_{i-1}\right) + x_i \right). \qquad (3)$$

Коэффициент Джини изменяется в пределах от 0 (абсолютная равномерность) до 1 (абсолютная неравномерность). Если распределяемая переменная приобретает у некоторых субъектов отрицательные значения, коэффициент Джини может оказаться больше 1. В случае с банковской системой это касается капитала и прибыли банков;

в) индекс Тейла, являющийся обобщенным показателем энтропии. Он считается на основе логарифмической шкалы, то есть в него интегрирован закон убывающей полезности распределяемой переменной:

$$Th = \sum_{i=1}^{N} x_i \cdot \ln(x_i \cdot n). \quad (4)$$

Недостатком индекса Тейла является то, что он не может быть рассчитан для случаев, когда распределяемая величина приобретает неположительные значения.

3. Между коэффициентом вариации и индексом Херфиндаля–Хиршмана существует следующая зависимость:

$$HHI = (1 + V^2) \cdot \frac{1}{N}, \quad (5)$$

здесь $\frac{1}{N}$ – значение, которое приобретает индекс Херфиндаля–Хиршмана при абсолютной однородности банковской системы, состоящей из N банков. Это выражение позволяет нам разделить влияние на банковскую концентрацию двух факторов: количества банков и неоднородности в банковском секторе. Для оценки их влияния используем логарифмический метод детерминированного факторного анализа:

а) влияние изменения количества банков на степень концентрации:

$$\Delta I_{HHI}(\Delta N) = \frac{\ln I_N}{\ln I_{HHI}} \cdot (I_{HHI} - 1); \quad (6)$$

б) влияние изменения внутренней неоднородности в банковском секторе:

$$\Delta I_{HHI}(\Delta V) = \frac{\ln I_V}{\ln I_{HHI}} \cdot (I_{HHI} - 1), \quad (7)$$

где $I_N = N_{t-1} / N_t$ – темп уменьшения количества банков, $I_V = (1 + V_t^2)/(1 + V_{t-1}^2)$ – темп роста неоднородности системы, $I_{HHI} = HHI_t / HHI_{t-1}$ – темп роста индекса Херфиндаля–Хиршмана;

в) общее влияние факторов:

$$\Delta I_{HHI} = \Delta I_{HHI}(\Delta N) + \Delta I_{HHI}(\Delta V). \quad (8)$$

4. В отличие от показателей концентрации, показатели неравномерности распределения основаны не на абсолютных долях субъектов в каком-либо обобщающем показателе, а на их относительных долях. Подробно различия этих показателей описаны в нашей статье [10]. В данном анализе будем измерять неравномерность распределения капитала, прибыли, разных активов и пассивов относительно активов банковского сектора. Для оценки этой неравномерности используем ряд показателей:

а) индекс Хэчмана, который чаще используется для оценки степени диверсификации структуры и получается путем преобразования индекса Херфиндаля–Хиршмана. Индекс Хэчмана рассчитывается следующим образом:

$$HI = 1 / \left(\sum_{i=1}^{N} x_i^2 / y_i \right), \quad (9)$$

где x_i – доля i-го банка в суммарном показателе банковского сектора, y_i – доля i-го банка в суммарных активах банковского сектора. Индекс изменяется в пределах от 0 (абсолютное различие двух структур) до 1 (абсолютная идентичность структур). Для его преобразования в показатель неравномерности вычтем из единицы: $HI^* = 1 - HI$;

б) коэффициент вариации для относительных величин:

$$V_{x/y} = \sqrt{\sum_{i=1}^{N} \left(\frac{x_i}{y_i} - 1 \right)^2 y_i} = \sqrt{\sum_{i=1}^{N} \frac{x_i^2}{y_i} - 1}, \quad (10)$$

где соблюдается следующая взаимосвязь: $HI^* = \frac{V_{x/y}^2}{1 + V_{x/y}^2}$;

в) коэффициент Джини для распределения одного показателя относительно другого (а не между субъектами):

$$G_{x/y} = 1 - \sum_{i=1}^{N} \left(\sum_{i=1}^{i} (2x_{i-1}) + x_i \right) y_i \,. \qquad (11)$$

Показатели неравномерности распределения позволяют оценить степень относительной диверсификации какой-либо структуры.

Результаты исследования. Концентрация банковского сектора зависит как от количества банков, так и от распределения активов и пассивов между ними. Согласно данным Всемирного банка, по количеству кредитных организаций Россия в 2012 году занимала пятое место в мире после Индии (95342 организации), США (14223), Китая (3568) и Германии (1867). Однако тенденцией последних лет является значительное сокращение кредитных организаций в России. Число действующих кредитных организаций в России в последние годы неуклонно снижается, и на 01.05.2016 года их уже было 696, что почти на 48% меньше, чем 12 лет назад. По степени капитализации банковского сектора Россия среди банковских систем других стран занимает положение ниже медианного (рис. 1). Между тем, в последние годы уровень капитализации банковской системы РФ рос, отношение средневзвешенных активов банковского сектора к ВВП увеличилось, по нашим подсчетам, с 39% в 2005 году до 84,3% в 2013 году и 94,8% в 2015 году.

Перейдем к анализу структуры банковского сектора РФ. С точки зрения теории отраслевых рынков она может быть охарактеризована как олигополия с конкурентным окружением. Доминирующее положение в банковской системе России занимают крупные банки с государственным участием в капитале (сегодня им принадлежит семь первых позиций в рейтинге по активам). На ведущий банк – Сбербанк РФ – на начало 2016 года приходилось около 30% всего банковского капитала и активов, 23% расчетных и депозитных счетов предприятий и организаций, 45% банковских вкладов населения. В 2013 году Сбербанк РФ заработал 48,4% всей прибыли банковского сектора РФ, в 2014 году – 90,8%, а в 2015 году его прибыль превысила прибыль всего банковского сектора на 36,4% (с учетом убытков отдельных банков).

Табл. 1 свидетельствует о высокой степени концентрации в банковской сфере России, несмотря на большое количество банков.

Таблица 1

Показатели концентрации банковского сектора РФ, 01.01. 2016, %

	Доля в активах	Доля в капитале	Доля во вкладах физических лиц	Доля в прибыли
СБЕРБАНК РОССИИ*	29,50	31,80	45,11	136,45
ВТБ*	11,67	17,39	0,18	26,52
ГАЗПРОМБАНК*	6,40	5,73	2,79	-22,23
ФК ОТКРЫТИЕ	3,7	1,70	1,10	2,31
ВТБ 24*	3,67	2,54	8,95	-0,52
РОССЕЛЬХОЗБАНК*	3,27	3,26	2,13	-34,97
АЛЬФА-БАНК	2,81	3,14	2,73	27,13
БАНК МОСКВЫ*	32,31	1,36	1,81	-33,69
НАЦИОНАЛЬНЫЙ КЛИРИНГОВЫЙ ЦЕНТР*	1,99	0,84	0,00	13,12
ЮНИКРЕДИТ БАНК	1,73	1,87	0,78	4,17
10 наиболее крупных банков	**67,04**	**69,62**	**65,58**	**118,03**
20 банков	**76,69**	**77,66**	**74,65**	**146,80**
1/3 банков	**97,97**	**95,98**	**97,27**	**93,61**
1/2 банков	**99,11**	**97,79**	**98,94**	**95,74**
Общее количество банков	720			

* Банки с государственным участием в капитале.

Источник: расчеты автора на основе Bankir,ru (http://bankir,ru/rating/)

В табл. 2 приведены некоторые результаты расчета индексов концентрации и однородности за последние 9 лет.

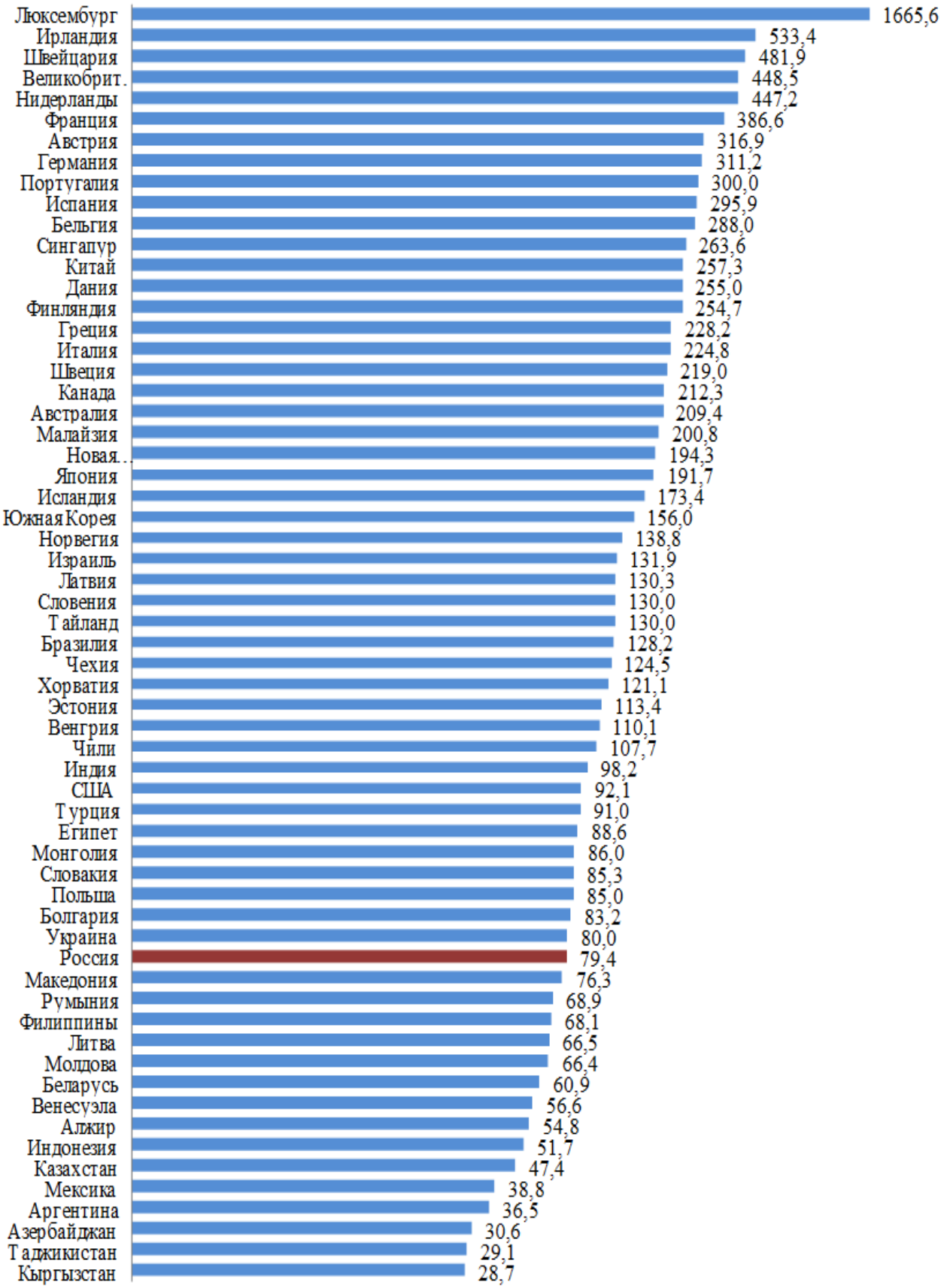


Рис. 1. Отношение активов банковского сектора к ВВП
в некоторых странах мира в 2012 году, % (шкала логарифмическая)[1]

[1] Global financial development report 2014. World bank [Электронный ресурс]. Режим достапа: http://www.worldbank.org (дата обращения 07.11.2014).

Таблица 2

Индексы концентрации и однородности банковского сектора РФ на начало года

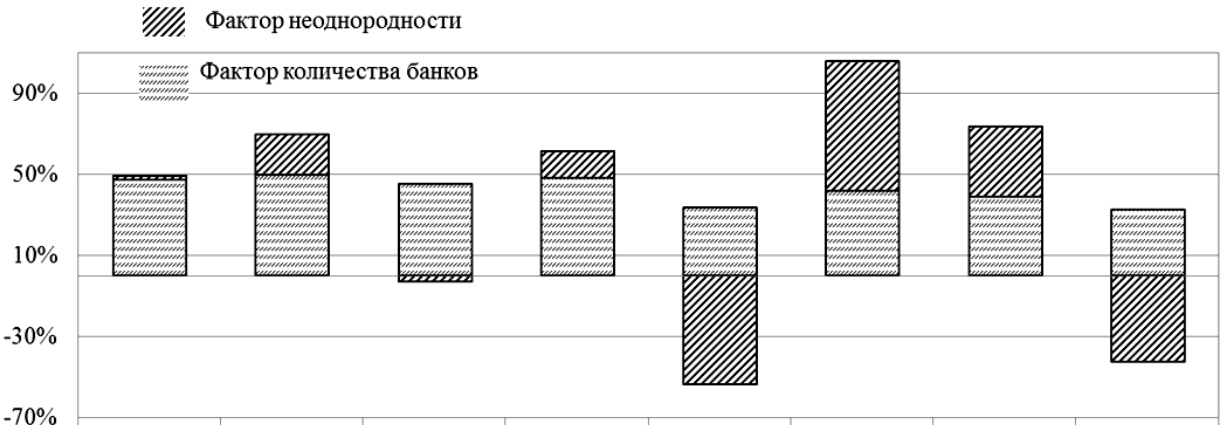
	Активы	Капитал	Прибыль	Кредиты предприятиям	Потребительские кредиты	Вклады физических лиц	Расчетные счета предприятий	Депозиты и выпущенные ценные бумаги	Ценные бумаги в активах
Индекс Херфиндаля–Хиршмана									
2008	0,075	0,082	0,108	0,107	0,117	0,269	0,051	0,053	н/д
2009	0,082	0,076	0,133	0,116	0,116	0,274	0,077	0,062	0,087
2010	0,089	0,086	0,108	0,126	0,131	0,250	0,063	0,061	0,095
2011	0,093	0,091	0,171	0,120	0,125	0,236	0,065	0,054	0,118
2012	0,093	0,098	0,224	0,138	0,125	0,225	0,064	0,065	0,090
2013	0,102	0,104	0,199	0,142	0,129	0,209	0,061	0,069	0,090
2014	0,109	0,113	0,242	0,147	0,138	0,219	0,073	0,067	0,093
2015	0,103	0,104	1,063	0,148	0,159	0,202	0,086	0,088	0,075
2016	0,112	0,140	2,616	0,153	0,189	0,216	0,106	0,091	0,078
Прирост, %	49,4	70,1	2331,9	42,7	61,7	-19,7	106,1	73,6	-9,6
Коэффициент вариации									
2008	8,86	9,25	10,59	10,59	11,03	16,78	7,28	7,40	н/д
2009	9,07	8,75	11,61	10,82	10,81	16,67	8,78	7,91	9,34
2010	9,54	9,40	10,54	11,41	11,59	16,07	8,05	7,88	9,86
2011	9,60	9,53	13,08	10,94	11,20	15,38	8,01	7,32	10,88
2012	9,47	9,72	14,70	11,51	10,98	14,73	7,85	7,88	9,27
2013	9,78	9,86	13,67	11,55	10,98	14,01	7,49	7,99	9,17
2014	9,86	10,06	14,77	11,51	11,12	14,04	8,06	7,75	9,11
2015	9,16	9,21	29,62	11,00	11,42	12,87	8,36	8,49	7,82
2016	8,93	9,98	43,39	10,46	11,61	12,42	9,09	8,43	7,44
Прирост, %	3,3	-0,3	179,7	3,9	3,5	-23,3	14,9	14,7	-16,2

Источник: расчеты авторы на основе Bankir,ru (http://bankir,ru/rating/)

Индекс Херфиндаля–Хиршмана демонстрирует рост концентрации для всех исследуемых показателей банковской системы в 2008–2015 гг., за исключением вкладов физических лиц и ценных бумаг в активах. Тенденция снижения концентрации вкладов населения (с HHI=0,269 на 01.01.2008 до HHI=0,209 на 01.01.2013) объясняется ростом доверия населения к коммерческим банкам, которое подкреплялось действием системы страхования вкладов. Однако на 01.01.2014 и 01.01.2016 отмечаются два всплеска роста концентрации вкладов (HHI на эти даты составил 0,219 и 0,216 соответственно). В целом индекс Херфиндаля–Хиршмана по вкладам остается наиболее высоким, для других структурных показателей банковского сектора он варьирует в пределах от 0,078 – для ценных бумаг и 0,091 – для депозитов предприятий до 0,189 – для потребительских кредитов (на 01.01.2016). Для потребительских кредитов наблюдался также самый высокий темп роста концентрации среди всех рассматриваемых активов, +61,7% за 9 рассматриваемых лет.

В пассивах наблюдается опережающая концентрация расчетных счетов предприятий (+106,1%). Также следует отметить превышение темпов концентрации капитала над темпом концентрации активов (+70,1% против +61,7%). Ну и последний, самый яркий результат, – произошедшее существенное перераспределение прибыли в банковской системе в пользу крупных банков. О существенном увеличении неравномерности распределения прибыли среди банков свидетельствует также значительный рост коэффициента вариации для этого показателя.

Применение логарифмического метода факторного анализа позволило нам разделить влияние сокращения количества банков и растущей гетерогенности в банковской сфере на рост показателей концентрации. Результаты исследования представлены на рис. 2.



	Активы	Капитал	Кредиты предприятиям	Потреб. кредиты	Вклады физ. лиц	Расчетные счета предпр.	Депозиты предпр. и выпущ. ценные бумаги	Ценные бумаги в активах
▨	1,7%	20,1%	-2,9%	13,0%	-53,7%	64,1%	34,3%	-42,6%
▤	47,7%	50,0%	45,5%	48,7%	34,0%	42,0%	39,4%	32,9%

Рис. 2. Результаты декомпозиции индекса Херфиндаля–Хиршмана
в 2008–2015 гг. для показателей банковского сектора

Анализ показал, что на 33–50% увеличение HHI по разным показателям объяснялось сокращением числа банков. В то же время увеличение неоднородности внесло значительный вклад в рост концентрации банковского капитала, расчетных и депозитных счетов предприятий, а также потребительских кредитов. Рост HHI прибыли в 24,3 раза только на 12% был обусловлен уменьшением количества банков и на 89% – ее перераспределением в пользу крупных банков, прежде всего, Сбербанка РФ. Однако сделаем оговорку: данный результат можно приписывать как росту степени монополизации банковского сектора, так и нарастанию кризисных явлений в экономике.

Расчет показателей неравномерности позволил оценить изменения, произошедшие в структуре активов и пассивов банковского сектора. Результаты представлены в табл. 3

Прежде всего, оценки, полученные с использованием разных коэффициентов, значительно коррелируют друг с другом как во временных рядах показателей (коэффициент корреляции меняется в пределах 0,891–1,000), так и в панельных данных (0,747–1,000), что подтверждает их достоверность. Они также позволяют заключить, что в наибольшей степени банки похожи по доле в пассивах депозитов предприятий и выпущенных ими ценных бумаг, а также по доле в активах кредитов предприятиям. В то же время наибольший разброс наблюдается для доли потребительских кредитов в активах и доли вкладов физических лиц в пассивах. Иными словами, по относительным масштабам взаимодействия с юридическими лицами банки меньше отличаются, чем по масштабам взаимодействия с физическими лицами.

Анализ динамики коэффициентов неравномерности демонстрирует некоторое сближение (конвергенцию) банков по структуре пассивов (исключение составляют расчетные счета предприятий) и их расхождение (дивергенцию) по структуре активов. На первый взгляд, этот вывод противоречит результату декомпозиции, представленному на рис. 2, где, в частности, отмечается рост неоднородности банков по расчетным и депозитным счетам предприятиям. Однако более тщательный анализ позволяет заключить, что рост неоднородности банков по распределению какого-либо показателя вполне может сопровождаться выравниванием доли этого показателя в общих активах. Подобное имеет место, когда более мелкие банки теряют прежнее преимущество в привлечении средств юридических лиц.

Таблица 3

Индексы неравномерности распределения показателей банков относительно их активов в банковском секторе РФ

На начало года	Капитал	Прибыль	Кредиты предприятиям	Потребительские кредиты	Вклады физических лиц	Расчетные счета предприятий	Депозиты и выпущенные ценные бумаги	Ценные бумаги в активах
	1-Индекс Хэчмана							
2008	0,206	0,327	0,087	0,404	0,366	0,315	0,247	н/д
2009	0,192	0,556	0,095	0,383	0,374	0,343	0,195	0,336
2010	0,177	0,892	0,107	0,395	0,316	0,312	0,270	0,300
2011	0,180	0,443	0,112	0,505	0,331	0,319	0,300	0,234
2012	0,138	0,328	0,101	0,442	0,287	0,338	0,259	0,262
2013	0,114	0,298	0,111	0,411	0,251	0,321	0,202	0,263
2014	0,117	0,407	0,110	0,384	0,239	0,317	0,225	0,269
2015	0,230	0,973	0,134	0,505	0,359	0,428	0,194	0,282
2016	0,270	0,991	0,144	0,505	0,325	0,335	0,234	0,286
Прирост, %	31,3	203,5	66,3	24,9	-11,2	6,1	-5,0	-14,8
	Коэффициент вариации							
2008	0,509	0,696	0,308	0,823	0,760	0,679	0,572	н/д
2009	0,487	1,119	0,325	0,788	0,773	0,723	0,491	0,711
2010	0,463	2,870	0,346	0,807	0,680	0,674	0,608	0,654
2011	0,468	0,892	0,355	1,010	0,704	0,684	0,655	0,552
2012	0,400	0,699	0,335	0,890	0,634	0,714	0,592	0,596
2013	0,359	0,652	0,353	0,835	0,579	0,688	0,502	0,597
2014	0,363	0,829	0,352	0,790	0,561	0,682	0,539	0,607
2015	0,547	5,953	0,393	1,009	0,748	0,865	0,490	0,626
2016	0,608	10,568	0,411	1,009	0,694	0,709	0,553	0,633
Прирост, %	19,5	1417,5	33,2	22,6	-8,7	4,5	-3,3	-11,0
	Коэффициент Джини							
2008	0,230	0,290	0,163	0,400	0,420	0,323	0,305	н/д
2009	0,204	0,409	0,168	0,373	0,423	0,340	0,267	0,337
2010	0,209	1,078	0,181	0,365	0,379	0,296	0,324	0,326
2011	0,209	0,395	0,180	0,469	0,398	0,319	0,360	0,278
2012	0,159	0,356	0,178	0,386	0,355	0,321	0,333	0,297
2013	0,135	0,334	0,186	0,371	0,324	0,316	0,275	0,289
2014	0,135	0,380	0,183	0,360	0,314	0,319	0,293	0,295
2015	0,201	1,840	0,206	0,500	0,420	0,374	0,264	0,292
2016	0,253	1,135	0,213	0,487	0,390	0,331	0,301	0,276
Прирост, %	9,8	291,3	30,7	21,8	-7,1	2,5	-1,3	-18,1

Источник: расчеты автора на основе Bankir,ru (http://bankir,ru/rating/)

Заключение. Проведенное исследование показало значительный рост концентрации капитала, активов и пассивов в банковском секторе России в 2008–2015 годах. Исключение составляют лишь депозиты физических лиц, концентрация которых снизилась, хотя в период кризиса отмечаются два новых всплеска роста их концентрации. Процессы концентрации в банковском секторе происходили при значительном перераспределении прибыли в пользу крупных банков. Факторный анализ продемонстрировал, что вызванная сокращением количества банков, концентрация в то же время усиливалась за счет увеличения неоднородности банковского сектора, распределения капитала, расчетных и депозитных счетов предприятий и потребительских кредитив. Оценки неоднородности распределения показателя относительно активов банков выявили дивергенцию банков по структуре активов при их слабой конвергенции по структуре пассивов. В целом рост концентрации в банковском секторе России происходил за счет некоторого ухудшения структуры рынка. Для преодоления этой негативной тенденции необходимо поддержание справедливой конкуренции и единых правил игры в банковском секторе, а также стимулирование роста капитализации, прежде всего устойчивых мелких и средних банков.

Список литературы

1. Bikker J., Haaf K. Competition, Concentration and Their Relationship: an Empirical Analysis of the Banking Industry // Journal of Banking & Financ. 2002. Vol. 26 (11). P. 2191–2214.
2. Deltuvaite V., Vaskelaitis V., Pranckeviciute A. The Impact of Concentration on Competition and Efficiency in the Lithuanian Banking Sector // Economics of Engineering Decisions. 2007. Vol. 54 (4). P. 7–19.
3. Claessens S., Laeven L. What Drives Bank Competition? Some International Evidence // Journal of Money, Credit, and Banking. 2004. Vol. 36 (3). P. 563–583.
4. Мамонов М.Е. Влияние рыночной власти российских банков на их склонность к кредитному риску: результаты панельного анализа // Прикладная эконометрика. 2012. № 4(28). С. 85–112.
5. Chalermchatvichien P., Jumreornvong S., Jiraporn P., Singh M. The Effect of Bank Ownership Concentration on Capital Adequacy, Liquidity, and Capital Stability // Journal of Financial Services Research. 2014. Vol. 45. Issue 2. P. 219–240.
6. Hanafi M.M., Santi F., Muazaroh. The Impact of Ownership Concentration, Commissioners on Bank Risk and Profitability: Evidence from Indonesia // Eurasian Economic Review. 2013. Vol. 3. Issue 2. P. 183–202.
7. Behr P., Schmidt R.H., Xie R. Market Structure, Capital Regulation and Bank Risk Taking // Journal of Financial Services Research. 2010. Vol. 37. Issue 2-3. P. 131–158.
8. Busta I., Sinani E., Thomsen S. Ownership Concentration and Market Value of European Banks // Journal of Management & Governance. 2014. Vol. 18. Issue 1. P. 159–183.
9. Guzman M. G. Bank Structure, Capital Accumulation and Growth: a Simple Macroeconomic Model // Economic Theory. 2000. Vol. 16. Issue 2. P. 421–455.
10. Малкина М.Ю. К вопросу о необходимости взвешивания в межрегиональных исследованиях (ответ на статью К.П. Глущенко) // Пространственная экономика. 2016. № 1. С. 163–184.

ANALYSIS OF the DYNAMICS OF CONCENTRATION AND HOMOGENEITY in THE Russian Federation BANKING SECTOR in 2008-2015[1]

M.Yu. Malkina

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod
Institute of Economics and Entrepreneurship

Paper investigates the concentration of capital, profits, assets and liabilities in the banking sector of Russia based on the analysis of relevant theoretical and methodological approaches. We used a set of indices of concentration, homogeneity and uneven distribution with respect to assets and proposed the method of decomposition of Herfindahl-Hirschman index by means of logarithmic method of factor analysis. We concluded that a process of concentration in capital in Russian banking sector is accompanied by certain deterioration of its internal structure.

Keywords: the banking sector, concentration, monopolization, homogeneity, unevenness, assets, liabilities, capital, profit

[1] This research was supported by the Ministry of education and science of Russia as a part of the state assignment, Project Number 2648.

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ПРИРОСТА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЕЕ РЕГИОНАХ[1]

М.Ю. Малкина, Р.В. Балакин

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Предложена модель влияния факторов экономического роста, инфляции, общей и относительной налоговой доходности на прирост налоговых поступлений в РФ и субъектах РФ. Для оценки факторов используется логарифмический метод. Получены результаты межрегиональных различий вклада факторов по 8 основным налогам в 2006–2014 гг. на уровне РФ, Приволжского ФО и Нижегородской области.

Ключевые слова: налоговая доходность, налоговые поступления, экономический рост, инфляция, факторный анализ, логарифмический метод

Проблеме моделирования налоговых систем посвящен ряд работ отечественных и зарубежных авторов. В некоторых из них исследуются зависимости налоговых поступлений от налоговой ставки [1], а также влияние налогового бремени на объем совокупного выпуска [2]. Другие работы посвящены эконометрическому моделированию налоговой доходности [3] и построению регрессионных зависимостей общих налоговых поступлений от экономических, структурных, институциональных и социальных показателей экономики [4, 5]. В некоторых исследованиях применяется детерминированный факторный анализ налоговых поступлений [6], но они скорее являются исключением: исследователи отдают предпочтение эконометрическим зависимостям.

Одним из вариантов детерминированного факторного анализа является моделирование по методу Дюпона, когда осуществляется разложение результирующего показателя в мультипликативный ряд. При этом цепь должна включать показатели, наиболее важные для анализа, влияние которых можно объяснить логически.

Нами предлагается следующая мультипликативная модель поступлений в стране по каждому *k*-му налогу (T_{jk}) и суммарных налоговых доходов (T_j) в каждом *j*-м году:

$$T_{jk} = t_{jk} \times B_j^* \times PI_j; \quad (1)$$

$$T_j = t_j \times B_j^* \times PI_j. \quad (2)$$

Здесь: $t_{jk} = \frac{T_{jk}}{B_j}$ – налоговая доходность для *k*-го налога в *j*-м году, T_{jk} – поступления *k*-го налога в *j*-м году для всей страны, B_j – номинальный ВВП страны в *j*-м году; $t_j = \frac{T_j}{B_j}$ – общая доходность по всем налогам в *j*-м году, $T_j = \sum_{k=1}^{l} T_{jk}$ – суммарные налоговые поступления в *j*-м году; $B_j^* = B_j / PI_j$ – реальный ВВП в j-м году, PI_j – кумулятивный индекс-дефлятор ВВП с базисного года до года *j*.

Далее применим логарифмический метод факторного анализа для выявления влияния переменных мультипликативной модели на изменение поступлений по каждому *k*-му налогу:

1) влияние изменения уровня общей налоговой доходности в стране:

$$\Delta T_j(\Delta t_j) = \frac{T_j - T_{j-1}}{T_{j-1}} \times \frac{\ln(t_j / t_{j-1})}{\ln(T_j / T_{j-1})} \times 100; \quad (3)$$

[1] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ. Проект «Взаимосвязь неравномерности распределения доходов с экономическим развитием регионов Российской Федерации» № 15-02-00638.

2) влияние темпа экономического роста в стране:

$$\Delta T_j(\Delta B_j^*) = \frac{T_j - T_{j-1}}{T_{j-1}} \times \frac{\ln(B_j^* / B_{j-1}^*)}{\ln(T_j / T_{j-1})} \times 100; \quad (4)$$

3) влияние инфляционного фактора:

$$\Delta T_j(\Delta PI_j) = \frac{T_j - T_{j-1}}{T_{j-1}} \times \frac{\ln(PI_j / PI_{j-1})}{\ln(T_j / T_{j-1})} \times 100. \quad (5)$$

Влияние данных факторов на изменение общих налоговых поступлений в стране рассчитывается аналогичным образом. Для определения среднегодовых изменений за весь рассматриваемый период как для результативного показателя, так и для всех его составляющих рассчитывались новые конечные значения с учетом среднегеометрического прироста, например:

$$T_j' = T_0 \cdot \sqrt[n]{T_j / T_0}. \quad (6)$$

При анализе налоговых поступлений по регионам добавляется четвертый фактор: показатель относительной налоговой доходности в регионе. Относительная налоговая доходность характеризует отклонение налоговой доходности в регионе от среднероссийского уровня. Это отклонение может быть вызвано разными обстоятельствами: особенностями структуры экономики региона, особенностями налоговой политики в регионе и степенью полноты исполнения обязательств по платежам в бюджет. Также на уровень налоговой доходности в регионе влияет финансовое состояние ее субъектов и качество региональной экономической политики в целом.

Результаты применения данной методики для РФ в целом отражены в табл. 1 и 2, а для Приволжского федерального округа и Нижегородской области – в табл. 3.

Таблица 1

Влияние факторов на среднегодовой прирост налоговых поступлений в Российской Федерации в 2006–2014 гг.

	Влияние на прирост общих налоговых поступлений, %				Структурное влияние, %			
	налоговой доходности	экономического роста	инфляции	**Итого**	налоговой доходности	экономического роста	инфляции	**Итого**
Налог на прибыль	-2,41	0,85	2,95	1,39	-23,02	8,12	28,16	13,26
НДФЛ	0,23	0,50	1,72	2,45	2,24	4,73	16,40	23,37
НДС	-0,23	0,49	1,68	1,94	-2,19	4,64	16,09	18,54
Акцизы	0,26	0,14	0,48	0,88	2,52	1,31	4,56	8,39
Налоги на имущество	0,13	0,17	0,58	0,87	1,20	1,59	5,50	8,29
Природные налоги	-0,16	0,63	2,17	2,64	-1,54	5,98	20,73	25,17
Госпошлина	0,01	0,00	0,01	0,03	0,08	0,04	0,13	0,25
Налоговые спецрежимы	0,02	0,06	0,20	0,29	0,23	0,56	1,94	2,73
Сумма	**-2,14**	**2,83**	**9,79**	**10,47**	**-20,47**	**26,98**	**93,50**	**100,00**

Источник: расчеты авторов на основе данных Федеральной налоговой службы и Федеральной службы государственной статистики РФ.

Анализ показал, что скорректированный среднегодовой прирост налоговых поступлений составил 10,5%, при этом снижение общей налоговой доходности объясняло сокращение налоговых поступлений более чем на 20%, экономический рост вызвал увеличение поступлений на 27%, а инфляционный фактор оказался преобладающим, обеспечив 93,5% всего прироста. Наиболее ощутимыми факторами снижения поступлений стало уменьшение ставки налога на прибыль, а также массовое использование льгот по НДС и разного рода освобождений по НДПИ.

В табл. 2 представлены в обобщенном виде результаты факторного анализа для субъектов РФ. Они позволяют оценить среднегодовой разброс влияния каждого фактора на налоговые поступления регионов на основе показателей размаха вариации и среднего квадратического отклонения.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что наименее равномерно распределенными между регионами являются поступления по НДС и налогу на прибыль. При этом если НДС демонстрирует в целом большие значения среднеквадратического отклонения и максимальный межрегиональный разброс для факторов относительной налоговой доходности и экономического роста, то налог на прибыль показывает максимальные значения среднеквадратического отклонения по факторам инфляции и общефедеральной налоговой доходности.

Таблица 2

Параметры распределения результатов факторного анализа в 2006–2014 гг.

Налог	Фактор	Минимальный уровень		Максимальный уровень		Размах вариации	СКО
		Значение	Регион	Значение	Регион		
Налог на прибыль	Общефедеральная налоговая доходность	-14,61	Республика Калмыкия	-0,36	Республика Тыва	-6,63	1,72
	Относительная налоговая доходность	-39,30	Республика Калмыкия	7,68	Сахалинская область	-99,82	5,14
	Экономический рост	-0,22	Мурманская область	3,18	Чукотский автономный округ	4,04	0,66
	Инфляция	0,55	Республика Тыва	27,60	Республика Калмыкия	9,61	3,07
НДФЛ	Общефедеральная налоговая доходность	0,06	Тюменская область	1,11	Республика Калмыкия	2,74	0,16
	Относительная налоговая доходность	-4,23	Республика Калмыкия	0,77	Кабардино-Балкарская Республика	-11,37	0,79
	Экономический рост	-0,24	Мурманская область	3,78	Республика Ингушетия	4,24	0,69
	Инфляция	0,35	Тюменская область	12,53	Республика Калмыкия	3,97	1,75
НДС	Общефедеральная налоговая доходность	-0,50	Республика Алтай	12,67	Республика Калмыкия	-239,1	1,45
	Относительная налоговая доходность	-27,46	Республика Тыва	289,82	Республика Калмыкия	135,2	32,9
	Экономический рост	-16,41	Республика Калмыкия	1,90	Калужская область	56,94	1,97
	Инфляция	-8,53	Республика Калмыкия	5,03	Республика Алтай	9,09	1,70
Акцизы	Общефедеральная налоговая доходность	0,01	Мурманская область	1,74	Республика Северная Осетия – Алания	3,70	0,40
	Относительная налоговая доходность	-11,58	Республика Северная Осетия – Алания	2,21	Ярославская область	-13,26	2,14
	Экономический рост	-0,04	Ивановская область	2,12	Республика Ингушетия	6,87	0,35
	Инфляция	0,03	Мурманская область	3,51	Республика Северная Осетия – Алания	4,44	0,68
Имущественные налоги	Общефедеральная налоговая доходность	0,02	Чеченская Республика	0,61	Республика Калмыкия	3,05	0,08
	Относительная налоговая доходность	-1,14	Магаданская область	0,70	Еврейская автономная область	-18,17	0,32
	Экономический рост	-0,06	Мурманская область	0,98	Белгородская область	3,41	0,22
	Инфляция	0,15	Чеченская Республика	4,31	Республика Калмыкия	4,39	0,51
Природные налоги	Общефедеральная налоговая доходность	-0,44	Тюменская область	0,00	г. Москва	-5,97	0,11
	Относительная налоговая доходность	-12,96	Чеченская Республика	2,51	Республика Саха (Якутия)	-33,93	1,82
	Экономический рост	-0,07	Мурманская область	2,64	Чеченская Республика	8,86	0,50
	Инфляция	0,00	г. Москва	6,83	Чеченская Республика	6,65	1,56
Государственная пошлина	Общефедеральная налоговая доходность	0,00	Тюменская область	0,09	Республика Калмыкия	5,00	0,01
	Относительная налоговая доходность	-0,09	Республика Калмыкия	0,03	Кабардино-Балкарская Республика	-24,42	0,02
	Экономический рост	0,00	Мурманская область	0,05	Республика Ингушетия	5,80	0,01
	Инфляция	0,00	Тюменская область	0,21	Республика Калмыкия	6,97	0,03
Налоговые спецрежимы	Общефедеральная налоговая доходность	0,00	Тюменская область	0,16	Республика Калмыкия	2,99	0,03
	Относительная налоговая доходность	-0,88	Республика Ингушетия	0,12	Камчатский край	-8,03	0,16
	Экономический рост	-0,02	Ивановская область	0,67	Республика Адыгея	4,65	0,12
	Инфляция	0,02	Тюменская область	2,04	Республика Калмыкия	4,29	0,30
Суммарные поступления	Общефедеральная налоговая доходность	-1,73	Сахалинская область	-1,49	Забайкальский край	-0,15	0,03
	Относительная налоговая доходность	-13,97	Забайкальский край	8,45	Сахалинская область	-47,12	3,86
	Экономический рост	-0,71	Мурманская область	8,62	Республика Дагестан	2,80	1,87
	Инфляция	7,02	Республика Башкортостан	16,77	Республика Ингушетия	0,94	1,87

Источник: расчеты авторов на основе данных ФНС и ФСГС РФ

Следует также отметить, что неравномерность результатов факторного анализа для суммарных налоговых поступлений уступает в своих значениях только названным выше налогам. Иными словами, суммарные налоговые поступления распределены между субъектами менее равномерно, чем большинство

входящих в них налогов и их групп. Наиболее равномерно распределены результаты факторного анализа для группы имущественных налогов, государственной пошлины и налоговых спецрежимов. Результаты факторного анализа для НДФЛ, акцизов и группы природных налогов в целом также относительно однородны, значения среднеквадратического отклонения (СКО) для них не превышают 2% по каждому из факторов и 1% в среднем. Отметим, что для группы природных налогов это обусловлено скорее не однородностью показателей, а большой долей регионов, в которых поступления по этой группы несущественны. Большую межрегиональную разницу для данного налога позволяет выявить взвешенное СКО.

Среди факторов налоговых поступлений наибольший разброс влияния показывает фактор относительной налоговой доходности. Причем максимальные значения среднеквадратического отклонения по этому фактору характерны для налогов, результаты факторного анализа для которых наименее равномерно распределены в целом (это НДС, налог на прибыль, суммарные поступления, акцизы и природные налоги). Для остальных налогов максимальное СКО наблюдается для инфляционного фактора, который занимает вторую позицию среди наименее равномерно распределенных факторов. По факторам общефедеральной налоговой доходности и реальному ВРП значения СКО не превышают 2% по каждому из налогов и 1% в среднем, то есть их можно назвать относительно однородными.

Анализ данных о максимальных и минимальных значениях влияния факторов на налоговые поступления в регионах позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, нельзя не отметить регион, который встречается среди тех, которые демонстрируют экстремальные значения максимальное количество раз (17 из 72) – Республику Калмыкия. Фактически для всех налогов максимальные показатели влияния по факторам общефедеральной налоговой доходности и инфляционному фактору у этого регион. Также в регионе наблюдаются минимальные значения по влиянию на налоговые поступления относительной налоговой доходности для налога на прибыль, НДФЛ и государственной пошлины. Данный регион входит в число отстающих по уровню ВРП и реальных доходов на душу населения, что сказывается и на показателях налоговой системы.

Следующая группа регионов, которые нужно отметить в данной связи, – субъекты Северо-Кавказского федерального округа. Они также достаточно часто (16 раз) фигурируют среди регионов с экстремальными значениями влияния разных факторов на налоговые поступления. Как и для Республики Калмыкия, для этих регионов характерны экстремально низкие показатели по фактору относительной налоговой доходности и экстремально высокие по инфляционному фактору. Кроме того, максимальные значения влияния фактора экономического роста на налоговые поступления для большинства налогов демонстрируют именно регионы Северо-Кавказского федерального округа. Таким образом, фактически половина всех экстремальных значений отмечается в регионах Южного (прежде всего, в Республике Калмыкия) и Северо-Кавказского федеральных округов.

Далее нужно выделить ещё два региона. Во-первых, отметим Тюменскую область. В этом регионе наблюдается минимальное влияние фактора общефедеральной налоговой доходности и инфляционного фактора на прирост налоговых поступлений от НДФЛ, государственной пошлины и налоговых спецрежимов, а также первого указанного фактора – на прирост поступлений от природных налогов. Во-вторых, отметим Мурманскую область. Здесь ситуация ещё более однозначная. В этом регионе фактически для всех налогов (кроме НДС, акцизов и группы налоговых спецрежимов) наблюдаются минимальные значения влияния фактора экономического роста. Для акцизов и спецрежимов подобная ситуация также наблюдается в Ивановской области. В то же время для Мурманской области отмечается наименьшее из всех регионов влияние факторов общефедеральной налоговой доходности и инфляционного фактора на прирост поступлений от акцизов.

В заключении этой части следует указать, что ещё 15 экстремальных значений характерны для регионов Дальнего Востока и части Сибири (Сахалинская и Магаданская области, Забайкальский и Камчатский края, Республики Алтай, Тыва, Саха (Якутия), Еврейская автономная область и Чукотский автономный округ). Экстремальные значения здесь в основном касаются факторов, связанных с налоговой доходностью. Выделим также ряд регионов Центрального федерального округа. Так, Калужская и Белгородская области демонстрируют максимальный вклад фактора экономического роста в прирост поступлений по отдельным налогам. В Москве для группы природных налогов наблюдается максимальный уровень влияния общефедеральной налоговой доходности и минимальный уровень влияния инфляционного фактора на поступления этой группы налогов. Отметим, что в Москве поступления от НДПИ настолько несущественны в масштабах экономики региона, что говорить о каком-то существенном влиянии этой группы налога не приходится. В Ярославской области отмечается максимальный вклад фактора относительной доходности в прирост акцизов, а в Республике Башкортостан фактор роста цен оказал наименьшее среди всех регионов влияние на прирост суммарных налоговых поступлений, что также оценивается положительно. Однако в целом экстремальные значения чаще демонстрируют периферийные регионы.

Далее охарактеризуем результаты факторного анализа для Приволжского федерального округа и Нижегородской области в сравнении с общефедеральными итогами (табл. 3).

Прежде всего охарактеризуем различия в структуре прироста налоговых поступлений. Результаты для Российской Федерации и Приволжского федерального округа оказались в целом сопоставимыми. В целом для Приволжского федерального округа характерно меньшее влияние на прирост суммарных налоговых доходов поступлений от НДФЛ и НДС и большее влияние поступлений от группы природных налогов и акцизов. Однако отклонения не превышают 5%. А вот результаты для Нижегородской области оказались принципиально отличными.

Таблица 3

Влияние факторов на среднегодовой прирост налоговых поступлений
в Приволжском федеральном округе и Нижегородской области в 2006–2014 гг.

	Влияние на прирост общих налоговых поступлений, %					Структурное влияние, %				
	налоговой доходности	относительной налоговой доходности	экономического роста	инфляции	Итого	налоговой доходности	относительной налоговой доходности	экономического роста	инфляции	Итого
Приволжский федеральный округ										
Налог на прибыль	-1,76	0,28	0,76	2,01	**1,29**	-16,43	-2,05	7,09	18,79	**12,05**
НДФЛ	0,22	-0,12	0,56	1,50	**2,16**	2,04	0,90	5,27	13,96	**20,12**
НДС	-0,26	-0,59	0,68	1,80	**1,62**	-2,44	4,36	6,33	16,77	**15,12**
Акцизы	0,37	0,18	0,23	0,62	**1,40**	3,41	-1,34	2,18	5,77	**13,06**
Налоги на имущество	0,13	-0,06	0,22	0,58	**0,87**	1,25	0,44	2,03	5,37	**8,09**
Природные налоги	-0,19	-0,08	0,92	2,43	**3,07**	-1,80	0,62	8,55	22,66	**28,62**
Госпошлина	0,01	0,00	0,01	0,01	**0,03**	0,09	0,00	0,05	0,13	**0,27**
Налоговые спецрежимы	0,03	-0,05	0,08	0,22	**0,28**	0,26	0,36	0,78	2,07	**2,65**
Сумма	**-1,46**	**-0,45**	**3,46**	**9,17**	**10,72**	**-13,61**	**3,30**	**32,27**	**85,53**	**100,00**
Нижегородская область										
Налог на прибыль	-2,18	-0,77	0,74	2,82	**0,61**	-25,72	3,93	8,75	33,31	**7,21**
НДФЛ	0,31	-0,14	0,63	2,41	**3,22**	3,67	0,71	7,47	28,46	**37,96**
НДС	-0,40	-2,20	0,81	3,08	**1,30**	-4,67	11,17	9,55	36,38	**15,32**
Акцизы	0,38	0,52	0,19	0,73	**1,83**	4,53	-2,63	2,28	8,67	**21,58**
Налоги на имущество	0,16	-0,02	0,21	0,79	**1,14**	1,93	0,11	2,46	9,36	**13,48**
Природные налоги	0,00	-0,11	0,01	0,04	**-0,06**	-0,03	0,55	0,13	0,49	**-0,70**
Госпошлина	0,01	0,00	0,01	0,02	**0,04**	0,14	0,00	0,06	0,23	**0,43**
Налоговые спецрежимы	0,04	-0,10	0,10	0,36	**0,40**	0,48	0,51	1,13	4,30	**4,71**
Сумма	**-1,67**	**-2,82**	**2,70**	**10,27**	**8,47**	**-19,68**	**14,35**	**31,82**	**121,19**	**100,00**

Источник: расчеты авторов на основе данных ФНС и ФСГС РФ

Во-первых, прирост налоговых поступлений в Нижегородской области оказался меньшим по сравнению с показателями РФ и ПФО: 8,47% против 10,47% для РФ и 10,72% для ПФО соответственно. Во-вторых, структура роста, исходя из вклада каждого налога, совершенно иная. Прирост налоговых поступлений в Нижегородской области на 40% состоит из прироста поступлений по НДФЛ (общефедеральный показатель – 23%, ПФО – 20%). Относительно больший вклад внесли также акцизы и группа имущественных налогов. Акцизы в масштабах Нижегородской области занимают второе место по темпу роста, обеспечивая больше 20% дополнительных налоговых поступлений (для РФ этот вклад составляет всего 8%, для ПФО – 13%). Имущественные налоги занимают четвертое место и обеспечивают 13,5% прироста всех налоговых поступлений (для РФ и ПФО этой группой обеспечивается только 8% дополнительных доходов налоговой системы).

Третье место в структуре прироста налоговых поступлений в Нижегородской области занимает НДС. Его вклад (15%) в общем сопоставим с аналогичными показателями для ПФО и РФ в целом (в последнем случае показатель чуть выше и составляет 18,5%). Значительно меньшее влияние на прирост налоговых поступлений на региональном уровне оказал налог на прибыль – его доля в дополнительных налоговых поступлениях Нижегородской области всего 7%, тогда как для РФ и ПФО она составляет 12-13%.

Однако наибольшее отличие наблюдается в части группы природных налогов (прежде всего, НДПИ). Если в РФ и ПФО прирост налоговых поступлений больше чем на четверть обеспечивался дополнительными поступлениями по НДПИ (25,2% и 28,6% соответственно), то в Нижегородской области из-за силу небольшого удельного веса этого налога в структуре налоговых доходов области влияние налога ока-

залось незначительным и не превысило 1%. Результат получился отрицательным, поскольку в течение исследуемого периода поступления по этой группе налогов снизились.

Полученные результаты в значительной степени обусловлены особенностями формирования налоговых доходов региона. Если налог вносит существенный вклад в региональный бюджет, то изменение налоговых поступлений в целом оказывается наиболее чувствительным к росту именно этого налога (как, например, в случае в НДФЛ в Нижегородской области), или к его снижению (как, например, в случае с налогом на прибыль). Также различия в структуре налоговых поступлений обусловлены особенностями экономики того или иного региона. Так, для Нижегородской области характерна незначительная доля добывающего сектора, что отражается в незначительной роли группы природных налогов.

Далее обратимся непосредственно к различиям в результатах факторного анализа. Надо отметить, что эти результаты более однородны. Влияние инфляционного фактора является лидирующим и для РФ, и для ПФО, и для Нижегородской области. Причем для регионального уровня влияние на суммарные поступления превысило 100% и составило 121%. Для Приволжского округа, наоборот, влияние оказалось меньше, чем на уровне Федерации (где, напомним, 93,5% роста обуславливается инфляционным фактором), и составило 85,5%. Влияние фактора роста экономики определяет рост суммарных налоговых доходов на 30% для всех исследуемых уровней (27% на уровне Федерации, 32% на уровне округа и региона). Снижение общефедеральной налоговой доходности оказало фактически идентичное влияние (около 20% снижения суммарных налоговых поступлений) на итоговое изменение налоговых доходов в РФ и Нижегородской области. А вот на росте суммарных налоговых поступлений Приволжского федерального округа снижение общефедеральной налоговой доходности сказалось меньше: под влиянием этого фактора налоговые доходы округа сократились на 13,6%.

Если говорить о различиях результатов факторного анализа для разных налогов в зависимости от уровня исследования, то нужно отметить, что в общем результаты сопоставимы. Отклонения, как правило, не превышают 5%. Безусловно, это справедливо с учетом выделенных нами особенностей в структуре налоговых поступлений. Так, например, результаты факторного анализа для группы природных налогов для Нижегородской области, разумеется, отличаются от результатов для ПФО и РФ, однако это следствие иной роли группы природных налогов в бюджете региона. При этом есть несколько закономерностей, которые следует отметить. Во-первых, согласно результатам факторного анализа для налога на прибыль в Приволжском федеральном округе влияние факторов общефедеральной налоговой доходности и инфляции существенно ниже, чем для РФ в целом и Нижегородской области в частности. Во-вторых, следует отметить большее влияние инфляционного фактора на налоговые поступления Нижегородской области по трем наиболее производительным налогам: налог на прибыль, НДС и НДФЛ.

В заключение несколько слов о различиях в результатах влияния фактора относительной налоговой доходности для Нижегородской области и ПФО. Здесь основным является то, что влияние данного фактора в Нижегородской области более существенно. Для суммарных налоговых поступлений оно составило 14,4% против 3,3% для ПФО. В основном данное различие обусловлено разным вкладом фактора в налоговые поступления по НДС (11,2% в Нижегородской области против 4,3% в ПФО). Также следует отметить, что отличаются результаты вклада фактора относительной налоговой нагрузки и для налога на прибыль, причем не только по размеру, но и по направленности. Но в целом указанный фактор вносит наименьший вклад в изменение налоговых поступлений как суммарных, так и по отдельным налогам.

Подводя итоги исследованию, отметим, что проведенный факторный анализ позволяет в целом оценить изменение структуры налоговых поступлений как по вкладу отдельных налогов, так и регионов. Налоговые поступления в масштабах страны изменяются под влиянием роста цен и объемов производства, что в той или иной степени влияет на базу налогообложения, а также общего уровня налогообложения, отражающего результаты законодательных нововведений, эластичности налоговой ставки по налоговой базе и изменения налоговой дисциплине. На региональном уровне роль факторов уже играет региональная инфляция, региональный экономический рост, а к изменению общефедеральной налоговой ставки добавляется изменение относительной ставки налогообложения вследствие изменений в структуре экономики региона, параметров внутренней налоговой политики и качества налогового администрирования. Анализ позволил оценить межрегиональные различия по вкладу отмеченных факторов на уровне РФ, а также сравнить результаты по Нижегородской области с результатами в целом по России и Приволжскому федеральному округу.

Список литературы

1. Балацкий Е., Екимова Н. Налогово-бюджетная политика и экономический рост // Общество и экономика. 2011. № 4. С. 197–214.
2. Ананиашвили Ю., Папава В. Налоги, технология производства и экономический рост // Общество и экономика. 2011. № 4. С. 172–196.
3. Mahdavi S. The Level and Composition of Tax Revenue in Developing Countries: Evidence from Unbalanced Panel Data // International Review of Economics & Finance. 2008. Vol. 17. Iss. 4. P. 607–617.

4. Castro G. Á., Camarillo D. B. R. Determinants of Tax Revenue in OECD Countries over the Period 2001–2011 // Contaduría y Administración. 2014. Vol. 59. Iss. 3. P. 35–59.
5. Bunescu L., Comaniciu C. Analysis of Correlation between Tax Revenues and Other Economic Indicators in European Union Member States // Studies in Business and Economics. 2014. Vol. 9. Iss. 1. P. 24–34.
6. Sharma P., Singh J. Determinants of Tax-revenue in India: a Principal Component Analysis Approach // International Journal of Economics and Business Research. 2015. Vol. 10. № 1. P. 18–29.

EVALUATION OF THE TAX REVENUE GROWTH FACTORS IN THE RF AND ITS REGIONS[1]

M.Yu. Malkina, R.V. Balakin

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod
Institute of Economics and Entrepreneurship

We propose a model of impact of the factors of economic growth, inflation, and total and relative tax yield rate on the growth of tax revenues in the Russian Federation and Russian regions. Factors contributions are assessed by logarithmic method. Obtained results reveal inter-regional differences in contribution of the factors for 8 main taxes in the years 2006–2014 both for the RF level and Volga Federal District and Nizhni Novgorod region.

Keywords: tax yield, tax revenue, economic growth, inflation, factor analysis, logarithmic method

[1] The research was funded by Russian Foundation for Humanities, as part of project № 15-02-00638, «The relationship between income inequality and economic development in the regions of the Russian Federation».

МОДЕЛЬ ДИФФУЗИИ ИННОВАЦИЙ С УЧЕТОМ ОГРАНИЧЕНИЙ НА КОЭФФИЦИЕНТЫ

С.Е. Маркова, И.С. Перова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Изучается и строится эконометрическая модель, с учетом ограничений на параметры на основе модели Лотки – Вольтерра, для моделирования динамики смены поколений телекоммуникационных услуг.

Ключевые слова: научно-технологический прогресс, диффузия инноваций, математическая модель, регрессия с ограничениями.

Введение

В современной экономической теории научно-технологический прогресс (НТП) является одним из важнейших факторов экономического роста. Влияние научно-технологического прогресса на отдельную отрасль экономики прежде всего проявляется в модификации (модернизации) производимой продукции или создании новой, которая имеет важные конкурентные преимущества перед уже существующей. Как правило, такая новая продукция основана на более современных (передовых) технологиях и может практически полностью вытеснять действующую. Однако технологическое первенство требует своевременной модернизации производства и обучения персонала, т.е. существенных финансовых и организационных затрат. В то же время отказ от перехода к инновационным технологиям может привести к ощутимым потерям рыночных позиций или даже к полному прекращению деятельности.

Одним из примеров процесса вытеснения старой технологии инновационной является замещение коммутируемого доступа в Интернет на широкополосный. В исследовании проанализированы статистические данные о количестве пользователей этих технологий для 11 городов Поволжья с 2006 по 2009 г. [1].

Целью статьи является исследование динамики рынка передачи данных на основе математического и эконометрического моделирования процесса диффузии инноваций. Этот вопрос весьма актуален в связи с появлением новых технологий мобильной передачи данных [2,3].

При построении математической модели используется предположение, что диффузия инноваций реализуется в рамках взаимодействия двух последовательных поколений новой технологии, причем динамика такого взаимодействия сходна с динамикой взаимодействия двух биологических популяций, существующих в одном ареале обитания и конкурирующих между собой. Наиболее широкое применение в этой области нашли модели типа модели Лотки — Вольтерра (A. Lotka, V. Volterra), в которых «внутривидовое» взаимодействие элементов популяции описывается моделью Ферхюльста – Пирла – Рида (P.F. Verhulst, R. Pearl, L.J. Reed). Можно сказать, что в определенном смысле модели этого типа занимают в настоящее время доминирующее положение (причем не только в моделировании диффузии инноваций).

В качестве базовой математической модели динамики взаимодействия двух биологических популяций в работе использована модель Лотки – Вольтерра [4]. С целью прогнозов требуется оценить коэффициенты модели, для чего используются методы регрессионного анализа

Построение эконометрической модели является главной проблемой любого эконометрического исследования, так как ее «качество» непосредственно определяет достоверность и обоснованность результатов анализа тенденций развития, прогнозов рассматриваемых социально-экономических процессов, а также вытекающих из них выводов, включая и вопросы разработки необходимых управленческих мероприятий [5].

В исследовании применялись пакеты MS Excel и MatLab [7–8].

Использование модели Лотки – Вольтерра для описания конкурентных процессов в экономических системах

В последние годы модель Лотки – Вольтерра применяются для описания конкурентных процессов в экономических системах, поскольку в природе и экономике процессы конкуренции характеризуются общими закономерностями. В природе хищник ведет отбор жертв, отбор идет и в среде самих хищников. Подобное наблюдаются в экономических системах: борьба технологий, крупного и мелкого бизнеса и многое другое. Рассмотрим некоторые математические модели процессов в экономике, опирающиеся на модель Лотки – Вольтерра.

В работе [9] рассматривается вопрос об использовании модели Лотки – Вольтерра для рынка труда. Численность работников в секторах (частного и государственного) имеет аналогию с показателями численности биологических популяций, динамика которых представлена в традиционных моделях «хищник – жертва». При описании двухсекторного рынка труда в качестве популяций рассматриваются контингенты занятых в государственном и частном секторах экономики.

В [10] представлена модифицированная модель на основе модели Лотки – Вольтерра: модель конкуренции в системах «производитель – перекупщик», описывающая конкурентные отношения между субъектами экономического рынка.

В работе [11] моделируется конкуренция двух фирм за ресурсы и потребителя. Фирмы потребляют ресурсы из одного ограниченного источника и поставляют на рынок однотипную продукцию. Модель описывается системой трех дифференциальных уравнений, типичной для модели «хищник – жертва». Параметры системы характеризуют чувствительность производства к недостатку ресурса и наибольший темп спроса на продукцию фирм, готовность производителей удовлетворять имеющийся спрос на продукцию и также темпы свертывания производства данного вида продукции при отсутствии спроса. Данная модель конкуренции рассматривает динамику двух «популяций хищников» и одной «популяции жертв». В рассмотренной модели «внутривидовая борьба хищников» выражается ограничением производства и связана с ограничением ресурсов и динамикой спроса.

Математическая модель процесса диффузии инноваций

Первая модель, описывающая динамику численности (плотности) двух популяций, взаимодействующих по принципу хищник — жертва, была предложена независимо друг от друга А. Лотка (Lotka, 1925) и В. Вольтерра (Volterra, 1931):

$$\frac{dN_1}{dt} = r_1 N_1 \left[1 - \left(\frac{N_1}{K_1} \right) - \varepsilon_1 \frac{N_2}{K_2} \right], \quad \frac{dN_2}{dt} = r_2 N_2 \left[1 - \left(\frac{N_2}{K_2} \right) - \varepsilon_2 \frac{N_1}{K_1} \right]. \qquad (1)$$

Здесь N_1 и N_2 – численности популяций, K_1 и K_2– емкости их экологических ниш, r_1 и r_2 – темпы роста численности популяций при малых численностях популяций (когда внутри- и межвидовой борьбой можно пренебречь), $\varepsilon_1 > 0$ и $\varepsilon_2 > 0$ – характеристики межвидовой конкуренции [8].

В рассматриваемой ситуации, когда исследуется динамика процесса замещения одного поколения инновационного товара (услуги) другим его поколением, может быть использована следующая трактовка переменных и параметров модели (1): N_1 – численность пользователей технологии коммутируемого доступа, N_2 – численность пользователей технологии широкополосного доступа, K_1 и K_2 – емкости рынков соответствующей технологии, r_1 и r_2 – темпы роста количества пользователей (при малых численностях), ε_1, ε_2 – характеристики конкуренции между технологиями. Понятно, что естественным фазовым пространством системы (1) является множество R_+^2.

В математической теории биологических популяций проведено достаточно подробное исследование этой модели (см., например, [8] и др.). Установлено, что при $\varepsilon_i \in (0,1)$, $i = 1, 2$, модель Лотки – Вольтерра описывает динамику конкурентного сосуществования первой и второй популяций, а при $\varepsilon_1 \in (1, \infty)$, $\varepsilon_2 \in (0, 1)$ модель Лотки–Вольтерра описывает динамику конкурентного вытеснения первой популяции второй популяцией. Поскольку речь идет о динамике процесса замещения поколений инновационного товара (услуги), то естественно рассмотреть именно такой набор ограничений и в общем случае.

Вводя в рассмотрение нормированные переменные $u_i(t)=N_i(t)/K_i$, $i= 1,2$, преобразуем систему (1) к следующей «безразмерной» форме:

$$\frac{du_1}{dt} = r_1 u_1 \left[1 - u_1 - \varepsilon_1 u_2 \right], \qquad \frac{dN_2}{dt} = r_2 u_2 \left[1 - u_2 - \varepsilon_2 u_1 \right]. \qquad (2)$$

В основу модели положены следующие идеализированные представления о характере внутривидовых и межвидовых отношений в системе хищник — жертва:

1) в отсутствие хищника популяция жертв размножается в соответствии с принципом Мальтуса – экспоненциально;

2) популяция хищника в отсутствие жертв экспоненциально вымирает;

3) суммарно количество жертв, потребляемое популяцией хищника в единицу времени, линейно зависит и от плотности популяции жертв, и от плотности популяции хищника;

4) потребленная хищником биомасса жертв с постоянным коэффициентом перерабатывается в биомассу хищника.

Построение эконометрической модели

Рассмотрим приведенную выше трактовку модели (1) и опишем её преобразование, которое позволяет провести *идентификацию параметров* на основе временных рядов $\widetilde{N}_1^t$, $\widetilde{N}_2^t$, где $t \in \mathbf{Z}_* \subseteq \mathbf{Z}$, $\mathbf{Z}$ – множество целых чисел. Очевидно, что данным временным рядам соответствует некоторый шаг Δt «реального физического времени», принимаемый за единицу, так что величины $\widetilde{N}_1^t$, $\widetilde{N}_2^t$ отвечают моментам $t_0 + t\Delta t$, $t \in \mathbf{Z}_*$, «физического времени». Запишем систему уравнений (1) в следующей форме:

$$\frac{d\ln N_1}{dt} = r_1 - \left(\frac{r_1}{K_1}\right)N_1 - \left(\frac{r_1\varepsilon_1}{K_2}\right)N_2, \quad \frac{d\ln N_2}{dt} = r_2 - \left(\frac{r_2}{K_2}\right)N_2 - \left(\frac{r_2\varepsilon_2}{K_1}\right)N_1. \tag{3}$$

Обозначим значения функций $N_1 = N_1(t)$ и $N_2 = N_2(t)$ – решений системы (1) в моменты $t_0 + t\Delta t$, $t \in \mathbf{Z}_*$ «физического времени» – символами $N_1^t \equiv N_1(t_0 + t\Delta t)$ и $N_2^t \equiv N_2(t_0 + t\Delta t)$ соответственно. Далее, полагая $M_i^t \equiv \ln N_i^t$, $i = 1,2$, $t \in \mathbf{Z}_*$, записывая с использованием введенных обозначений систему уравнений (3) в «конечно-разностном» виде, можно получить следующую систему рекуррентных соотношений:

$$M_1^{t+1} = M_1^t + A_1 + B_1 N_1^t + C_1 N_2^t + \omega_{1,t}, \tag{4}$$

$$M_2^{t+1} = M_2^t + A_2 + B_2 N_2^t + C_2 N_1^t + \omega_{2,t}, \tag{5}$$

$$A_i = r_i\Delta t, \; B_i = -\frac{A_i}{K_i}, \; C_1 = -\frac{\varepsilon_1 A_1}{K_2}, \; C_2 = -\frac{\varepsilon_2 A_2}{K_1}, \; i = 1,2, \tag{6}$$

где Δt и $\omega_{i,t}$ – соответственно шаг и ошибка аппроксимации, $\omega_{i,t} \to 0$, $\Delta t \to 0$, $i = 1,2$.

Система уравнений (4), (5) позволяет построить эконометрическую модель для описания заданных временных рядов. Заметим, что если определены все коэффициенты модели (5), (6), то возможно восстановление и параметров «исходной» системы уравнений (1). Это позволяет использовать ее в интересах прогноза динамики. Заметим, что в соответствии с (6) должны быть справедливы неравенства $A_i > 0$, $B_i < 0$, $C_i < 0$, $i = 1,2$. Однако результаты регрессионной оценки с помощью обычного метода наименьших квадратов не всегда позволяют учитывать данные ограничения. Поэтому предлагается в случае невыполнения заданных условий применять метод оценки регрессии с учетом ограничений, описанный ниже.

Оценивание параметров эконометрической модели с учетом ограничений

При нахождении оценок параметров линейной эконометрической модели с использованием МНК предполагается, что их значения не связаны никакими ограничениями. Вместе с тем, исходные предпосылки, лежащие в основе некоторых моделей, описывающих реальные социально-экономические процессы, предполагают, что значения их параметров не могут быть произвольными [12].

В ряде моделей в качестве исходных допущений выдвигаются определенные соотношения между значениями параметров. Так, в классическом варианте производственной функции Кобба–Дугласа условие постоянной отдачи от факторов требует, чтобы сумма коэффициентов при них равнялась единице, т.е. $a_1 + a_2 = 1$, $a_1 > 0$, $a_2 > 0$. Ограничения в виде соотношений между значениями параметров называются линейными. В общем случае они могут быть представлены в векторно-матричной форме записи:

$$R \cdot \alpha = r, \tag{7}$$

где $r -$ известный вектор-столбец, состоящий из k элементов, $k < n+1$; $R -$ известная матрица порядка $k \times (n+1)$. Ее элементы формируются с учетом конкретного вида линейных взаимосвязей между параметрами модели.

В общем случае постановка задачи оценки коэффициентов эконометрической модели с учетом ограничений с критерием минимума суммы квадратов ошибки формулируется следующим образом: найти параметры a_i, $i = 0,1,\ldots,n$, минимизирующие квадратическую функцию следующего вида:

$$\min_{a_i} \left(\sum_{t=1}^{T} \varepsilon_t^2 = (y - X \cdot a)'(y - X \cdot a) \right) \quad (8)$$

при ограничениях

$$R \cdot a = r. \quad (9)$$

Оценки параметров эконометрической модели могут быть получены в аналитической форме.

Требуется определить вектор оценок параметров $\tilde{a} = (\tilde{a}_0, \ldots, \tilde{a}_n)$ модели $y = X \cdot \alpha + \varepsilon$, минимизирующий квадратическую функцию

$$s^2 = (y - X \cdot \tilde{a})'(y - X \cdot \tilde{a}), \quad (10)$$

при ограничениях $R \cdot \tilde{a} = r$ с использованием исходных данных, представленных в виде вектора-столбца наблюдаемых значений зависимой переменной y и матрицы наблюдаемых значений независимых факторов X. Здесь $\tilde{a}$ означает вектор оценок параметров модели с ограничениями.

Аналитическое решение данной задачи может быть получено с использованием метода множителей Лагранжа. Функция Лагранжа в этом случае записывается в следующем виде:

$$\varphi = (y - X \cdot \tilde{a})'(y - X \cdot \tilde{a}) - \mu'(R \cdot \tilde{a} - r), \quad (11)$$

где μ – вектор множителей Лагранжа, образованный k элементами (k – количество ограничений).

Условие минимума функции φ по аргументу $\tilde{a}$ имеет вид

$$\frac{\partial \varphi}{\partial \tilde{a}} = 0 = -2X'y + 2(X'X)\tilde{a} - R'\mu \quad (12)$$

или

$$2(X'X)\tilde{a} = 2X'y - R'\mu. \quad (13)$$

Умножив правую и левую части слева на $R \cdot (X'X)^{-1}$, получаем

$$2R\tilde{a} = -2R(X'X)^{-1}X'y - R(X'X)^{-1}R'\mu. \quad (14)$$

Принимая во внимание, что $(X'X)^{-1}X' = a$, где a – оценка МНК, полученная без учета ограничений и $R \cdot \tilde{a} = r$, векторы множителей Лагранжа определяются на основе следующего выражения:

$$\mu = 2[R(X'X)^{-1}R']^{-1}[r - Ra]. \quad (15)$$

Вектор оценок параметров модели с ограничениями получается из следующего выражения:

$$\tilde{a} = a + (X'X)^{-1}R'[R(X'X)^{-1}R']^{-1}(r - Ra). \quad (16)$$

Экономико-математическое моделирование процессов диффузии инноваций в пакете MATLAB

Для определения коэффициентов модели по статистическим данным следует построить эконометрическую модель, в которой учитывается емкость рынка, вероятный спрос и близость отрасли к насыщению для обеих технологий в виде системы одновременных уравнений. Но при построении модели и расчете прогноза возникает проблема, что факторы, заведомо положительно влияющие на результат в модели, имеют отрицательный коэффициент. Данная проблема решается путем наложения ограничений на коэффициенты в модели, для чего используется регрессионная модель с ограничениями на коэффициенты. Построение и расчеты выполнялись в пакете MatLab [4].

В качестве предмета исследования была выбрана динамика рынка передачи данных по 11 субъектам макрорегиона Поволжье [1].

Рассмотрим построение модели на основе данных по г. Пензе. N_1– количество абонентов коммутируемого доступа, N_2 – количество абонентов широкополосного доступа. Исходные данные преобразуем следующим образом по формуле:

$$M_i = \ln N_{i2} - \ln N_{i1}. \quad (17)$$

С помощью функции regress() получены коэффициенты регрессии [4]:

```
ans = regress(M1,N1)
ans2 = regress(M2,N2)
ans =
 0.4940
 -0.0000
 -0.0000
ans2 =
 -0.2236
 0.0000
 0.0000
```

Преобразуем линейную модель к виду модели Лотки–Вольтерра. В переменные N10 и BB10 помещаем соответствующий столбец с данными о количестве абонентов коммутируемого (KD) и широкополосного (BB) доступа соответственно.

```
N10=KD(:,6); N20=BB(:,6);
A1=ans(1); B1= ans (2); C1= ans (3); A2= ans2(1); B2= ans2(2); C2= ans2(3);
r1=A1; r2=A2; K1=((-1)*r1/B1)^(1/O1); K2=((-1)*r2/B2)^(1/O2); e1=(-1)*C1*K2/r1; e2=(-1)*C2*K1/r2;
[TY]=ode45('VolLot',tspan,[N10(1) N20(1)],options).
```

Задаем отрезок для построения графика от 1 до 39 с шагом 1 (количество временных точек в исходном наборе данных) и строим графики полученных регрессий и исходных данных (рис. 1).

```
tspan=[1:1:39];
hold on
grid on
plot(T,Y(:,1),T,Y(:,2))
plot(T0,N10,T0,N20)
plot(Tpr,BBpr(:,6))
```

Коэффициенты построенной регрессии не удовлетворяют ограничениям модели. Константа должна быть положительной, а коэффициенты при объясняющих переменных отрицательными. Применяя функцию lsqlin(), которая реализует описанный выше алгоритм, строим регрессию с данными ограничениями [4].

```
lb = [0;-Inf;-Inf]
ub=[Inf;0;0]
ans3 = lsqlin(N2,M2,[],[],[],[],lb,ub)
lb =
 0
 -Inf
 -Inf
ub =
Inf
 0
0
```

Получаем новые коэффициенты регрессии:

```
ans3 =
 0.1147
 -0.0000
 -0.0000
```

Коэффициенты, полученные с учетом ограничений, удовлетворяют предпосылкам модели Лотки–Вольтерра. Снова преобразуем коэффициенты аналогично предыдущему случаю для построения динамических траекторий модели.

```
A1=ans4(1); B1= ans4(2); C1= ans4(3); A2= ans3(1); B2= ans3(2); C2= ans3(3);
r1=A1; r2=A2; K1=((-1)*r1/B1)^(1/O1); K2=((-1)*r2/B2)^(1/O2); e1=(-1)*C1*K2/r1; e2=(-1)*C2*K1/r2;
[T1 Y1]=ode45('GilpinAyala',tspan1,[N10(1) N20(1)],options);
```

И строим график с новыми коэффициентами.

```
tspan1=[1:1:39];
plot(T1,Y1(:,1),T1,Y1(:,2))
```

Графики всех уравнений представлены на рис. 1.

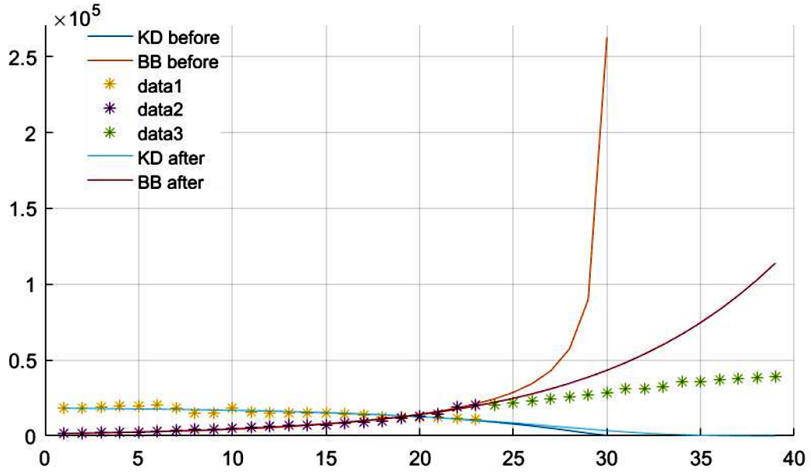


Рис. 1. Пенза. График изменения количества абонентов коммутируемого и широкополосного доступа в Интернет (звездочки – исходные данные, красная и синяя линии – регрессия без ограничения, голубая и фиолетовая линии – регрессия с ограничениями на коэффициенты)

На графике видно, что до введения ограничений на коэффициенты регрессии количество абонентов широкополосного доступа возрастает до бесконечности, что противоречит модели и здравому смыслу. После введения ограничений видно, что модель принимает более реальный вид, когда выходит на уровень насыщения. Однако наблюдается некоторое расхождение в моделировании и исходных данных, которое требует дальнейшего уточнения модели.

На рис. 2–11 приведены графики для остальных городов Поволжья. До введения ограничений в большинстве случаев коэффициенты регрессии не удовлетворяли условиям модели, то есть такие траектории не могли использоваться для анализа и прогнозирования ситуации на рынке широкополосного доступа в Интернет. После введения ограничений очевидно, что модель начинает согласовываться с реальностью, когда количество пользователей выходит на уровень насыщения. Существующие расхождения с реальными данными говорят о необходимости уточнения входных данных.

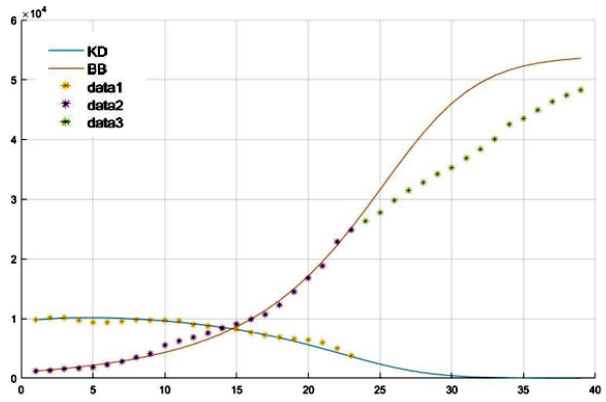


Рис. 2. Киров

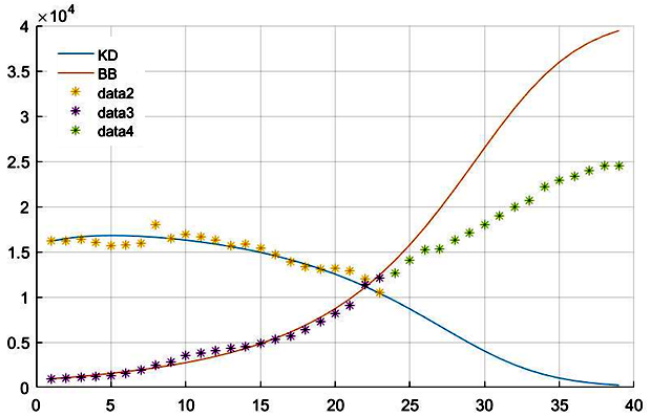


Рис. 3. Марий Эл

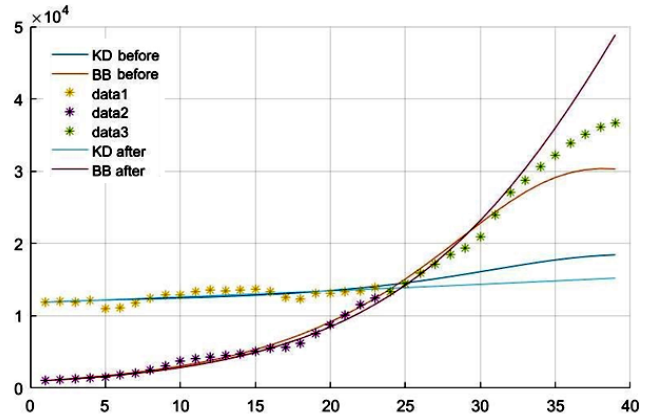


Рис. 4. Мордовия

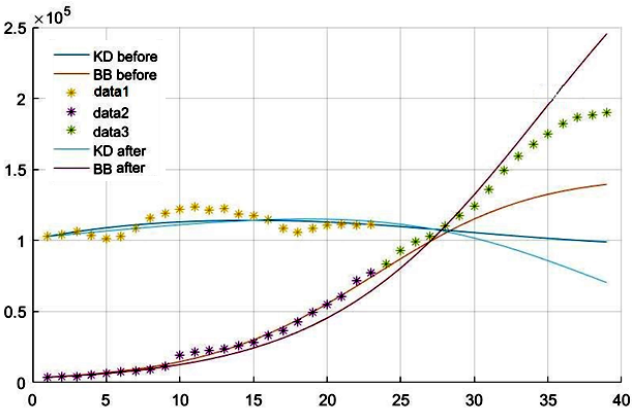


Рис. 5. Нижний Новгород

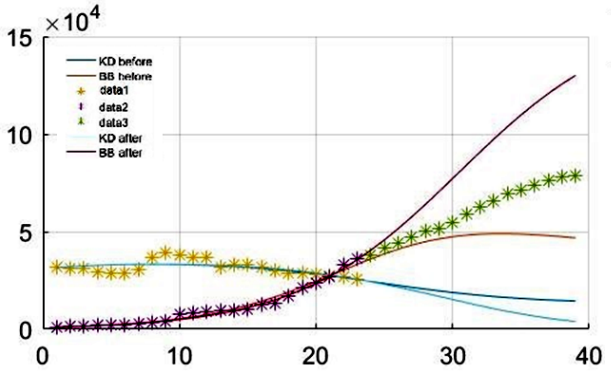


Рис. 6.. Оренбург

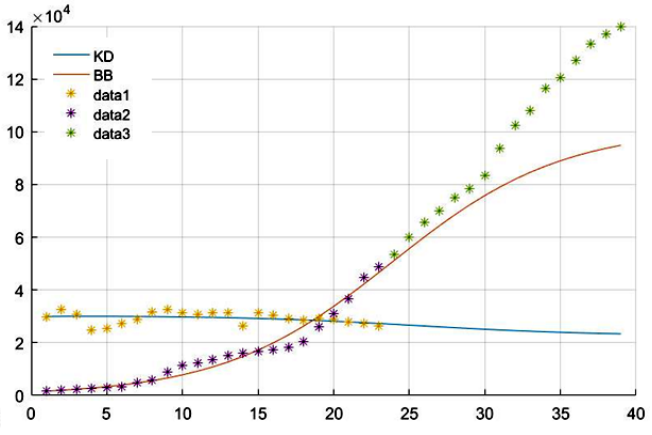


Рис. 7. Самара

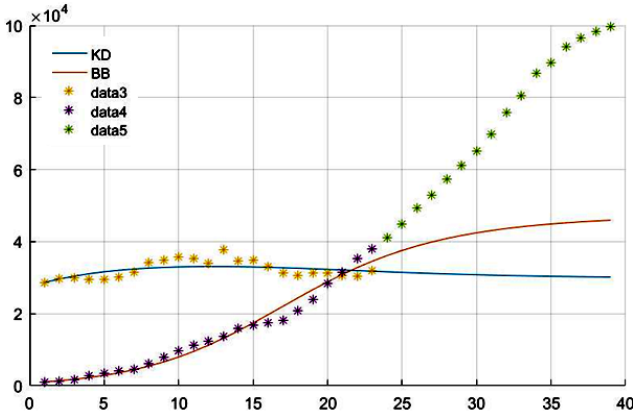


Рис. 8. Саратов

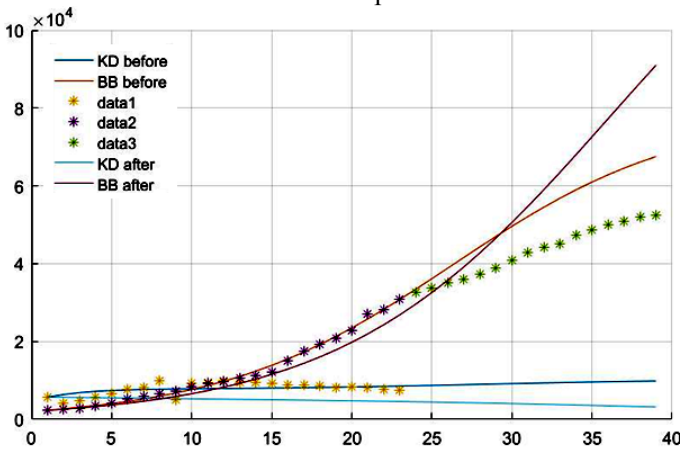


Рис. 9. Удмуртия

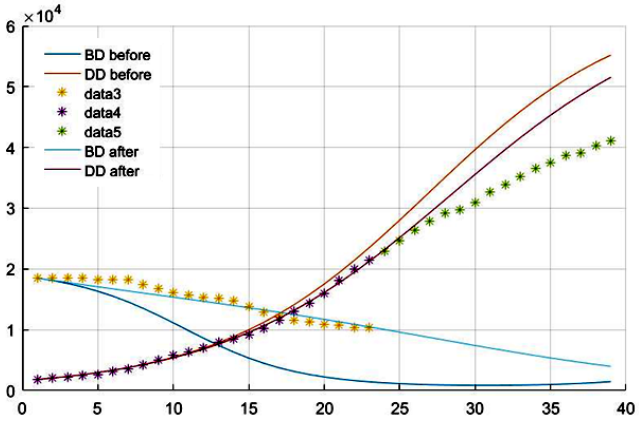


Рис. 10. Ульяновск

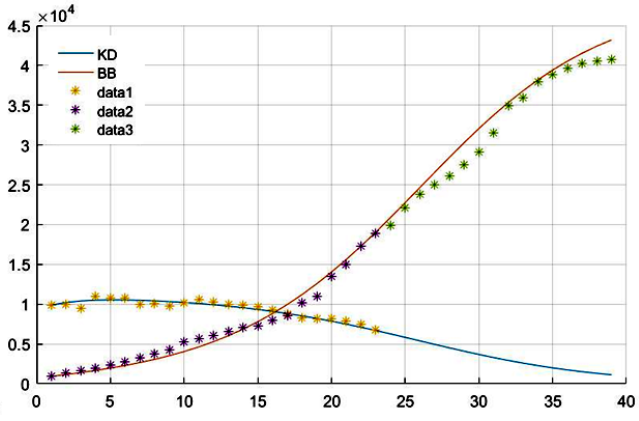


Рис. 11. Чувашия

Заключение

В данной работе проведен анализ динамики развития рынка передачи данных на основе математического и эконометрического моделирования процесса диффузии инноваций. Построена эконометрическая модель, основанная на математической модели Лотки – Вольтерра динамики взаимодействия биологических популяций, существующих в одном ареале обитания и конкурирующих между собой за ресурсы, с ограничениями на коэффициенты параметров и без них. Приведено графическое обоснование таких ограничений. Как показывают результаты проведенного исследования, модель Лотки – Вольтерра с ограничениями на коэффициенты достаточно адекватно описывает динамику развития рынка. В результате анализа было выявлено, что отсутствие ограничений в модели в некоторых случаях сильно влияет на адекватность и правильность модели и прогноза. Так, на рис.1 (на примере города Пензы) видно, что в модели без учета ограничений количество абонентов широкополосного доступа стремится к бесконечности, что противоречит логике модели в целом. При построении модели с учетом ограничений можно видеть, что число абонентов увеличивается, но в определенный момент рынок достигнет насыщения. Таким образом, качество модели и прогноза улучшается.

Список литературы

1. Ежегодный отчет группы компаний «Связьинвест» [Электронный ресурс]. 2011. Режим доступа: http://www.svyazinvest.ru/invest/reports/ (дата обращения: 15.10.2011).
2. Кузнецов Ю.А., Маркова С.Е. Анализ качественных особенностей динамики развития российского рынка ИКТ. Структурный подход // Труды НГТУ им. Р.Е. Алексеева. 2013. № 3. С. 242–252.
3. Кузнецов Ю.А., Маркова С.Е. Некоторые качественные особенности развития российского рынка информационных и коммуникационных технологий // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 29. С. 2–12; 2013. № 30. С. 12–21.
4. Кетков Ю.Л., Кетков А.Ю., Шульц М.М. MATLAB 7: программирование, численные методы. СПб: БХВ-Петербург, 2005. 752 с.
5. Эконометрика / Под ред. Елисеевой И.И. М.: Финансы и статистика, 2004. 344 с.
6. Козлов А.Ю., Мхитарян В.С., Шишов В.Ф. Статистические функции MS Excel в экономико-статистических расчетах: Учеб. пособие для вузов / Под ред. В.С. Мхитаряна. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 231 с.
7. Козлов А.Ю., Шишов В.Ф. Пакет анализа MS Excel в экономико-статистических расчетах. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 139 с.
8. Кузнецов Ю.А., Маркова С.Е., Мичасова О.В. Математическое моделирование динамики конкурентного замещения поколений инновационного товара // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2014. № 2. С. 178–184.
9. Балацкий Е. В., Конышев В. А. Взаимодействие государственного и частного секторов в России: Проблема достижения равновесия // Общество и экономика. 2006. № 9. С. 11–21.
10. Аль-Рефаи В. А., Науменко И. В. Разработка математической модели конкурентных процессов // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. 2014. № 5/3 (71). С. 55–60.
11. Аганин Ю. И. Хищник – жертва. Экономические приложения // Информационно-математические технологии в экономике, технике и образовании. Вып. 4. Прикладные аспекты моделирования и разработки систем информационно-аналитической поддержки принятия решений. Екатеринбург, 2008. С. 10–17.
12. Тихомиров Н.П., Дорохина Е.Ю. Эконометрика. М.: Экзамен, 2003. 512 с.

MODEL OF DIFFUSION OF INNOVATIONS WITH RESPECT TO LIMITATIONS ON COEFFICIENTS

S.E. Markova, I.S. Perov

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The purpose of the study – the study and construction of an econometric model based on constraints on the parameters based on the Lotka – Valterramodel for modeling the dynamics of the change of generations of telecommunications services.

Keywords: scientific and technological progress, innovation diffusion mechanisms, mathematical mode, restricted regression

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО НАЛОГАМ И СБОРАМ

***И.Е. Мизиковский*[1], *А.А. Баженов*[2]**

[1] Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского
[2] Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых

Представлен подход к отражению налогов и сборов в бухгалтерской (финансовой) отчетности. Показано, что существующий способ отражения в отчетности налоговой задолженности в разрезе отдельных налогов имеет изъяны, поскольку аналитический учет необходимо организовывать по видам налогов, а именно: федеральным, региональным и местным. Именно так следует отражать в бухгалтерской (финансовой) отчетности задолженность по налогам и сборам (свернуто), не завышая валюту бухгалтерского баланса.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, отчетность, налоги, задолженность, зачет, аналитика, счет, недоимка.

В соответствии с п. 6 Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации (ПБУ 4/99)», утвержденного Приказом Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (с изменениями и дополнениями) (далее – ПБУ 4/99), достоверной и полной считается бухгалтерская отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету [1].

Одним из таких правил, предусмотренных п. 34 ПБУ 4/99, а также п. 40 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденного Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н (с изменениями и дополнениями) (далее – Положение №34н), является недопустимость зачета между статьями активов и пассивов, статьями прибылей и убытков, кроме случаев, когда такой зачет предусмотрен соответствующими положениями по бухгалтерскому учету [2].

Ниже будет рассмотрен подход к отражению в бухгалтерской (финансовой) отчетности активов и обязательств по налогам и сборам с возможностью их зачета между собой.

Специалисты АО «Консультант Плюс» в Путеводителе по налогам «Практическое пособие по годовой бухгалтерской отчетности – 2012» указывают на то, что дебетовые и кредитовые остатки по разным налогам, сборам и взносам не сальдируются.

Ведущий аудитор фирмы «Экстра-Аудит» Е.П. Столбов в статье «Рекомендации по проверке годовой бухгалтерской отчетности», опубликованной в журнале «Налоговый вестник» № 12 за 2009 год (с. 93–101) также придерживается мнения, что в бухгалтерской (финансовой) отчетности не допускается зачет между статьями активов и пассивов, статьями прибылей и убытков, кроме случаев, когда такой зачет предусмотрен соответствующими положениями по бухгалтерскому учету. Но, в свою очередь, он поясняет, что сальдо по обязательствам (в т.ч. по видам налогов) счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» в бухгалтерском балансе отражаются «развернуто» (не «сворачиваются» – не суммируются), т.е. имеющееся дебетовое сальдо (по каждому виду налога) показывается в соответствующей статье (показателе) актива баланса, а кредитовое – в соответствующей статье (показателе) пассива.

В статье И. Палициной «Аналитический аспект дебиторской и кредиторской задолженности», опубликованной в журнале «Практическая бухгалтерия» № 7 за 2009 год, автор указывает, что объединение показателей субсчетов расчетов с бюджетом приводит к искажению бухгалтерской (финансовой) отчетности. Так, например, недоимка по налогу на прибыль организаций в один бюджет не погашает переплату в другой бюджет. В этом случае переплату следует отражать в активе, а недоимку – в пассиве баланса.

Ведущий консультант консалтинговой группы «Руна» Л.Г. Жадан в своем ответе на вопрос главного бухгалтера Н.В. Скобенко в журнале «Главбух» № 14 за 2006 год, дал однозначный ответ, что при заполнении бухгалтерского баланса дебетовое сальдо по субсчетам счета 68 «Расчеты по налогам и сборам» надо показать в активе баланса по строке 240 «Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)» (в настоящее время это строка 1230 «Дебиторская задолженность»), а кредитовое сальдо отражают в пассиве баланса по строке 624 «Задолженность по налогам и сборам» (в настоящее время это строка 1520 «Кредиторская задолженность»).

Как видно, все специалисты в один голос утверждают, что зачет между отдельными налогами (при наличии дебетового и кредитового сальдо по субсчетам) при формировании бухгалтерской (финансовой) отчетности невозможен.

Но так ли это на самом деле, попробуем разобраться.

Зачет между статьями активов и пассивов допустим, если он осуществляется на уровне аналитического учета, то есть учета, который ведется в лицевых, материальных и иных аналитических счетах бухгалтерского учета, группирующих детальную информацию об имуществе, обязательствах и о хозяйственных операциях внутри каждого синтетического счета. Этот довод подтверждается требованиями к аналитическому учету, например, по расчетам с поставщиками и подрядчиками [3–5].

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению, утвержденным Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (с изменениями и дополнениями) (далее – План счетов), «аналитический учет по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» ведется по каждому предъявленному счету, а расчетов в порядке плановых платежей – по каждому поставщику и подрядчику. При этом построение аналитического учета должно обеспечить возможность получения необходимых данных по: поставщикам по акцептованным и другим расчетным документам, срок оплаты которых не наступил; поставщикам по не оплаченным в срок расчетным документам; поставщикам по неотфактурованным поставкам; авансам выданным; поставщикам по выданным векселям, срок оплаты которых не наступил; поставщикам по просроченным оплатой векселям; поставщикам по полученному коммерческому кредиту и др.» [6, 11–13].

Таким образом, аналитический учет по каждому предъявленному счету не дает возможность зачета кредиторской задолженности на дебиторскую задолженность в бухгалтерской (финансовой) отчетности, если поставщик является одновременно и покупателем. Аналогичная ситуация имеет место при организации аналитического учета по счету 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» (аналитический учет ведется по каждому предъявленному покупателям (заказчикам) счету).

Что касается счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», то согласно Плану счетов, аналитический учет по данному счету ведется по видам налогов.

Понятие «вид налога» у многих учетных работников отождествляется с перечнем налогов и сборов, который организуется на отдельных субсчетах к счету 68 «Расчеты по налогам и сборам»:

– 68.1 «Налог на доходы физических лиц»;
– 68.2 «Налог на добавленную стоимость»;
– 68.3 «Акцизы»;
– 68.4 «Налог на прибыль организаций»;
– 68.7 «Транспортный налог»;
– 68.8 «Налог на имущество» и т.д.

Однако на деле это не совсем так. Понятие «вид налога» закреплено на законодательном уровне. В соответствии с п. 1 статьи 12 НК РФ предусмотрено, что «в Российской Федерации устанавливаются следующие виды налогов и сборов: федеральные, региональные и местные» [7].

К федеральным налогам и сборам, которые исчисляют и перечисляют в бюджетную систему организации (в качестве налогоплательщиков или налоговых агентов), согласно статье 13 НК РФ относятся:

– налог на добавленную стоимость;
– акцизы;
– налог на доходы физических лиц;
– налог на прибыль организаций;
– налог на добычу полезных ископаемых;
– водный налог;
– сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов;
– государственная пошлина.

Кроме приведенных выше налогов и сборов к федеральным налогам относятся и специальные налоговые режимы (п. 7 статьи 12 НК РФ, Письмо ФНС РФ от 10.05.2006 № ММ-6-19/481 «О списании недоимки и задолженности по пеням по специальным налоговым режимам» (вместе с Письмом Минфина РФ от 20.04.2006 № 03-02-07/2-30)). Для формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций в соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» к специальным налоговым режимам относятся:

– система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) [8];
– упрощенная система налогообложения;
– система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;
– система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции [9].

К региональным налогам согласно статье 14 НК РФ относятся:

– налог на имущество организаций;
– налог на игорный бизнес;
– транспортный налог.

К местным налогам для целей формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций согласно статье 15 НК РФ относятся:

– земельный налог;
– торговый сбор.

Перечисленные налоги и сборы, согласно Плану счетов, подлежат учету на счете 68 «Расчеты по налогам и сборам» за исключением одного обстоятельства.

Планом счетов предусмотрено, что счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» предназначен для обобщения информации о расчетах с бюджетами по налогам и сборам, уплачиваемым организацией, и налогам с работниками этой организации. Это общая норма нормативного документа.

Согласно же специальной норме «счет 68 «Расчеты по налогам и сборам» кредитуется на суммы, причитающиеся по налоговым декларациям (расчетам) ко взносу в бюджеты (в корреспонденции со сче-

том 99 «Прибыли и убытки» – на сумму налога на прибыль, со счетом 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» – на сумму налога на доходы физических лиц и т.д.)».

Учитывая правовое правило приоритета специальной нормы над общей, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов, государственная пошлина, а также торговый сбор подлежат учету на счете 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами», поскольку по данным сборам в налоговый орган налоговые декларации и расчеты по авансовым платежам не предоставляются [10].

Аналитический уровень учета налогов и сборов должен быть организован более укрупненно по сравнению с традиционно принятым. В этой связи можно задать соответствующие вопросы к разработчикам программы 1С: Бухгалтерия, почему данная программа в аналитическом учете предусматривает совсем не те структурные элементы, которые необходимы для должного учета и впоследствии для формирования достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности [11–12].

Поэтому в разрезе именно таких укрупненных групп и необходимо организовывать бухгалтерский учет и отражать в бухгалтерской (финансовой) отчетности задолженность по налогам и сборам (свернуто), не завышая при этом валюту бухгалтерского баланса.

В этой связи предлагается организовать бухгалтерский учет по видам налогов и сборов следующим образом:

– на субсчете 68.1 «Федеральные налоги» с отражением на отдельных субсчетах третьего порядка соответствующего перечня федеральных налогов;

– на субсчете 68.2 «Региональные налоги» с отражением на отдельных субсчетах третьего порядка соответствующего перечня региональных налогов;

– на субсчете 68.3 «Местные налоги» с отражением на отдельных субсчетах третьего порядка соответствующего перечня местных налогов.

Существующий же аналитический учет по счету 68 «Расчеты по налогам и сборам» (в разрезе каждого налога), по мнению автора, также не соответствует подходу, применяемому в настоящее время, в отношении зачета недоимок и переплат по налогам и сборам.

В соответствии с п. 1 статьи 78 НК РФ с 1 января 2008 года зачет сумм излишне уплаченных федеральных налогов и сборов, региональных и местных налогов производится по соответствующим видам налогов и сборов, а также по пеням, начисленным по соответствующим налогам и сборам.

Норма НК РФ указывает на то, что теперь не уровень бюджета определяет состояние расчетов по налогам и сборам, а вид налога, то есть, например, переплата по налогу на добавленную стоимость в полном объеме может быть зачтена в погашение недоимки по налогу на прибыль организаций как по федеральному бюджету (2%), так и по региональному бюджету (18%), поскольку оба налога являются налогами одного вида – федеральные, и напротив, недоимка по налогу на прибыль организаций по региональному бюджету (18%) не может быть погашена переплатой по налогу на имущество организаций, поскольку данные налоги относятся к разными видам: федеральному и региональному соответственно.

Таким образом, имея задолженность по одному налогу и переплату по-другому в рамках одного вида организация вправе сальдировать результаты и отразить в бухгалтерской (финансовой) отчетности свернуто. Это действие возможно только при наличии полученного от налогового органа требования об уплате налога, по которому возникла недоимка.

Это обстоятельство полностью корреспондирует с действиями, осуществляемыми налоговым органом в соответствии с НК РФ. Дело в том, что согласно п. 5 статьи 78 НК РФ зачет суммы излишне уплаченного налога в счет погашения недоимки по иным налогам, задолженности по пеням и (или) штрафам, подлежащим уплате или взысканию в случаях, предусмотренных НК РФ, производится налоговыми органами самостоятельно.

Это обусловлено еще и тем, что с позиции статьи 6 БК РФ «государственный или муниципальный долг – обязательства, возникающие из государственных или муниципальных заимствований, гарантий по обязательствам третьих лиц, другие обязательства в соответствии с видами долговых обязательств, установленными настоящим Кодексом, принятые на себя Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации или муниципальным образованием» [9]. Как видно из данного определения, задолженность бюджета перед налогоплательщиками теоретически не может возникать.

При этом в случае, предусмотренном п. 5 статьи 78 НК РФ, решение о зачете суммы излишне уплаченного налога принимается налоговым органом в течение 10 дней со дня обнаружения им факта излишней уплаты налога или со дня подписания налоговым органом и налогоплательщиком акта совместной сверки уплаченных им налогов, если такая совместная сверка проводилась, либо со дня вступления в силу решения суда.

Следует учитывать и тот факт, что положение, предусмотренное настоящим пунктом, не препятствует налогоплательщику представить в налоговый орган письменное заявление о зачете суммы излишне уплаченного налога в счет погашения недоимки (задолженности по пеням, штрафам). В этом случае решение налогового органа о зачете суммы излишне уплаченного налога в счет погашения недоимки и задолженности по пеням, штрафам принимается в течение 10 дней со дня получения указанного заявления налогоплательщика или со дня подписания налоговым органом и этим налогоплательщиком акта совместной сверки уплаченных им налогов, если такая совместная сверка проводилась [7].

НК РФ не разъясняет, вправе ли налоговый орган самостоятельно зачесть переплату в счет недоимки, не известив налогоплательщика о ее наличии и не предложив уплатить ее в установленный срок.

Официальной позиции по данному вопросу нет, однако есть судебное решение, согласно которому до проведения самостоятельного зачета налоговый орган обязан направить налогоплательщику требова-

ние об уплате недоимки [3]. Так, в Постановлении ФАС Восточно-Сибирского округа от 11.03.2010 по делу № А58-3149/2009 отмечено со ссылкой на позицию, изложенную в Определении Конституционного Суда РФ от 08.02.2007 № 381-О-П, что самостоятельный зачет фактически является разновидностью (формой) уплаты налога. Значит, для проведения зачета необходимо соблюдение требований, установленных НК РФ для взыскания недоимки. Уплата недоимки самостоятельно налогоплательщиком связывается с направлением требования об уплате налога в соответствии со статьями 69 и 70 НК РФ, поэтому для проведения зачета налоговый орган должен уведомить налогоплательщика требованием о возникшей недоимке.

Таким образом, можно сформулировать *следующие выводы*:

1. Традиционный способ отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности задолженности по налогам и сборам в разрезе отдельных налогов (не сальдированный) ставиться под сомнение, поскольку аналитический учет согласно действующему законодательству необходимо организовывать по видам налогов.

2. Под видами налогов следует понимать установленные в Российской Федерации виды налогов и сборов, а именно: федеральные, региональные и местные. Именно в разрезе таких укрупненных групп и необходимо организовывать бухгалтерский учет и отражать в бухгалтерской (финансовой) отчетности задолженность по налогам и сборам (свернуто), не завышая при этом валюту бухгалтерского баланса.

3. Предлагаемый подход к отражению налоговых обязательств в бухгалтерской (финансовой) отчетности полностью корреспондирует с действующим правилом зачета недоимок и переплат по налогам в рамках статьи 78 НК РФ (самостоятельный зачет налоговым органом по видам налогов и сборов при предъявлении налогоплательщику требования на сумму образовавшейся недоимки).

Список литературы

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99): Приказ Минфина РФ от 06 июля 1999 г. №43н // Финансовая газета. 1999. № 34.
2. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. №34н // Бюлл. норм. акт. федер. орг. исполнит. влас. 1998. № 23 (14 сент).
3. Баженов А.А. Федеральные налоги и сборы: Учеб. пособие в схемах. Владимир: Транзит-Икс, 2013. 82 с.
4. Баженов А.А., Чернятьева В.Г. Методологические основы оценки бизнеса // Национальная безопасность. 2013. 3. С. 516–522.
5. Баженов А.А., Гудков А.С. Тест: Знаете ли вы правила формирования бухгалтерской отчетности? // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). 2009. № 1. С. 30–31.
6. Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению: Приказ Минфина РФ от 31 окт. 2000 г. № 94н // Финан. газ. 2000. № 46 (Приказ): Финан. газ. 2000. № 47 (План счетов).
7. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31 июл. 1998 г. №146-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 16 июл. 1998 г. // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1998. № 31. Ст. 3824.
8. Терехов А.М., Мизиковский И.Е., Терехова А.В. Модификация первичной документации для учета биологических активов животноводства в сельскохозяйственных организациях // Современное общество, образование и наука: Сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф.: В 16 ч. 2015. С. 132–135.
9. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июл. 1998 г. № 145-ФЗ: // Собр. законодательства Рос. Федер. 1998. № 31, ст. 3823.
10. Баженов А.А., Царькова Л.С. Аудит налогообложения хозяйствующих субъектов при осуществлении аудиторской деятельности // Налоги и налогообложение. 2013. № 1. С. 41–49.
11. Мизиковский И.Е. Методика экспертной оценки варианта организации содержания и эксплуатации оборудования промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 4. С. 348–350.
12. Мизиковский И.Е. Процессно-ориентированное моделирование трансформации затрат промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. 2011. № 3. С. 150–151.
13. Баженов А.А. Проблема обеспечения тождественности расчетов между организацией и налоговым органом // Налоги и налогообложение. 2013. № 7. С. 504–511.
14. Мизиковский И.Е., Милосердова А.Н., Софьин А.А. Формирование процесса принятия решения об организации выполнения вспомогательных работ // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 5. С. 297.
15. Мизиковский И.Е., Чинченко М.Н. Концепция справедливой стоимости // Международный бухгалтерский учет. 2006. № 11. С. 22–26.
16. Мизиковский И.Е., Штефан М.А. Управленческий контроль хозяйственных рисков предприятий железнодорожного транспорта // Экономика железных дорог. 2010. № 8. С. 73.

REFLECTION FEATURES IN ACCOUNTING (FINANCIAL) REPORTING DUTIES FOR TAXES AND DUTIES

I.E. Mizikovsky, A.A. Bazhenov

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod
Vladimir State University named after A.G. and N.G. Stoletov

This article presents an approach to the reflection of taxes and fees in the accounting (financial) statements. It is shown that the existing way of reporting the tax debt in the context of individual taxes is flawed, since analytical accounting should be organized by type of tax, namely the federal, regional and local. That's what should be reflected in the accounting (financial) statements of arrears in taxes and tax collections (folded), not overstating the currency of the balance sheet.

Keywords: accounting, reporting, taxes, debts, credit, analytics, score, arrears.

АНАЛИЗ УСТОЙЧИВОСТИ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА УЗАВЫ–ЛУКАСА

О.В. Мичасова, Д.М. Чердакова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Описывается общая методика численно-аналитического исследования модели Узавы–Лукаса, позволяющая получить общую глобальную картину её фазового пространства. Наряду с этим результаты исследования вносят ряд существенных уточнений в теорию самой эндогенной математической модели экономического роста Узавы–Лукаса с учетом эффекта накопления человеческого капитала. Заметим, что современный уровень моделирования экономических проблем предполагает использование различных программных средств. В данной работе для моделирования экономического роста применялся пакет MatLab, поскольку он имеет большой набор встроенных средств для численного моделирования систем дифференциальных уравнений и визуализации полученных результатов.

Ключевые слова: экономический рост, человеческий капитал, экстерналии, анализ устойчивости.

Введение. В современных условиях наиболее актуальной задачей для экономической политики и экономической теории является обеспечение устойчивого экономического роста (sustained economic growth). Изучение его природы и механизмов представляется весьма важной проблемой для экономической науки. Развитие стран мира связано с решением вопросов о движущих факторах экономического роста, о способах их воздействия и путях влияния на темпы экономического роста.

Под экономическим ростом (ЭР) обычно понимается долгосрочная тенденция (тренд) развития ряда важнейших экономических показателей, таких как реальный выпуск (валовой внутренний продукт, ВВП; Gross Domestic Product, GDP) и реальный выпуск на душу населения (per capita). И хотя эти показатели не являются «измерителями» благосостояния, они весьма часто используются для сравнения уровня экономического развития и косвенно уровня жизни в различных странах.

Несмотря на то что темп роста ВВП не всегда остается положительным и в течение периода наблюдения могут быть спады и подъемы в деловой активности, но в долгосрочном периоде тренд является положительным. С середины XIX века мировая экономика демонстрировала достаточно стабильный возрастающий тренд развития выпуска на душу населения (средний темп роста около 3% в год), но в разных регионах мира темпы роста для отдельных стран сильно различаются. Также следует отметить, что темп прироста ВВП также не остается постоянным во времени, а изменяется. Так, например, в 60-х годах XX века темпы прироста ВВП в Индии и Японии были достаточно близки (около 5,5% ежегодно), но к XXI веку только Япония перешла в группу развитых стран, причем темп прироста ВВП значительно снизился, тогда как темпы прироста ВВП в Индии даже увеличились. Мировые тенденции развития не подтвердили предположения о том, что в долгосрочном периоде экономики всех стран выравнивают свои темпы роста к единому значению.

Такие особенности и отличительные черты развития различных стран подчеркивают важность выявления и анализа ключевых детерминант экономического роста, механизма и результативности их влияния. Не вызывает сомнений, что физический капитал, трудовые ресурсы и запасы ресурсов являются ключевыми факторов экономического роста. Также к их числу относят человеческий капитал.

Под человеческим капиталом понимается в данном случае общий уровень навыков работника, обуславливающих его производительность. Существенным моментом в теории человеческого капитала является то, что распределение времени работника между различными видами деятельности (работа и накопление человеческого капитала – обучение) также определяет его текущую производительность и будущий уровень человеческого капитала.

Концепция человеческого капитала представляет обширное поле для исследования сопутствующих научных и практических проблем. С точки зрения моделирования экономического роста возникают две основные проблемы для изучения – механизм воздействия человеческого капитала на экономический рост и методы измерения уровня и запаса человеческого капитала для учета в моделях экономического роста. Обзор основных мер человеческого капитала представлен в работе [1].

Одной из основных классических математических моделей, которая используется для описания воздействия человеческого капитала на темпы экономического роста страны является модель эндогенного роста Узавы–Лукаса.

Изначально Хирофуми Узава в своей статье [2] анализирует модель экономического роста, в которой уровень технологического развития предполагается нейтральным в смысле Харрода. Факторами, оказывающими влияние на производительность труда, в данной модели считались образование, здоровье, а

также общественные блага. Влияние указанных факторов отражает суть образовательного сектора в модели Узавы. В его статье понятие человеческого капитала прямо не упоминается.

Позже публикуется статья Роберта Лукаса [3], в которой впервые упоминается человеческий капитал. Работа Лукаса представляет собой модифицированную модель Узавы, но отличается существенными деталями.

Лукас впервые ввел в рассмотрение концепцию своеобразного «дуализма» человеческого капитала. Важнейшей чертой его модели является явное выделение двух путей влияния человеческого капитала на экономический рост. Эти два типа воздействия могут быть обозначены как внутренние и внешние эффекты. Первые связаны с ростом квалификации работников и описывают непосредственное повышение эффективности производства. Внешние эффекты (экстерналии) человеческого капитала характеризуются некоторым средним значением человеческого капитала в экономической системе в целом. Исследование модели ведется на траекториях сбалансированного роста (balanced growth path), то есть на траекториях, где темпы роста всех переменных постоянны.

Модель Узавы–Лукаса, на которой были построены многие другие, является одной из наиболее важных моделей эндогенного роста. Естественно, существует достаточно большое количество критических замечаний в адрес модели, но она является базой для других, обобщенных и более сложных моделей.

Модель экономического роста Узавы–Лукаса состоит из двух секторов: производства физического и человеческого капиталов. Человеческий капитал определяется уровнем рабочей квалификации и опыта индивидов, которые расходуют часть своего времени на производство конечной продукции, а оставшееся время посвящают обучению и повышению квалификации.

Производственная функция производственного сектора определяется следующим образом:

$$Y(t) = AK(t)^{\beta}\left[u(t)h(t)L(t)\right]^{1-\beta} h_{\alpha}(t)^{\gamma}, \tag{1}$$

где $Y(t)$ – выпуск; A – постоянный уровень технологий; $K(t)$ – используемый в производстве (физический) капитал; β – доля физического капитала $(0<\beta<1)$; $L(t)$ – численность работников; $h(t)$ – человеческий капитал на одного работника. В дополнение, $u(t)$ и $\left[1\text{-}u(t)\right]$ отражают долю времени рабочих, уделяемую производственной деятельности в момент времени $t\in[0,\infty)$ и накоплению человеческого капитала в указанном порядке, где $0<u(t)<1$. Заметим, что $h_{\alpha}(t)$ – средний уровень человеческого капитала по экономике в целом и $h_{\alpha}(t)^{\gamma}$ описывает внешние эффекты человеческого капитала, где γ – положительный внешний параметр в производстве человеческого капитала.

В соответствии с видом (1) производственной функции уравнение динамики объема физического капитала записывается в виде

$$\frac{dK(t)}{dt} = AK(t)^{\beta}\left[u(t)h(t)L(t)\right]^{1-\beta} h_{\alpha}(t)^{\gamma} - c(t)L(t) - \mu K(t), \tag{2}$$

где $c(t)$ – удельное потребление, μ – темп амортизации капитала.

Уравнение динамики накопления человеческого капитала можно записать в виде

$$\frac{dh(t)}{dt} = \delta h(t)\left[1\text{-}u(t)\right], \quad \delta = \text{const}. \tag{3}$$

Задача оптимизации заключается в максимизации целевой функции

$$J[c(\cdot),u(\cdot)] = \int_0^{\infty} \mathrm{e}^{-(\rho-n)t} U\left[c(t)\right]dt. \tag{4}$$

Индивидуальная функция полезности репрезентативного экономического агента $U(\cdot)$ в формуле (4) выбирается в виде

$$U(c) = \frac{c^{1-\sigma}-1}{1-\sigma}, \quad \sigma>0,\ \sigma\neq 1. \tag{5}$$

В формулах (4) и (5) $\rho > n > 0$ – субъективная дисконтирующая норма и σ – обратная межвременная эластичность замещения.

В самой общей форме оптимизационная проблема, связанная с моделью эндогенного роста Узавы–Лукаса с учетом накопления физического капитала (1)–(5), состоит в выборе таких управляющих воздействий (режимов потребления $c(t)$ и производственной деятельности $u(t)$), которые бы максимизировали

функционал (4) на допустимых траекториях $K(t)$, $h(t)$ динамической системы (2), (3) при условии $h(t)= =h_\alpha(t)$.

Существует два различных в экономическом смысле варианта "расшифровки" условия $h(t)= =h_\alpha(t)$, которые приводят к двум различным типам оптимальных траекторий.

В первом варианте предполагается, что существует социальный планировщик, выбирающий оптимальный путь экономической системы, изначально располагающий исчерпывающей информацией о её развитии. Поэтому, решая сформулированную выше оптимизационную проблему, в математической модели (1)–(5) можно всюду положить $h(t)= h_\alpha(t)$.

Оптимизационную проблему, сформулированную в таком варианте, называют "задачей планировщика".

Во втором варианте рассматривается ситуация, когда частный сектор не располагает исчерпывающей информацией об экономическом развитии системы и накопление человеческого капитала следует известной в каждый момент времени функции $h_\alpha(t)$, которая рассматривается как экзогенно заданная и на которую каждый репрезентативный экономический агент воздействовать не может.

Поэтому, решая данную проблему выбора режима потребления $c(t)$ и производственной деятельности $u(t)$, максимизируем функционал (4) на допустимых траекториях $K(t)$, $h(t)$ динамической системы (2), (3) с экзогенно заданной функцией $h_\alpha(t)$. Если ожидаемое и реальное поведение совпадет, т.е. $h(t)= h_\alpha(t)$, то экономическая система находится в равновесии.

Оптимизационную проблему, сформулированную в таком варианте, называют «задачей о конкурентном равновесии».

Поэтому можно записать обобщенную проблему об определении оптимальных траекторий в модели эндогенного роста Узавы–Лукаса (1)–(5), включающую в себя большую часть уравнений из обеих моделей в неизменном виде.

Уравнения движения:

$$\frac{dK(t)}{dt} = AK(t)^{\beta}\left[u(t)L(t)\right]^{1-\beta} h(t)^{1-\beta+\gamma} - c(t)L(t) - \mu K(t), \tag{6}$$

$$\frac{dh(t)}{dt} = \delta h(t)\left[1\text{-}u(t)\right]. \tag{7}$$

Сопряженные уравнения:

$$\frac{d\theta_K(t)}{dt} = \theta_K(t)\left\{(\rho+\mu) - \beta AK(t)^{\beta-1}\left[u(t)L(t)\right]^{1-\beta} h(t)^{1-\beta+\gamma}\right\}, \tag{8}$$

$$\begin{aligned}\frac{d\theta_{\text{Н}}(t)}{dt} &= \theta_{\text{Н}}(t)\left\{\rho - \delta\left[1\text{-}u(t)\right]\right\} - \\ -\theta_{\text{К}}(t)&\left\{(1-\beta+\Delta)AK(t)^{\beta}\left[u(t)L(t)\right]^{1-\beta} h(t)^{\gamma-\beta}\right\}.\end{aligned} \tag{9}$$

Необходимые условия экстремума:

$$\frac{C^{-\sigma}}{L(t)} = \theta_K. \tag{10}$$

$$\theta_{\text{К}}(t)\left\{(1-\beta)AK(t)^{\beta}L(t)^{1-\beta}u(t)^{-\beta}h(t)^{1-\beta+\gamma}\right\} = \delta\theta_{\text{Н}}(t)h(t). \tag{11}$$

Условия трансверсальности:

$$\lim_{t\to\infty} e^{-(p-n)t}\theta_{\text{К}}(t)K(t) = 0, \quad \lim_{t\to\infty} e^{-(p-n)t}\theta_{\text{Н}}(t)h(t) = 0. \tag{12}$$

Из системы (6)–(12) при $\Delta = 0$ получается задача о конкурентном равновесии, а при $\Delta = \gamma$ – задача социального планировщика.

Из-за наличия внешних эффектов человеческого капитала решение в случае рыночной экономики отличается от решения задачи социального планировщика. Внешний эффект создаёт различия между отдачами от капитала в двух случаях, что воспринимается как репрезентативным агентом, так и социальным планировщиком. Задача оптимизации решалась с точки зрения централизованного социального планирования, а также в форме модели децентрализованной рыночной экономики [4].

Дальнейший анализ поставленной оптимизационной задачи основан на принципе максимума Понтрягина.

С целью доказательства существования траектории сбалансированного роста используется построение в явном виде такого частного решения системы уравнений (6)–(12) – набора функций $\{K(t), h(t), \theta_K(t), \theta_H(t), c(t), u(t) = 0\}$, для которого темпы роста являются постоянными.

Сначала преобразуем систему уравнений (8)-(11) с целью её некоторого упрощения. Перейдем к новой системе переменных. Для этого вместо пары переменных $\{\theta_K(t), \theta_H(t)\}$ рассмотрим пару $\{c(t), p(t) \equiv \dfrac{\theta_H(t)}{\theta_K(t)}\}$. Эти переменные – удельное потребление $c(t)$ и относительная "теневая цена" человеческого капитала $p(t)$, измеренная в единицах физического капитала.

Осуществляется замена вида:

$$q(t) \equiv \frac{c(t)}{k(t)}, \quad x(t) \equiv k(t)h(t)^{\frac{(1-\beta+\gamma)}{(\beta-1)}}. \tag{13}$$

Таким образом, необходимо в первую очередь рассмотреть следующую систему трех обыкновенных дифференциальных уравнений:

$$\frac{dx(t)}{dt} = Au(t)^{\beta}x(t)^{\beta} - Mx(t) - x(t)q(t) + \psi a(t)[1-u(t)], \tag{14}$$

$$\frac{dq(t)}{dt} = \phi Au(t)^{1-\beta}x(t)^{\beta-1}q(t) + \{q(t)\}^2 - \xi q(t), \tag{15}$$

$$\frac{du(t)}{dt} = \frac{u(t)}{\beta}\{P + Q\delta[1-u(t)] - \beta q(t)\}. \tag{16}$$

Здесь используются следующие обозначения:

$$P = (1-\beta)(n+\mu) + \frac{\delta(1-\beta+\Delta)}{(1-\beta)},$$

$$Q = \frac{(\gamma-\Delta)-\beta(1-\beta+\gamma)}{(1-\beta)}, \quad \psi \equiv -\delta\frac{(1-\beta+\gamma)}{(1-\beta)}, \quad M \equiv \mu + n,$$

$$\phi = (\frac{\beta}{\sigma} - 1), \quad \xi = \frac{p + (\mu+n)(1-\sigma)}{\sigma}.$$

Для определения состояний равновесий получаем следующую систему нелинейных алгебраических уравнений:

$$\begin{aligned} &Au^{1-\beta}x^{\beta} - Mx - xq + \psi x(1-u) = 0, \\ &\phi Au^{1-\beta}x^{\beta-1}q + q^2 - \xi q = 0, \\ &u(P + Q\delta(1-u) - \beta q) = 0. \end{aligned} \tag{17}$$

Численный анализ модели в пакете MatLab

Дальнейшее исследование системы выполнялось с помощью пакета MatLab. Система MatLab представляет собой универсальное средство компьютерных расчетов с широким набором специализированных приложений [5, 6]. Применение MatLab позволяет обеспечить наиболее эффективную работу с большими массивами чисел, выбрать численный метод для решения системы обыкновенных дифференциальных уравнений (это реализуется с помощью функции-решателя), задать его точность, строить трехмерный фазовый портрет (что не всегда удобно в других программных средствах), а также запрограммировать ряд необходимых для анализа пространства параметров алгоритмов и сохранять полученные фазовые портреты и графики в графическом формате JPEG, что существенно облегчает дальнейшую работу.

Компьютерное исследование данной модели выполнялось для следующих наборов параметров:

$$A = 1,\ \beta = 0.65,\ \gamma = 0.1,\ \mu = 0,\ n = 0,\ \delta = 0.05,\ \sigma = 0.15,\ p = 0.0505,\ L = 1$$

и

$$A = 1,\ \beta = 0.75,\ \gamma = 0.1,\ \mu = 0,\ n = 0,\ \delta = 0.05,\ \sigma = 0.15,\ p = 0.0505,\ L = 1.$$

В командных файлах пакета MatLab (*m*-файлах) обозначения величин из математических выражений, состоящие из букв греческого алфавита, заменены обозначениями из букв латинского алфавита: *b* (β); *g* (γ); *mu* (μ); *d* (δ); *ro* (r); *s* (σ); *delta*(Δ), *phi* (f), *w* (ψ), *e* (ξ).

Для численного исследования системы уравнений (14) – (16) был создан *m*-файл *uzava_lucas.m*, представленный на рис. 1, текст которого содержит описание правых частей системы дифференциальных уравнений.

Оператор *global* позволяет сделать указанные переменные глобальными, т. е. задавать их значения в окне команд (*Command Window*), не включая во входные параметры функции. В данном случае такой способ задания набора параметров представляется более удобным, так как эти значения используются также и для других целей. Функция *zeros (m, n)* создает матрицу из нулевых элементов размерности $m \times n$.
Применение *m*-файла *uzava_lucas.m* позволяет построить «положительную» полутраекторию системы для некоторого начального условия (x_0, q_0, u_0).

Для решения систем обыкновенных дифференциальных уравнений (ОДУ) с заданными начальными условиями в MatLab существует набор специальных функций — решателей, которые имеют одинаковый синтаксис и различаются по используемым в них численным методам. В настоящем исследовании используется функция *ode23t*, основанная на неявном методе трапеций с использованием «свободной» интерполяции и предназначенная для решения умеренно жестких задач нахождения численного решения без численного демпфирования и решения систем ОДУ в неявной форме Коши.

При обращении к решателю без указания выходных параметров по умолчанию вызывается функция вывода *odeplot* для построения графика решения. В соответствии с целями исследования для построения фазового портрета системы (14) – (16) следует изменить исходные настройки работы функции решателя, задав в качестве функции вывода построение трехмерного фазового портрета, а также определить последовательность вывода переменных и допустимую относительную погрешность, например, следующим образом:

```
options = odeset ('outputFcn','odephas3','OutputSel',[1 2 3],'RelTol',1e – 10);
```

uzava_lucas.m* | uzava_lucas_eq.m | uzava_lucas_khcu.m | uzava_lucas_lin.m

```
function dxdt=uzava_lucas(t,x)
global A  b g mu  L n d ro s delta
P=(1-b)*(n+mu)+d*(1+delta-b)/(1-b);
w=(-1)*d*(1-b+g)/(1-b);
M=(mu+n);
phi=b/s-1;
e=(ro+(1-s)*(mu+n))/s;
Q=((g-delta)-b*(1+g-b))/(1-b);
dxdt=zeros(3,1);
dxdt(1)=(A*(x(1))^b)*((x(3))^(1-b))-x(2)*x(1)+w*(1-x(3))*x(1)-M*x(1);
dxdt(2)=phi*A*((x(1))^(b-1))*((x(3))^(1-b))*x(2)+(x(2))^2-e*x(2);
dxdt(3)=x(3)*(P+d*Q*(1-x(3))-b*x(2));

```

Рис. 1. *m*-файл, описывающий систему дифференциальных уравнений для модели Узавы–Лукаса

Прежде чем строить фазовый портрет в окрестности состояния равновесия, следует определить координаты ненулевого состояния равновесия — состояния равновесия с положительными координатами (которое и представляет основной прикладной интерес). Для этой цели была написана функция *uzava_lucas_eq.m*, позволяющая найти корни системы нелинейных алгебраических уравнений (17), используя функцию *inv ()*, для расчета обратной матрицы.

Для определения типа состояния равновесия следует вычислить корни характеристического уравнения матрицы, полученной при линеаризации правых частей системы уравнений (14) – (16). Для этого используется функция *eig*, заполняющая вектор-столбец *lam* собственными числами матрицы *N* (*lam = eig (N)*). В рассматриваемом случае матрица *N* есть матрица линеаризованной системы. Для заполнения матрицы *N* была написана функция *uzava_lucas_lin (x)*, в которой рассчитывались элементы матрицы линеаризованной системы через параметры системы в зависимости от состояния равновесия x_e .

Вид рабочего листа программы MatLab и часть программного кода для построения фазового портрета модели Узавы–Лукаса в окрестности «положительного состояния равновесия» (состояния равновесия с положительными координатами) приведен на рис. 2. При рассмотрении задачи социального планировщика по значениям собственных чисел устанавливаем, что типы состояний равновесия как для первого набора параметров, так и для второго – седло (рис. 3).

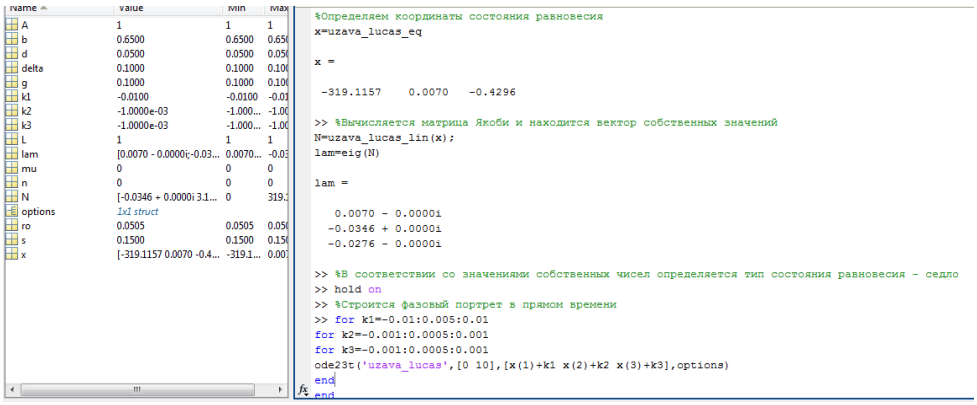


Рис. 2. Построение фазового портрета для модели Узавы–Лукаса в пакете MatLab

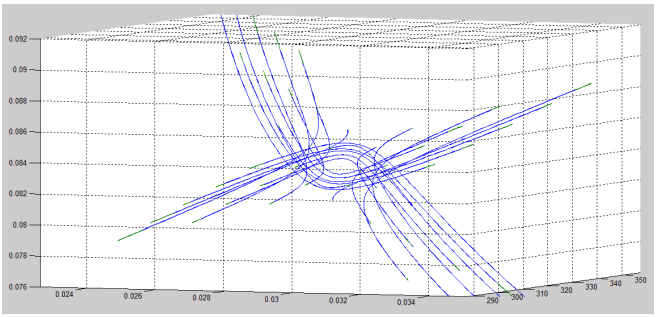


Рис. 3. Состояние равновесия типа седло

Больший интерес представляет рассмотрение задачи конкурентного равновесия. По значениям собственных чисел устанавливаются типы состояний равновесия: седло-фокус (рис. 4) и неустойчивый фокус (рис. 5).

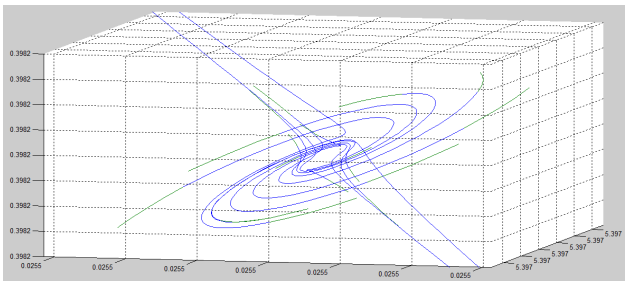


Рис. 4. Состояние равновесия типа седло-фокус

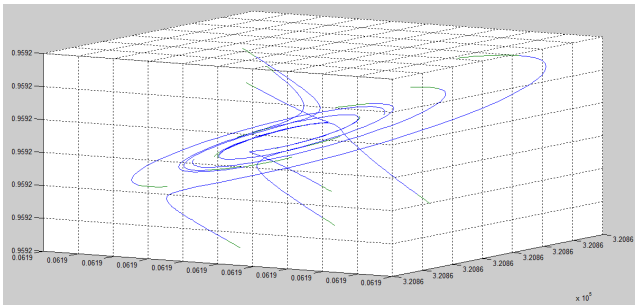


Рис. 5. Состояние равновесия типа неустойчивый фокус

С целью исследования типов состояния равновесия при различных значениях параметров была создана программа, определяющая тип состояния равновесия в зависимости от значений корней характеристического уравнения при варьировании параметров β и δ. Программа позволяет получить два множества, представленных на рис. 6. Множество *rp1* состоит из тех наборов параметров, для которых в правой полуплоскости находится только один корень характеристического уравнения. Состояния равновесия в этом случае будут являться либо седлом, либо седло-фокусом. Множество *rp3* состоит из тех наборов параметров, для которых все корни характеристического уравнения лежат в правой полуплоскости, причем в этом случае состояние равновесия может быть неустойчивым фокусом.

Сформированные множества *rp1* и *rp3* отражают изменения качественной картины разбиения фазового пространства в зависимости от изменения параметров. Стоит отметить, что на границе данных множеств для исследуемой динамической системы, соответствующей модели эндогенного роста Узавы–Лукаса, свойственна перестройка характера движения. Иначе говоря, имеет место бифуркация – приобретение динамической системой нового качества движения при малом изменении ее параметров. Дальнейшее исследование модели предполагает изучение возможных бифуркаций и режимов перехода из одного состояния в другое.

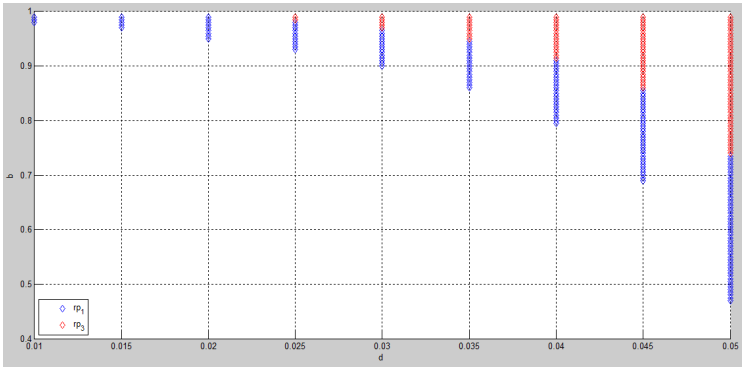


Рис. 6. Количество характеристических корней в правой полуплоскости в зависимости от параметров β и δ

Заключение. Таким образом, в работе представлено описание общей методики численно-аналитического исследования математических моделей теории экономического роста, позволяющей описать общую глобальную картину их фазового пространства. Также уделяется внимание вопросу о существовании и структуре траекторий сбалансированного роста. Численно-аналитическое исследование модели экономического роста Узавы–Лукаса для значений параметров, близких к реальным, подтвердило существование состояний равновесия разного типа при различных значениях параметров.

Из результатов работы следует, что применение программного пакета MatLab позволяет эффективно выполнять компьютерное моделирование в задачах теории экономического роста при широком диапазоне значений параметров моделей. Графические средства программы делают возможным визуальное и наглядное представление результатов моделирования, а специальные команды для построения фазовых портретов существенно облегчают их построение для трехмерных систем.

Следует отметить, что при кажущейся простоте при различных наборах параметров модель может демонстрировать весьма сложное поведение [7]. Очень важным представляется рассмотрение всех доверительных областей параметров-оценок, поскольку небольшие изменения исходных параметров могут вызвать значительные изменения в динамике системы. Так, для задачи о конкурентном равновесии (децентрализованной экономике) могут наблюдаться бифуркации, в отличие от задачи социального планировщика, где всегда существует локально устойчивая седловая траекторией без возможности бифуркации в пределах множества допустимых параметров. В исследовании был выполнен анализ устойчивости и бифуркационный анализ модели Узавы–Лукаса и показано, что внешние эффекты (экстерналии) человеческого капитала играют важную роль в определении динамики для модели эндогенного роста Узавы–Лукаса.

Список литературы

1. Кузнецов Ю.А., Мичасова О.В. Человеческий капитал: формирование, измерение, вклад в экономический рост // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 26 (191). С. 21–33.
2. Uzawa H. Optimum Technical Change in an Aggregative Model of Economic Growth // International Economic Review 1965. № 6. P. 18–31.
3. Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development. //Journal of Monetary Economics. 1988. № 22. P. 3–42.
4. Кузнецов Ю.А. Оптимальное управление экономическими системами: Учеб. пособие. Н. Новгород: Изд-во ННГУ, 2008. 449 с.
5. Кетков Ю.Л., Кетков А.Ю., Шульц М.М. MatLab 6.x.: программирование численных методов. СПб.: БХВ-Петербург, 2004. 752 с.
6. Кетков Ю.Л., Кузнецов А.И. Обыкновенные дифференциальные уравнения MatLab versus MathCAD // Математика в высшем образовании. 2005. № 3. С. 27–52.
7. Barnett W.A., Ghosh T. Stability analysis of Uzawa-Lucas endogenous growth model. Munich Personal RePEc Archive, 2013. 27 p.

STABILITY ANALYSIS OF UZAWA-LUCAS ECONOMICS GROWTH MODEL

O. Michasova, D. Cherdakova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

This article presents a general method of numerical and analytical investigation of the Uzawa-Lucas model, which allowing to give an overall global picture of its phase space. The results make a number of significant refinements to the theory itself Uzawa-Lucas endogenous growth model with the effects of human capital accumulation. The current level of modeling economic problems involves the use of various software tools. We used package MatLab to modeling economic growth because it has a large set of built-in tools for numerical simulation of systems of differential equations and visualization of the results.

Keywords: economic growth, human capital, externalities, analysis of stability.

АНАЛИЗ ВОЗМОЖНОСТИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДОХОДНОСТИ РОССИЙСКИХ АКЦИЙ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИ CAPM С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФОНДОВЫХ ИНДЕКСОВ

Р.Н. Мурашкин

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Исследуется взаимосвязь доходности российских акций со значениями их бета-коэффициентов, рассчитанных с использованием международного фондового индекса MSCI Emerging markets в качестве рыночного портфеля. Полученные результаты сопоставляются с аналогичным анализом, использующим в качестве рыночного портфеля индекс РТС. Установлено, что в период 2007–2011 гг. прогнозирование доходности фондовых активов на основе модели CAPM с использованием российского и международного индексов дает схожие результаты, в то время как в 2012–2015 гг. влияние индекса MSCI на процессы формирования доходности российских акций существенно снижается.

Ключевые слова: анализ временных рядов доходности; бета-коэффициент; доходность акции; линия рынка ценных бумаг; модель CAPM; развивающиеся рынки; рыночный портфель; фондовые индексы.

Практика инвестиционной деятельности на финансовых рынках позволяет с уверенностью утверждать, что доходность, получаемая инвесторами от рискованных активов, в среднем превышает доходность безрисковых инструментов как в развивающихся, так и в развитых рыночных экономиках [1]. Данный факт непосредственно согласуется с теоретическими выводами финансовой экономики, предполагающими, что основным параметром, определяющим уровень требуемой инвесторами доходности инвестиционных активов, является степень их подверженности влиянию факторов рыночной неопределенности.

Основные представления в сфере описания взаимной зависимости риска и доходности финансовых инструментов заложены моделью оценки финансовых активов (Capital Assets Pricing Model – CAPM). Основные постулаты данной модели были разработаны У. Шарпом [2] и Дж Линтнером [3] в первой половине 1960-х гг. В дальнейшем возможности применения данной теории многократно уточнялись и пересматривались с учетом реальных особенностей функционирования инвестиционных рынков, однако формулировка модели CAPM версии Шарпа–Линтнера [4, 5] до сих пор является наиболее применимой.

Принципиальный подход, лежащий в основе данной модели, предполагает, что общий уровень риска, характерный для ценных бумаг и других инвестиционных инструментов, может быть разделен на две составляющие: систематический риск, возникающий под воздействием общерыночных факторов неопределенности, в той или иной степени влияющих на все инвестиционные активы; и индивидуальный риск, связанный с влиянием несистематических факторов, воздействующих только на отдельные инструменты и не влияющих на инвестиционный рынок в целом. Принципиальное различие между двумя составляющими риска состоит в том, что влияние индивидуальных факторов неопределённости может быть устранено или, по крайней мере, существенно сокращено за счет диверсификации в рамках формирования инвестиционного портфеля; в то время как систематические факторы риска, воздействующие на все инвестиционные инструменты, сохраняют свое влияние и на процесс формирования доходности портфеля в целом, независимо от уровня его диверсификации. Исходя из этого делается вывод, что риск портфеля, включающего в себя значительное количество инвестиционных активов, связан исключительно с влиянием систематических факторов неопределенности, не устраняемых с помощью диверсификации.

Ключевая идея модели CAPM предполагает, что при осуществлении инвестиций на финансовом рынке инвесторы уделяют внимание только влиянию систематического рыночного риска на формирование доходности инвестиционных активов. Исходя из этого, предполагается, что, вкладывая капитал в активы, характеризующиеся более высоким уровнем систематического риска, инвесторы предполагают получать пропорционально больший уровень доходности. Таким образом, делается вывод, требуемая доходность финансовых инструментов находится в линейной зависимости от уровня систематического риска данных активов [6] и не зависит от влияния на данные активы несистематических факторов неопределенности.

В качестве показателя, позволяющего оценить уровень рыночного риска конкретного актива, как правило, используется β-коэффициент, который представляет собой отношение ковариации доходности актива с доходностью рынка (рыночного инвестиционного портфеля, включающего в себя все доступные активы в долях, соответствующих их доле в рыночной капитализации) (σ_{iM}) к дисперсии доходности рыночного портфеля (σ_M^2):

$$\beta_i = \frac{\sigma_{iM}}{\sigma_M^2}. \qquad (1)$$

Сущность модели CAPM в наиболее общем виде может быть выражена с помощью уравнения линии рынка ценных бумаг (SML) (2), которое описывает ожидаемую доходность финансового инструмента

как сумму двух элементов: безрисковой доходности (r_f) и премии за рыночный риск. При этом предполагается, что премия за риск прямо пропорциональна значению β-коэффициента оцениваемого актива и рыночной премии за риск, характеризующей превышение ожидаемой доходности рыночного портфеля (над безрисковой доходностью:

$$\overline{r_i} = r_f + \beta_i(\overline{r}_{\text{M}} - r_f). \qquad (2)$$

Модель CAPM предоставляет простое и в то же время теоретически обоснованное объяснение процессов функционирования финансовых рынков, однако возможность ее практического применения для принятия инвестиционных решений до сих пор вызывает серьезные сомнения. Допущения и идеализации, лежащие в основе модели, многоактно подвергались обоснованной критике [7, 8], которая ставит под сомнение соответствие теоретических положений модели практике функционирования рынка ценных бумаг в целом и его особенностям в конкретных странах и регионах мира. Среди основных допущений модели CAPM, ограничивающих возможности ее практического применения, следует отметить:

1. Данная модель делает попытку объяснить процесс формирования *требуемой* инвесторами доходности, ожидаемой к получению за определенный период времени в будущем. Данный параметр в действительности является ненаблюдаемым, поскольку на практике мы имеет возможность оценивать только фактический уровень доходности активов, полученный в прошлые периоды.

2. Рыночный портфель, являющийся ключевым элементом модели, как уже отмечалось ранее, должен включать в свою структуру абсолютно все доступные для инвестирования активы, в долях, соответствующих их доле в общей рыночной капитализации. Очевидно, что на практике формирование данного портфеля и оценка его инвестиционных характеристик невозможны, в связи с чем в качестве суррогата рыночного портфеля, как правило, рассматривается хорошо диверсифицированный рыночный индекс, отражающий общие тенденции инвестиционного рынка. Однако очевидно, что в условиях глобализации и международного движения капиталов использование национальных фондовых индексов для описания портфеля, представляющего набор всех доступных инвестиционных активов, становится проблематичным.

3. Исторические значения β-коэффициентов, измеряемые опытным путем, могут использоваться для прогнозирования доходности инвестиций лишь в случае их относительной стабильности во времени. Если необходимая стабильность данных показателей отсутствует, управление портфельными инвестициями на основе модели CAPM сталкивается с дополнительными трудностями.

4. Во многих случаях финансовые рынки развивающихся стран предполагают отсутствие безрисковых объектов инвестиций, способных обеспечивать гарантированный уровень доходности инвесторам. Данный факт также затрудняет применение модели CAPM, поскольку делает бессмысленным определение ожидаемой доходности на основе премии за риск, по крайней мере, при учете доходности в национальной валюте.

Несмотря на указанные трудности, попытки тестирования выводов модели CAPM на основе эмпирических данных предпринимались учеными неоднократно [4]. В качестве одной из первых и наиболее известных работ, посвященных анализу данной темы применительно к рынку капиталов США, следует отметить исследование Ю. Фамы и Дж. Макбета [9]. Подход, предложенный в данной работе, позволяет в определённой степени избежать трудностей, связанных с сопоставлением фактических значений доходности финансовых активов с ожидаемыми значениями, рассчитанными на основе модели CAPM. Однако применение данного подхода предполагает дополнительные допущения, основанные на гипотезе эффективности фондовых рынков [10].

В одной из предыдущих работ автора [11] на основе подхода Фамы и Макбета изучалась возможность применения модели CAPM для прогнозирования доходности акций, обращающихся на российском фондовом рынке. В качестве рыночного портфеля в данном исследовании рассматривался фондовый индекс ММВБ, динамика изменения которого отражает основные тенденции, характерные для развития российского фондового рынка. Исследование предполагало сопоставление фактической доходности ряда российских ценных бумаг с их ожидаемой доходностью, рассчитанной на основе модели CAPM с использованием β-коэффициентов, определенных на основе данных за аналогичный предыдущий период. Результаты, полученные в работе, позволили сделать вывод о том, что модель CAPM может использоваться для прогнозирования доходности финансовых инструментов на российском фондовом рынке только с учетом ряда ограничений, предполагающих одновременное усреднения по времени и по ансамблю изучаемых объектов [11]. Прогнозирование краткосрочной доходности, связанной с вложением в отдельные финансовые активы на российском рынке, с помощью данной модели является невозможным.

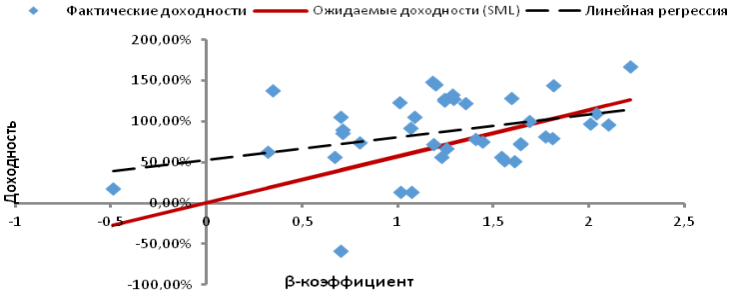
В качестве одной из потенциальных причин неудовлетворительных результатов тестирования применимости модели CAPM к прогнозированию доходности российских активов можно рассматривать недостаточный уровень диверсификации, связанный с использованием индекса ММВБ в качестве рыночного портфеля. Вполне логичным является предположение о влиянии на формирование доходности российских ценных бумаг глобальных процессов, характерных для мировой экономики в целом. В связи с этим очевидно, что рыночный портфель, взаимодействие с которым отражает уровень систематического риска инвестиционных активов, должен включать в себя существенно большее количество активов, чем индекс ММВБ, в том числе относящихся к иностранным фондовым рынкам. Представленная статья исследует возможности прогнозирования доходности российских акций на основе использования модели CAPM с учетом влияния на российский фондовый рынок глобальных экономических процессов.

Объектами изучения являются акции 35 российских компаний-эмитентов, относящихся к различным секторам экономики, обращавшиеся в течение рассматриваемого периода на Московской фондовой бирже. Информационной базой представленного анализа являются значения недельной доходности изучаемых инструментов периода 2006–2015 гг. (с разделением на годовые интервалы), рассчитанные на основе долларовых котировок акций [12]. Проведённый анализ предполагал оценку взаимосвязи фактической доходности рассматриваемых активов, полученной в каждом из исследованных интервалов времени, со значениями их β-коэффициентов, рассчитанными на основе данных за предыдущий период. Такой подход, как уже отмечалось, в значительной степени аналогичен подходу, примененному в работе [9], и позволяет в определенной степени избежать трудностей использования модели CAPM, обусловленных невозможностью эмпирического наблюдения ожидаемой доходности.

Кроме того, была изучена возможность прогнозирования доходности российских финансовых инструментов на основе модели CAPM за счет сопоставления фактических значений доходности акций с их ожидаемой доходностью, рассчитанной с помощью уравнения (2). В качестве рыночных портфелей, на основе доходности которых оценивались значения β-коэффициентов и рыночных премий за риск, рассматривались фондовый индекс РТС, отражающий тенденции российского фондового рынка с учетом изменения валютных курсов, а также индекс MSCI Emerging Markets, для расчета которого используются котировки акций ключевых эмитентов, обращающихся на национальных фондовых рынках государств с развивающейся экономикой. Данный подход позволил сопоставить степень влияния на доходность российских фондовых активов тенденций, характерных для национального финансового рынка, с тенденциями, отражающими процессы в глобальной экономике развивающихся стран в целом.

Результаты проведенного анализа позволяют сделать следующие выводы:

1. Степень соответствия фактической доходности исследуемых ценных бумаг ожидаемой доходности, рассчитанной на основе уравнения SML с использованием в качестве рыночного портфеля индекса MSCI Emerging Markets, существенно изменяется с течением времени. В отдельные периоды, характеризующиеся относительно стабильным развитием российского фондового рынка (в частности, 2007 г. и период 2009–2011 гг.), взаимосвязь доходности анализируемых активов со значениями их β-коэффициентов наблюдалась на достаточно высоком уровне (значения коэффициентов детерминации наблюдались в данных периодах в интервале 0,32–0,77), что обеспечивало достаточно высокий уровень соответствия фактических доходностей ожидаемым значениям, рассчитанным на основе CAPM. Наиболее достоверные прогнозы ожидаемой доходности активов могли быть получены в 2009 г., для которого в качестве примера на рисунке представлен график зависимости фактических доходностей рассматриваемых ценных бумаг от значений их β-коэффициентов. Для наглядности на рассматриваемом графике представлена линия SML, отражающая ожидаемые доходности, оцененные на основе модели CAPM, использующей в качестве доходности рыночного портфеля аналогичный индекс и линейный тренд, построенный на основе значений фактической доходности.



Сравнение фактических доходностей российских акций за 2009 г. с их ожидаемыми доходностями, рассчитанными на основе CAPM с использованием индекса MSCI Emerging Markets

В других интервалах времени, связанных с большим уровнем волатильности фондового рынка (в частности, 2008 г. и период 2012–2015 гг.), степень соответствия фактической доходности значениям, определённым на основе уравнения (2), наблюдалась на существенно более низком уровне. Таким образом, можно сделать вывод о том, что применение модели CAMP, связанное с использованием в качестве рыночного портфеля индекса развивающихся рынков MSCI Emerging Markets, в исследованном периоде не позволяло получать достоверные прогнозы доходности российских финансовых инструментов. Данный вывод в целом согласуется с результатами, полученными на основе оценки зависимости доходности российских финансовых инструментов от β-коэффициентов, рассчитанных на базе взаимодействия с российскими фондовыми индексами [11].

2. Использование в качестве рыночного портфеля международного фондового индекса не позволяет существенно повысить прогностические возможности модели CAPM по сравнению с использованием индексов российского фондового рынка. В отдельные периоды значения коэффициентов детерминации, отражающих степень соответствия фактических доходностей российских акций, их ожидаемым доходностям, рассчитанным на основе уравнения SML с использованием в качестве рыночного портфеля индексов MSCI Emerging Markets и РТС, оказываются весьма близкими (в частности, в 2009 г., который был рассмотрен ранее, значение коэффициента R^2 для модели, предполагающей использование международного индекса, наблюдалось на уровне 0,77, в то время как для российского индекса – 0,75). В другие периоды

времени значения коэффициентов детерминации, отражающие прогностические возможности модели CAPM, предполагающей использование в качестве базы расчета российского индекса, оказываются на значительно более высоком уровне, чем в случае использования международного индекса (в частности, в 2014 г. данный показатель имел значение 0,02 для индекса MSCI Emerging Markets и 0,65 для индекса РТС). Таким образом, изначальное предположение о невозможности использования модели CAPM для достоверного прогнозирования доходности российских акции вследствие недостаточного уровня диверсификации российских фондовых индексов не нашло подтверждения.

3. Последние периоды, входящие в исследованный отрезок времени, характеризуются существенным снижением зависимости доходности российских ценных бумаг от значений их β-коэффициентов, рассчитанных на основе взаимодействия с индексом MSCI Emerging Markets (в течение 2012–2015 гг. значение коэффициента детерминации, отражающего степень соответствия фактических и ожидаемых доходностей, стабильно оставалось на уровне ниже 0,25). При этом в аналогичном интервале времени степень зависимости доходности российских акций от β-коэффициентов, оцененных на основе взаимодействия с индексом РТС, в отдельные периоды достигала достаточно высоких значений и стабильно была существенно выше аналогичных параметров, предполагающих использование в качестве рыночного портфеля индекса MSCI. Данный факт иллюстрирует снижение зависимости процессов на российском фондовом рынке от общих тенденций рынков развивающихся стран. Очевидно, что с 2012 г. на формирование доходности российских ценных бумаг начинают оказывать влияние в первую очередь внутренние факторы неопределенности, отражающие неустойчивость национальной финансовой системы, что может рассматриваться как результат существенного сокращения объемов иностранного капитала, инвестированного в российский фондовый рынок [13].

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что использование модели CAPM не позволяет получать стабильно достоверные прогнозы доходности российских ценных бумаг независимо от степени диверсификации фондовых индексов, рассматриваемых в качестве рыночного портфеля. Использование международных фондовых индексов, отражающих общие тенденции рынков ценных бумаг стран с развивающейся экономикой, не обеспечивает повышения прогностических возможностей уравнения SML для российского рынка акций. Кроме того, результаты проведенного анализа свидетельствуют о том, что в течение последних 5 лет факторы неопределённости, характеризующие развитие мировой экономики, в целом оказывают незначительное влияние на формирование доходности акций российских компаний.

Список литературы

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / Пер. с англ.; 6-е изд. М.: Альпина Паблишерз, 2010. 1338 с.
2. Sharpe W. Capital Assets Prices: a Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk // Journal of Finance. 1964. Vol. 19. № 3. Pp. 425–442.
3. Lintner J. The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock portfolios and Capital Budgets // Review of economics and statistics. 1965. Vol. 47. № 1. Pp. 13–37.
4. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2012. 1008 с.
5. Шарп У., Александер Дж., Бэйли Дж. Инвестиции / Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2001. XII, 1028 с.
6. Петров С.С., Кашина О.И. Оптимизация активной стратегии управления портфелем ценных бумаг по критериям ожидаемой доходности и риска // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 2. С. 252–258.
7. Estrada J. Systematic risk in emerging markets: the DCAPM // Emerging Markets Review. 2002. Vol. 3. № 4. P. 365–379.
8. Mossin J. Equilibrium in a capital asset market // Econometrica. 1966. Vol. 34. № 4. Pp. 768-783.
9. Fama E., MacBeth J. Risk, return and equilibrium: empirical tests // J. of Political Economy. 1973. №71. P. 607–636.
10. Fama E.F. Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance // Journal of Financial Economics. 1998. Vol. 49. № 3. P. 283–306.
11. Петров С.С., Мурашкин Р.Н., Кашина О.И. Анализ применимости модели оценивания финансовых активов CAPM для российского финансового рынка // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 2. С. 217–227.
12. Investfunds. Группа Cbonds. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.investfunds.ru/.
13. Кокин А.С., Осколков И.М. Валютный индекс инвестиционного проекта как инструмент управления международной ценовой конкурентоспособностью продукции проекта // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Сер. Экономика и управление. 2013. № 1 (12). С. 74–77.

ANALYSIS OF POSSIBILITY FORECASTING PROFITABILITY RUSSIAN SHARES BASED ON CAPM MODEL WITH THE USE OF INTERNATIONAL STOCK INDICES

R.N. Murashkin

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The paper aims to investigate correlation between return of Russian stocks and their betas regarding MSCI Emerging markets index as the market portfolio. The results were compared with the analogues examination counting betas in terms of Russian stock market index RTS as the market portfolio. It is concluded that during 2007-2011 share return forecasting by means of CAMP using either Russian or international indexes provides similar results, whereas during 2012-2015 the influence of the MSCI index on Russian stocks return essentially decreased.

Keywords: betas; Capital Assets Pricing Model; emerging markets; Security Market Line; stock indexes; stock return; time series analysis of return; the market portfolio.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ КОНТРОЛЛИНГА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.А. Нестерова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматриваются возможности применения такого инструмента контроллинга производства, как сумма покрытия. Приводится расчетный пример, показывающий эффективность применения данного инструмента в управлении прибылью предприятия, что напрямую влияет на финансовую устойчивость организации.

Ключевые слова: контроллинг, сумма покрытия, производственная программа, управление прибылью.

В настоящее время в связи с переходом российской экономики к рыночному механизму значительно повысился интерес предприятий к новейшим методам управления. Одним из таких методов может выступать контроллинг, интегрирующий процессы обработки информации, анализа, хозяйственного планирования и соответствующего контроля.

Вследствие повышающейся сложности и динамичности экономического пространства предприятие подвергается беспощадному давлению жесткой конкуренции. Движение предприятий сквозь это пространство, управляемое менеджерами, идет с переменным успехом. Успешность определяется в немалой степени интенсивностью внедрения на предприятии усовершенствованных подходов и методов анализа, планирования и контроля, а также новейших организационных структур и информационных систем.

В связи с совершенствованием систем управления предприятиями в последние годы, как на практике, так и в специальной литературе, все чаще упоминается понятие контроллинга. Но наряду с массовым, нередко чрезмерно активным обращением к данному понятию, как ни странно, нет единого и четкого понимания задач и целей контроллинга. Принимая это во внимание, предлагается определить сущность понятия «контроллинг предприятия».

Контроллинг – комплексная концепция эффективного управления, основанная на интеграции функций учета, информационной поддержки и контроля, а также координации управленческих решений, обеспечивающая успешное функционирование предприятия в долгосрочном периоде.

В основе этой концепции системного управления организацией лежит стремление обеспечить успешное функционирование организационной системы в долгосрочной перспективе путем:

– адаптации стратегических целей к изменяющимся условиям внешней среды;

– согласования оперативных планов со стратегическим планом развития организационной системы;

– координации и интеграции оперативных планов по разным бизнес-процессам;

– создания системы обеспечения менеджеров информацией для различных уровней управления в оптимальные промежутки времени;

– адаптации организационной структуры управления предприятием с целью повышения ее гибкости и способности быстро реагировать на меняющиеся требования внешней среды [1, с. 11].

Исследования экономистов показывают, что из-за отсутствия действенного механизма оценки и принятия решений по проблемам производственной сферы предприятия теряют доход и порой попадают в рисковую ситуацию. Выбрать оптимальный путь производственной деятельности возможно при наличии на предприятии контроллинга производственной сферы.

Особенности контроллинга производства:

- сопряжение финансового контроля с планированием закупок материалов, производства, отгрузки продукции;
- сложный процесс производства продукции, а значит, специфика формирования себестоимости и движения денежных средств, связанная с процессами производства, запасами, хранением и логистикой продукции;
- необходимость выбора наиболее производительных и эффективных активов в соответствии со стратегией. Оценка инвестиций в долгосрочные активы и привлечения долгосрочных пассивов;
- специфика балансирования активов и пассивов, вызванных процессом производства, в части амортизации основных средств, ускорения оборачиваемости оборотных средств, поддержания ликвидности баланса и финансовой устойчивости, в связи с длительностью цикла производства;
- применение сложных методов калькулирования и исчисления затрат для их оптимизации (попередельный, позаказный, директ-костинг, абсорб-костинг, Activity based costing и др.);
- ценообразование на продукцию [2].

Управлять программой производства и связанными с ней издержками означает дифференцированно подходить к результатам деятельности всего предприятия, то есть по отдельным рынкам и рыночным сегментам (продуктам, программам продуктов, группам клиентов и т.д.). Однако руководителю важно знать не только совокупную сумму затрат, общий выпуск и прибыль, но и от каких факторов зависит величина затрат и за счет каких факторов получен прирост прибыли. Получить такую информацию можно через контроллинг производства.

Критериями оценки производства служат эффективность и производительность. Эффективность использования средств техники и организации определяется соотношением стоимости полученной продукции и совокупных затрат ресурсов. Это величина относительная, охватывает как денежные, так и натуральные величины и может относиться к группе продуктов, цеху, отделу, проекту.

Производительность (результативность) используется для того, чтобы элиминировать влияние ценового фактора и выделить реальные экономические, то есть натуральные, компоненты эффективности (измеряемые в физических величинах). Общая производительность как отношение результата к затратам или продукта к издержкам (в натуральном выражении) состоит из двух компонентов: натурального – производительности (как технической комбинации производственных факторов) и денежного – результативности (прибыльности) хозяйственных решений относительно производственной программы. Критерий прибыльности (или суммы покрытия) позволяет сделать выбор производственной программы и управлять ею.

Сумма покрытия – экономический показатель, представляющий собой разницу между выручкой от реализации продукции (ценой реализации) и прямыми (переменными, предельными, производственными) затратами. Расчет сумм покрытия выделяют как инструмент оперативного контроллинга [3].

Сумма покрытия выступает промежуточным показателем при определении конечного финансового результата, для расчета которого необходимо вычесть еще постоянные расходы, которые, в свою очередь, могут быть структурированы исходя из целей управления.

Таким образом, использование методов сумм покрытия, в первую очередь, предполагает разделение затрат на переменные (пропорциональные уровню деловой активности – производства, реализации и т.п.) и постоянные.

Исходя из этого, рассмотрим возможности метода сумм покрытия на примере работы условного промышленного предприятия.

Предприятие выпускает следующие группы продуктов:

1. Группа А – товары промышленного назначения.
2. Группа Б – товары народного потребления долгосрочного использования.
3. Группа В – товары народного потребления краткосрочного использования.

Основные экономические характеристики приведены в табл. 1.

Для простоты расчетов допустим, что:

- выручка и цена не включают косвенные налоги;
- отсутствуют остатки продукции на начало и конец периода;
- сумма постоянных расходов адекватна текущему уровню деловой активности.

Традиционный расчет прибыли даст нам следующий результат:

Выручка, тыс. руб.	200188,21
Себестоимость, тыс. руб.	186175,12
Прибыль, тыс. руб.	14013,09

Полученной информации в результате традиционного расчета прибыли явно недостаточно для того, чтобы принять решение относительно действий предприятия в следующем периоде.

То, что предприятием заработана прибыль в сумме 14013,09 тыс.руб., является положительным моментом. Однако необходимо выявить наиболее прибыльные продукты, производимые и реализуемые предприятием.

Для расчета прибыльности продукции при полном распределении затрат косвенные постоянные затраты могут быть распределены, например, пропорционально сумме переменных затрат (табл. 2).

Таблица 1

Основные экономические характеристики

Показатели	Продуктовая группа А			Продуктовая группа Б		Продуктовая группа В	
	А1	А2	А3	Б1	Б2	В1	В2
Информация о затратах							
1. Сырье и материалы на 1 шт., руб.	48533,5	44606,74	24695,52	287,03	1163,99	84,59	89,06
2. Прямая сдельная заработная плата на 1 шт., руб.	32355,67	29737,83	16463,68	191,36	775,99	56,4	59,37
3. Итого прямых переменных расходов на 1 шт., руб.	80889,17	74344,57	41159,2	478,39	1939,98	140,99	148,43
4. Прямые постоянные расходы, тыс. руб.	1516,672	1951,545	1234,776	1793,98	18187,312	1850,468	1391,513
5. Косвенные постоянные расходы, тыс. руб.	83778,757						
Информация о реализации							
6. Цена реализации, руб.	217444	199851	110643	1286	5215	379	399
7. Объем реализации, шт.	50	70	80	10000	25000	35000	25000
8. Выручка, тыс. руб.	10872,2	13989,57	8851,44	12860	130375	13265	9975
9. Итого выручка, тыс. руб.	200188,21						
Информация о себестоимости реализованной продукции							
10. Переменные расходы, тыс. руб.	4044,459	5204,12	3292,736	4783,9	48499,5	4934,65	3710,75
11. Итого переменных расходов, тыс.руб.	74470,115						
12. Итого постоянных расходов, тыс. руб.	111705,01						
13. Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	186175,12						

Таблица 2

Анализ прибыльности продуктов при полном распределении затрат

Показатели	Продуктовая группа А			Продуктовая группа Б		Продуктовая группа В		Итого
	А1	А2	А3	Б1	Б2	В1	В2	
1. Цена реализации, руб.	217444	199851	110643	1286	5215	379	399	Х
2. Объем реализации, шт.	50	70	80	10000	25000	35000	25000	Х
3. Переменные расходы реализованной продукции, тыс. руб.	4044,459	5204,12	3292,736	4783,9	48499,5	4934,65	3710,75	74470,115
4. Прямые постоянные расходы, тыс.руб.	1516,672	1951,545	1234,776	1793,98	18187,312	1850,468	1391,513	27926,266
5. Доля переменных расходов в общем итоге переменных расходов	0,05	0,07	0,04	0,06	0,65	0,08	0,05	1
6. Распределение постоянных косвенных расходов, тыс. руб.	4188,938	5864,513	3351,15	5026,725	54456,192	6702,3	4188,938	83778,757
7. Полная себестоимость продукции, тыс. руб.	10111,146	13010,3	8231,839	11959,8	121248,75	12336,45	9276,75	186175,12
8. Себестоимость 1 шт., руб. (стр.7х 1000: стр.2)	202222,92	185861,43	102897,99	1195,98	4849,95	352,47	371,07	Х
9. Прибыль от реализации 1 шт., руб.	15221,08	13989,57	7745,01	90,02	365,05	26,53	27,93	Х

Таблица 3

Расчет сумм покрытия

Показатели	Продуктовая группа А			Продуктовая группа Б		Продуктовая группа В		Итого
	А1	А2	А3	Б1	Б2	В1	В2	
1. Выручка, тыс. руб.	10872,2	13989,57	8851,44	12860	130375	13265	9975	200188,21
2. Переменные расходы, тыс. руб.	4044,459	5204,12	3292,736	4783,9	48499,5	4934,65	3710,75	74470,115
3. Сумма покрытия, тыс.руб. (стр.1 – стр.2)	6827,741	8785,45	5558,704	8076,1	81875,5	8330,35	6264,25	125718,1

Таблица 4

Сравнительный анализ сумм покрытия на единицу продукции и прибыли от реализации на единицу продукции, рассчитанной при полном распределении затрат

Показатели	Продуктовая группа А			Продуктовая группа Б		Продуктовая группа В	
	А1	А2	А3	Б1	Б2	В1	В2
1. Цена реализации, руб.	217444	199851	110643	1286	5215	379	399
2. Переменные расходы на 1 шт., руб.	80889,17	74344,57	41159,2	478,39	1939,98	140,99	148,43
3. Сумма покрытия на 1 шт., руб.	136554,83	125506,43	69483,8	807,61	3275,02	238,01	250,57
4. Прибыль от реализации 1 шт., руб.	15221,08	13989,57	7745,01	90,02	365,05	26,53	27,93

Таблица 5

Анализ постоянных расходов

Объект отнесения затрат	Сумма затрат							Итого по объекту
Виды продукции	А1	А2	А3	Б1	Б2	В1	В2	X
Расходы, тыс. руб.	1516,672	1951,545	1234,776	1793,98	18187,312	1850,468	1391,513	27926,266
Всего по виду продукции, тыс. руб.	4702,993			19981,292		3241,981		X
Продуктовые группы	Продуктовая группа А			Продуктовая группа Б		Продуктовая группа В		X
Расходы, тыс. руб.	7917,092			6157,738		3518,708		17593,538
Всего по продуктовой группе, тыс. руб.	12620,085			26139,03		6760,689		X
Подразделения	Товары промышленного назначения			Товары народного потребления				X
Расходы, тыс. руб.	9388,565			16582,849				25971,414
Всего по подразделению, тыс. руб.	22008,65			49482,568				X
Предприятие в целом	Предприятие в целом							X
Управленческие расходы, тыс. руб.	40213,796							40213,796
Итого постоянных расходов по предприятию, тыс.руб.	111705,01							111705,01

Таблица 6

Многоступенчатый расчет сумм покрытия

Показатели	Продуктовая группа А			Продуктовая группа Б		Продуктовая группа В		Итого
	А1	А2	А3	Б1	Б2	В1	В2	
1. Выручка тыс. руб.	10872,2	13989,57	8851,44	12860	130375	13265	9975	200188,21
2. Переменные расходы, тыс.руб.	4044,459	5204,12	3292,736	4783,9	48499,5	4934,65	3710,75	74470,115
3. Сумма покрытия 1, тыс.руб. (стр.1 - стр.2)	6827,741	8785,45	5558,704	8076,1	81875,51	8330,35	6264,25	125718,1
4. Постоянные расходы, относимые на продукт, тыс. руб.	1516,672	1951,545	1234,776	1793,98	18187,312	1850,468	1391,513	27926,266
5. Сумма покрытия 2, тыс.руб. (стр.3 – стр.4)	5311,069	6833,905	4323,928	6282,12	63688,199	6479,882	4872,737	97791,84
6. Постоянные расходы, относимые на продуктовую группу, тыс. руб.	7917,092			6157,738		3518,708		17593,538
7. Сумма покрытия 3, тыс.руб. (стр.5 – стр.6)	8551,81			63812,58		7833,91		80198,3
8. Постоянные расходы, относимые на подразделение, тыс. руб.	9388,565			16582,849				25971,414
9. Сумма покрытия 4, тыс.руб. (стр.7 – стр.8)	-836,755			55063,641				54226,886
10. Постоянные расходы, относимые на предприятие, тыс. руб.	40213,796							40213,796
11. Финансовый результат, тыс. руб.	14013,09							14013,09

Проведенный анализ показывает, что наиболее высокую прибыль дает продуктовая группа А. Если руководствоваться полученной информацией, предприятию следует сократить объемы производства товаров народного потребления и увеличить производство товаров промышленного назначения. Далее произведем расчет прибыльности реализации продуктов, используя метод сумм покрытия. Для этого определим сумму покрытия по каждому виду реализованной продукции как разность между выручкой и переменными затратами (табл. 3).

Расчет прибыли в этом случае будет выглядеть следующим образом:

Выручка, тыс. руб.	200188,21
Переменные расходы, тыс. руб.	74470,115
Сумма покрытия, тыс. руб.	125718,1
Постоянные расходы, тыс. руб.	111705,01
Прибыль, тыс. руб.	14013,09

Расчет суммы покрытия представляет несколько иную картину, чем определение прибыльности видов продукции с использованием полного распределения затрат по продуктам. В частности, нетрудно заметить, что все суммы покрытия (кроме товара Б2) примерно равны, несмотря на большие различия в цене продуктов. Что касается товара Б2, то при далеко не первом уровне прибыльности, рассчитанном в табл. 2, в строке сумм покрытия он вырвался далеко вперед. Далее представляется целесообразным сопоставить суммы покрытия на единицу продукции с прибылью от реализации единицы продукции, рассчитанной при полном распределении затрат (табл. 4). Как видно из табл. 4, наименьшие суммы покрытия формируют товары народного потребления, то есть продуктовые группы Б и В.

Однако для принятия решения о структуре выпуска и реализации продукции имеющуюся информацию также можно детализировать. Нам известно, что предприятие ежемесячно несет постоянные расходы в сумме 111705,01 тыс.руб. Дополнительный анализ постоянных расходов показывает, что часть из них можно напрямую сопоставить с конкретными видами продукции (реклама конкретного вида продукции, сертификация и т.п.), часть – с продуктовыми группами (реклама продуктовой группы и т.п.), часть – с подразделениями (содержание службы контроля качества, управленческого персонала подразделений и т.п.). Также можно выделить часть постоянных расходов, связанных с функционированием предприятия в целом (управленческие расходы). При классификации расходов по ступеням следует руководствоваться принципом причинно-следственных связей: на носители и места возникновения затрат необходимо относить только те затраты, которые с ними связаны.

Анализ постоянных расходов по отдельным ступеням (уровням) приведен в табл. 5.

Таким образом, можно выделить четыре уровня постоянных затрат:

1. Статьи постоянных затрат по видам продукции.
2. Статьи постоянных затрат по группам продукции.
3. Статьи постоянных затрат по подразделениям предприятия.
4. Постоянные затраты всего предприятия.

В табл. 3 была рассчитана общая сумма покрытия предприятия, которая составила 125718,1 тыс.руб. В табл. 6 произведен дифференцированный анализ постоянных затрат и результатов деятельности предприятия через промежуточные результаты (суммы покрытия различных ступеней). Анализ полученных результатов позволяет сделать вывод о том, что производство и реализация всех видов продукции возмещает переменные затраты и дает положительную сумму покрытия 1. В то же время производство и реализация продуктовой группы А приносит предприятию убыток. Сумма покрытия 4 отрицательна, то есть не покрываются расходы, относимые на данное подразделение, в то время как при расчете с полным распределением затрат продукты данной группы были наиболее прибыльными. Данные табл. 6 показывают, что следует скорректировать производственную программу, чтобы не было продуктов, приносящих убытки.

Таким образом, становится очевидно, что если основная конечная цель любого коммерческого предприятия – получение прибыли, то контроллинг можно назвать системой управления прибылью предприятия. В связи с этим на условном расчетном примере показана возможность применения инструмента оперативного контроллинга – расчета сумм покрытия. Внедрение рассмотренного инструмента позволяет избежать искажения себестоимости при планировании и управлении производственной программой.

Список литературы

1. Теплякова Т.Ю. Контроллинг: учебное пособие/ Т.Ю. Теплякова. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. 143 с.
2. Солдатов В.В. Финансовый контроллинг: место и роль на производственном предприятии // Справочник экономиста. 2013. №7.
3. Энциклопедия производственного менеджера. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.up-pro.ru/encyclopedia/finansovyj-kontrolling.html, свободный.

USING CONTROLLING ELEMENTS TO INCREASE FINANCIAL SUSTAINABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

T.A. Nesterova
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article discusses the possibility of using such a tool of controlling production, as the amount of coverage. Calculated example showing the effectiveness of this tool in the management of the enterprise profits that directly affect the financial stability of the organization.

Keywords: controlling, amount of coverage, the production program, profit management.

СУЩНОСТЬ АКТУАРНОГО ОЦЕНИВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Н.Н. Никулина, М.Е. Шашкина, С.В. Березина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматривается одно из новшеств закона об актуарной деятельности – актуарное оценивание, направленное на анализ и количественную оценку рисков финансовых обязательств, результатом которого выступает актуарное заключение. Исследована хронология правового регулирования актуарного оценивания. На основе федерального стандарта построена концептуальная модель последовательности проведения актуарного оценивания величины страховых резервов.

Ключевые слова: актуарная деятельность, актуарное оценивание, актуарное заключение, ответственный актуарий, финансовые риски.

В 2015 году вступили в силу изменения в закон «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [1] и в статью 5 Федерального закона «Об актуарной деятельности в Российской Федерации» [2], направленные на совершенствование и координацию порядка, сроков представления результатов обязательного актуарного оценивания деятельности организаций в Банк России.

В соответствии с п. 2 ст.6 закона «Об организации страхового дела в Российской Федерации» по итогам каждого отчетного года деятельность страховой организации, общества взаимного страхования подлежит обязательному актуарному оцениванию ответственным актуарием. Актуарное заключение, подготовленное по итогам обязательного актуарного оценивания, представляется страховщиком в орган страхового надзора вместе с годовой бухгалтерской (финансовой) отчетностью, не позднее 1 июля года, следующего за отчетным годом.

Актуарная деятельность – это деятельность по количественному анализу и финансовой оценке рисков и (или) обусловленных наличием рисков финансовых обязательств, разработке и оценке эффективности методов управления финансовыми рисками. Актуарное оценивание – это вид актуарной деятельности, результатом которой является актуарное заключение. Нормативные документы, регулирующие актуарное оценивание, представлены в табл. 1.

Предусмотрено два варианта проведения актуарного оценивания ответственным актуарием:

- на основании трудового договора, заключенного между работодателем и работником – субъектом актуарной деятельности, при этом работник может проводить актуарное оценивание только деятельности работодателя, за исключением случаев, когда в качестве заказчика такой оценки выступает Правительство РФ;
- на основании гражданско-правового договора об осуществлении актуарной деятельности, заключенного в простой письменной форме между заказчиком и субъектом актуарной деятельности.

Законодательство РФ об актуарной деятельности не рассматривает объект оценки лишь только в части финансовых обязательств, а трактует его более широко, акцентируя внимание на необходимости оценки и эффективном управлении финансовыми рисками.

Управление финансовым риском – это деятельность по формированию и использованию финансовых ресурсов, управлению финансовыми потоками в условиях заведомо опасной среды, ставящей капитал организации под угрозу. Типичными для современного российского бизнеса стали следующие риски: инвестиционный, процентный, кредитный, инфляционный, валютный, а в последнее время еще портфельный риск и риск недостатка ликвидности. Всего насчитывается семь видов финансовых рисков, из которых на практике три вида риска подвергаются реальной оценке, это инвестиционный, кредитный и риск ликвидности. Названные риски охватывают финансово-кредитные отношения и возникают по причине негативных изменений в показателях инвестиций, кредитов и активов организаций. Главная задача актуарной деятельности – оценить эффективность методов управления финансовыми рисками (рис. 1).

Таблица 1

Документы, регулирующие актуарное оценивание

Наименование документа	Начало действия	Примечание
Указание Банка России от 20.01.2014 № 3176-У «О порядке формирования списка лиц, сведения о которых подлежат внесению в единый реестр ответственных актуариев без проведения аттестации»	17.02.2014	Указанный реестр представлен на официальном сайте Банка России
Указание Банка России от 21.07.2014 № 3332-У «Об установлении программы квалификационного экзамена для лиц, имеющих желание вступить в саморегулируемые организации актуариев»	17.08.2014	Утверждены следующие документы: - темы экзаменационных вопросов; - перечень нормативно-правовых актов и источников, используемых при подготовке по программе квалификационного экзамена
Указание Банка России от 25.09.2014 № 3392-У «О требованиях к стандартам и правилам саморегулируемых организаций актуариев, кодексу профессиональной этики»	03.11.2014	Утверждены следующие документы: - требования к стандартам СРО; - требования к правилам СРО; - требования к содержанию Кодекса профессиональной этики
Федеральный стандарт актуарной деятельности «Общие требования к осуществлению актуарной деятельности»	02.01.2015	Установлены требования к осуществлению актуарной деятельности
Приказ Банка России от 19.08.2014 № ОД-2168 «О Совете по актуарной деятельности»	19.08.2014	Установлены права, обязанности, функции, способы их реализации Советом
Указание Банка России от 06.11.2014 № 3435-У «О дополнительных требованиях к квалификации ответственных актуариев, порядке проведения аттестации ответственных актуариев»	11.01.2015	Утверждены квалификационные требования ответственных актуариев
Федеральный стандарт актуарной деятельности «Актуарное оценивание деятельности страховщика. Страховые резервы по договорам страхования иного, чем страхование жизни». Утвержден Советом по актуарной деятельности	28.09.2015 протокол № САДП-6	Устанавливает требования к порядку проведения актуарных расчетов величины страховых резервов и проверке их адекватности обязательствам по договорам страхования иного, чем страхование жизни

Рис. 1. Роль и место актуарной деятельности в системе управления страховой организацией

Актуарная оценка базируется на принципах проведения анализа риска в обычных условиях с учетом факта страхования отдельных активов и обязательств организации, подлежащей актуарному оцениванию.

Объектом обязательного актуарного оценивания выступает деятельность:

– уполномоченного органа (Банка России) при разработке страховых тарифов по обязательному страхованию;

– негосударственных пенсионных фондов;

– страховых организаций;

– обществ взаимного страхования.

В соответствии с принятыми изменениями законодательства могут быть установлены иные органы и организации, деятельность которых может быть объектом актуарного оценивания. Из-под актуарного оценивания выведены государственные внебюджетные фонды, с чем трудно согласиться. К их числу относится Пенсионный фонд России, которому принадлежит знаковая роль в реализации пенсионной реформы. Ключевые элементы актуарной деятельности представлены на рис. 2 [3, с. 86].

Рис. 2. Структуризация основных элементов актуарной деятельности

Советом по актуарной деятельности утвержден федеральный стандарт актуарной деятельности «Актуарное оценивание деятельности страховщика. Страховые резервы по договорам страхования иного, чем страхование жизни» [4]. Данный стандарт устанавливает требования к порядку проведения актуарных расчетов величины страховых резервов и проверке их адекватности обязательствам по договорам страхования иным, чем страхование жизни. Цель данного документа – получить наилучшую актуарную оценку страховых обязательств.

Настоящий федеральный стандарт применяется в следующих случаях:

– при проведении актуарием обязательного актуарного оценивания деятельности страховщика в части оценки страховых обязательств по договорам страхования и (или) перестрахования иного, чем страхование жизни;

– если основная задача, поставленная актуарию, состоит в подготовке вывода о фактическом объёме совокупных страховых обязательств организации, деятельность которой являлась объектом актуарного оценивания;

– указание на необходимость применения настоящего федерального стандарта содержится в задаче, поставленной актуарию.

Понятия «актуарная оценка страховых обязательств» и «расчет величины страховых резервов» в целях применения настоящего федерального стандарта являются эквивалентными.

Наилучшая актуарная оценка – это математическое ожидание стоимости обязательств страховщика по оплате произошедших убытков и расходов на их урегулирование, а также оценки будущих поступле-

ний по суброгации и регрессным требованиям (в случае, если таковая проводится отдельно), оцененное актуарием без какой-либо явной или неявной маржи (гарантии) надежности. На рисунке 3 представлена пошаговая подготовительная модель проведения актуарного оценивания по страховым резервам.

В целях проведения качественной актуарной оценки страховых обязательств страховщика актуарию следует:

– применять общепринятые и обоснованные актуарные методы расчетов;

– использовать актуарные методы расчетов, наилучшим образом соответствующие характеру деятельности объекта актуарного оценивания;

– применять несколько методов расчетов, в частности, основанных на развитии убытков или экспозиции риску (заработанной премии);

– анализировать фактическое развитие убытков, включая сравнение фактических данных с прогнозом;

– тестировать обоснованность допущений.

Актуарий должен раскрывать в отчете актуария факт и причины изменения метода расчета и обоснование использования нового метода расчета. При выборе метода расчета актуарий должен принимать во внимание различные характеристики данных (например, многолетние договоры, аннуитетные выплаты и т.п.).

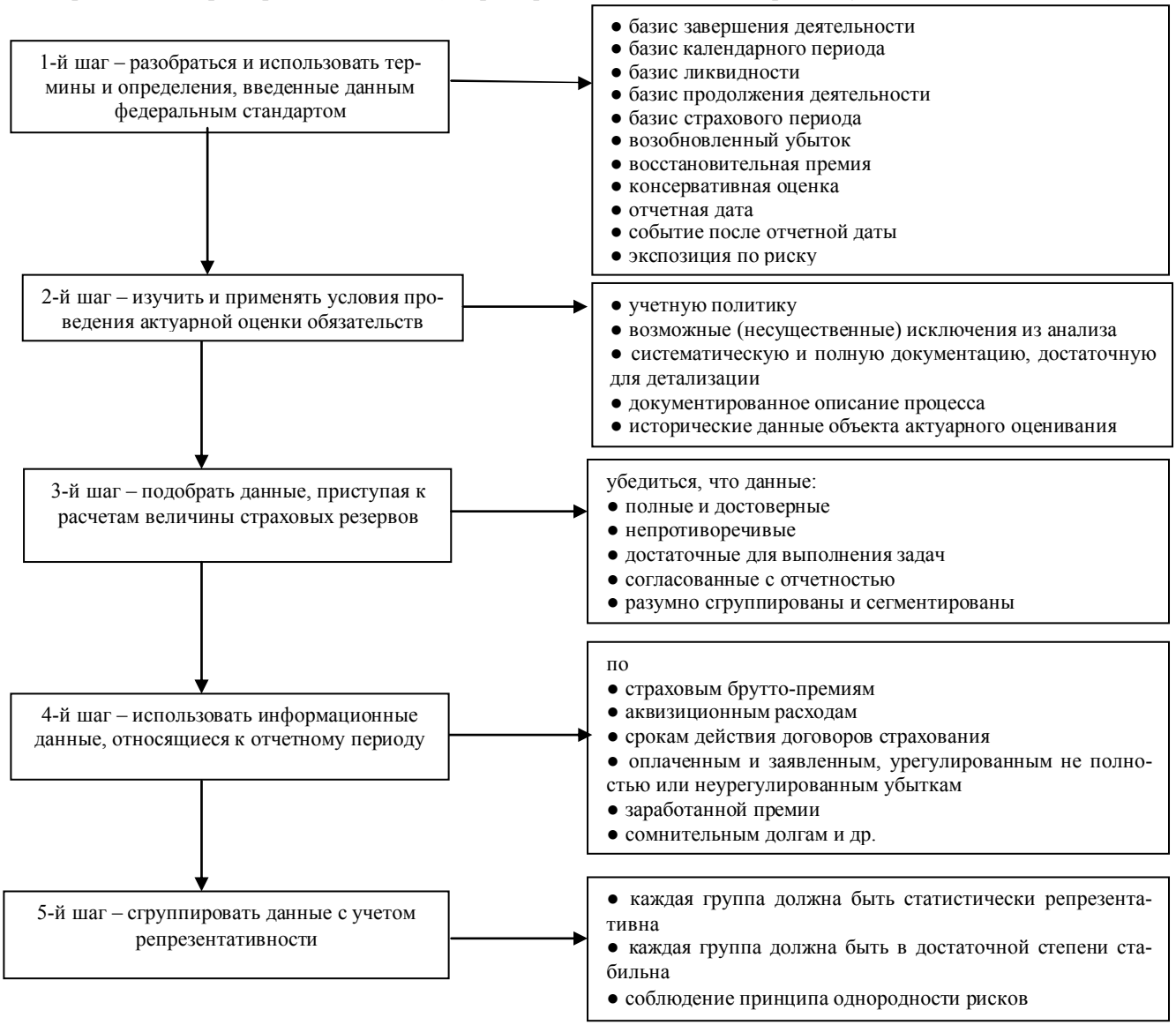


Рис. 3. Пошаговая подготовительная модель проведения актуарного оценивания по страховым резервам

Итоговым документом работы актуария является актуарное заключение, которое дополняется отчетом. В отчете актуария актуарию следует в явном виде указать на возможные ограничения анализа и полученных результатов. На адекватность оценок могут повлиять следующие обстоятельства, наличие которых также следует отразить в отчете актуария: существенные изменения страхового покрытия или пере-

страховочной защиты; изменения страховщиком процесса урегулирования убытков; изменения информационных систем страховщика; изменения законодательства Российской Федерации; инфляция убытков, отличающаяся от обычной.

Выводы:

1. Необходимость введения Федерального закона № 293-ФЗ обусловлена тем, что существующая законодательная база не обеспечивала эффективного регулирования актуарного оценивания в России. Полноценная работа по введению данного закона потребовала принятия новых нормативных актов, подготовленных к 01.01.2015 г. Положения закона найдут применение не только в организациях, подлежащих обязательной актуарной оценке, но и в организациях, деятельность которых подвержена высоким финансовым рискам.

2. В федеральном стандарте определены общие требования к порядку проведения актуарных расчетов, в том числе по величине страховых резервов и проверке их адекватности обязательствам по договорам страхования иного, чем страхование жизни. Стандартом введен в действие нормативно-правовой механизм управления финансовыми рисками, который позволяет учитывать специфику российской экономики и использовать адаптированные к МСФО российские стандарты и инструменты оценки финансовых рисков.

3. Разработана терминология, связанная с актуарной оценкой обязательств, и на этой основе авторами статьи предлагается концептуальная модель проведения актуарного оценивания.

Список литературы

1. Об организации страхового дела в Российской Федерации. Федеральный закон № 4015-1 от 27.11.1992 (в ред. Федерального закона № 39-ФЗ от 08.03.2015).
2. Об актуарной деятельности в Российской Федерации. Федеральный закон № 293-ФЗ от 23.07.2013 (в ред. Федерального закона № 39-ФЗ от 08.03.2015).
3. Никулина Н.Н. Актуарные расчеты в страховании. Теория и практика. М.: ЮНИТИ-Дана, 2011.
4. Федеральный стандарт актуарной деятельности «Актуарное оценивание деятельности страховщика. Страховые резервы по договорам страхования иного, чем страхование жизни». Утвержден Советом по актуарной деятельности 28.09.2015.

ESSENCE OF ACTUAL EVALUATION OF ACTIVITIES INSURANCE ORGANIZATION

N.N. Nikulina, M.E. Shashkina, S.V. Berezina

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

This work explores one of this law's innovations – the actuarial assessment, which is aimed at the analysis and quantitative evaluation of the risk financial liabilities resulted in actuarial report. The authors analyzed the legal regulations of the actuarial evaluation. Based on the federal standard of the actuarial evaluation the conceptual model of the order of the actuarial evaluation of the insurance reserve size.

Keywords: actuarial activities, actuarial evaluation, actuarial report, an actuary in charge, financial risks.

О ВОЗМОЖНОСТИ РАННЕЙ ДИАГНОСТИКИ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФОНДОВОГО РЫНКА

С.С. Петров, О.И. Кашина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Показано, что исследование известного в фундаментальном анализе коэффициента P/E позволяет прогнозировать кризисные явления на финансовом рынке. Кроме того, авторы выяснили, что более детальный анализ составляющих данного коэффициента («платы за текущие доходы компании» и «платы за ожидаемый рост»), рассчитанного для акций различных эмитентов, позволяет оценить взаимосвязь между величиной «платы за ожидаемый рост» и нестабильностью российского фондового рынка.

Ключевые слова: финансовый кризис, прогнозирование финансовой нестабильности, фундаментальный анализ, фондовый рынок, коэффициент цена–прибыль.

В последние годы экономики многих стран испытывают значительные потери в связи с волнами кризисных явлений; по этой причине проблема прогнозирования и ранней диагностики финансовой нестабильности привлекает внимание ученых во всем мире. Исследования, посвященные данной проблеме, не теряют своей актуальности уже на протяжении ряда лет и привлекают внимание ученых во всем мире (см., например, [1–3]). Прежде всего, подобный интерес к данной тематике обусловлен тем, что экономики многих стран имеют тяжелые последствия от кризисных явлений (повышение уровня безработицы, снижение реальных доходов, обесценивание национальной валюты, высокий уровень инфляции и т.п.).

Одной из наиболее распространенных методик ранней диагностики кризисных явлений является применение сигнального подхода (см., например, [2]), когда путем анализа изменения ряда показателей выявляются индикаторы, сигнализирующие о наступлении периодов финансовой нестабильности. В качестве сигналов в большинстве случаев ученые-экономисты используют изменения макроэкономических показателей развития экономики страны (изменение ВВП, экспорта и импорта, курса валюты, золотовалютных резервов, денежной массы, цены на нефть и т.п.).

Несмотря на разнообразие подходов (качественный анализ, эконометрическое моделирование, методы непараметрической статистики и другие) [4–6] к разработке индикаторов-предвестников кризисных явлений, многие из них представляют собой комплексные показатели, основанные в большинстве своем на макроэкономических показателях, которые, как правило, сильно коррелируют между собой, что ухудшает качество индикаторов. Кроме того, значения данных показателей публикуются органами государственной статистики с большой периодичностью (в среднем каждый месяц), что снижает оперативность получения сигналов о начале кризисных явлений.

Вместе с тем широко известно, что состояние финансового рынка служит индикатором состояния экономики страны в целом. Так, авторами работы [3] были описаны индикаторы фондового рынка, на которые необходимо обратить внимание при прогнозировании начала кризисных явлений. Согласно результатам исследования [3], данными индикаторами являются отсутствие нормального закона распределения доходности фондового индекса и акций компаний, низкий уровень капитализации и высокий уровень волатильности фондового рынка, а также воздействие внешних макроэкономических факторов.

Благодаря развитию информационных технологий в области биржевой торговли появилась возможность с высокой скоростью обрабатывать (в течение нескольких секунд) и получать необходимую информацию. Поскольку технические индикаторы [4], применяемые для анализа финансовых рынков, обычно прогнозируют краткосрочные переломы трендов и, зачастую, не имеют под собой какого-либо экономического обоснования, с целью диагностики кризисных явлений в экономике следует обратиться к фундаментальным индикаторам [5, 6].

Наиболее известным и простым индикатором фундаментального анализа является коэффициент P/E (соотношение «цена–прибыль» на акцию). Если рассматривать коэффициент P/E в отношении фондового индекса, то его экономическая сущность будет такова, что он показывает отношение совокупной рыночной капитализации компаний страны с учетом рисков и сложившейся конъюнктуры, выступающей в качестве параметра финансового сектора экономики, к конечному результату деятельности компаний – чистой прибыли, используемой для развития производства (формирования резервов и фондов, увеличения оборотных активов, реинвестиций, – индикатора состояния реального сектора экономики. Очевидно, что если происходят сбои в деятельности реального сектора экономики и повышаются риски в финансовом рынке, то это отразится на значении коэффициента P/E («цена–прибыль») [1; 5]. В этой связи можно предположить, что данный показатель может быть использован в диагностике кризисных явлений. Фундаментальный показатель P/E определяется по следующей формуле:

$$P/E = \frac{Текущая\ рыночная\ цена\ акций}{Чистая\ прибыль\ на\ акцию}. \quad (1)$$

Очевидно, что текущая рыночная цена акций из формулы (1), определяемая рынком, подлежит постоянным изменениям, в то время как чистая прибыль на акцию является «историческим» показателем, определяемым за определенный период времени [5, 6].

Из теории фундаментального анализа известно, что высокое соотношение P/E («цена–прибыль») указывает на ожидания инвесторов о росте прибыли компании и, соответственно, дивидендных выплат, однако это же свидетельствует об исчерпании потенциала роста цен акций (акции переоценены рынком) и возможном падении цены [5, 6].

В то же время коэффициент P/E можно представить в виде суммы двух составляющих [5, 6]: «платы за текущие доходы компании» и «платы за ожидаемый рост»:

$$\frac{P}{E} = \frac{1}{r} + PV_{\text{ожид.}}, \quad (2)$$

где r – доходность акций компании, $PV_{\text{ожид.}}$ – ожидаемый рост стоимости акций.

Зная величину коэффициента P/E («цена–прибыль») для акций, которые могут оценены с помощью модели Гордона [5], можно определить ставку дисконтирования. Подобные простые расчеты позволяют определить в дальнейшем «плату за текущие доходы компании» и «плату за ожидаемый рост».

В настоящей работе рассматривается методика, позволяющая диагностировать переломы рыночного тренда на основе анализа коэффициента P/E («цена–прибыль») индекса ММВБ и обыкновенных акций. Исследование охватывало период времени 01.01.2003 – 01.05.2014 г. с целью «захватить» все стадии развития рыночного тренда – восходящий, нисходящий и боковой. Исходными данными для анализа послужили значения индекса ММВБ, а также данные о чистой прибыли эмитентов, акции которых составляют индекс ММВБ с учетом их долей в индексе [8]. На основе этих показателей рассчитывался коэффициент P/E («цена–прибыль»). В отношении индекса ММВБ данный показатель определялся ежемесячно [8]. На рис. 1 представлена динамика индекса ММВБ за период 01.01.2003 – 01.05.2014 г., которая позволила выделить стадии развития рыночного тренда:

- с января 2005 г. по май 2008 г. и с января 2009 г. по март 2011 г. – периоды растущего рынка;
- с июня 2008 г. до начала 2009 г. – период падения рынка (финансовый кризис 2008–2009 гг.);
- с августа 2011 г. по декабрь 2013 г. – период отсутствия преобладающей тенденции.

Аналогично, на рис. 2 представлена динамика коэффициента P/E («цена–прибыль») за тот же период времени с обозначенными на нем стадиями развития рыночного тренда.

Рис. 1. Значения индекса ММВБ за период 01.01.2003 – 01.05.2014 г.

Рис. 2. Динамика показателя P/E («цена–прибыль») индекса ММВБ за период 01.01.2003 – 01.05.2014 г.

Из рис. 2 видно, что в периоды растущего рынка (с января 2005 г. по май 2008 г. и с января 2009 г. по март 2011 г.), сопровождаемого ростом индекса ММВБ, динамика коэффициента P/E была такова, что значения данного показателя сначала возрастали, подтверждая восходящий тренд, но затем происходила смена тенденции с растущей на падающую, в то время как индекс ММВБ еще продолжал расти. Исходя из экономической сущности коэффициента P/E, можно сделать вывод о том, что реальный рост рынка прекратился раньше, чем об этом свидетельствовал индекс ММВБ.

Анализ предкризисного и кризисного периода показал, что значение коэффициента P/E начинает стремительно снижаться гораздо раньше, чем это делает индекс ММВБ. Так, например, устойчивая понижательная тенденция начала наблюдаться на финансовом рынке с 22.05.2008 г., в то время как данная тенденция для показателя P/E была зафиксирована еще с 11.01.2007 г., и к моменту 22.05.2008 г. значение коэффициента P/E снизилось уже на 50% с 12 до 6. В интервале 2011–2012 гг. также был зафиксирован участок с нисходящим трендом индекса ММВБ (рис.1), что сопровождалось снижением коэффициента P/E (рис. 2), но, как и в описанном ранее случае, падение индекса ММВБ началось с 24.02.2011 г., а значение индекса P/E начало снижаться значительно раньше – с 01.09.2009 г. и к моменту 24.02.2011 г. упало с 10,09 до 5,5, то есть на 54%.

В период отсутствия преобладающей тенденции на рынке, наблюдаемого с августа 2011 г. по декабрь 2013 г., нисходящая динамика коэффициента P/E («цена–прибыль») сохранилась, что следовало воспринимать как сигнал о финансовой неустойчивости экономики. Кризис, начавшийся в 2014 году, является очередным подтверждением того, что показатель P/E, характеризующий взаимосвязь между финансовым и реальным сектором экономики [5, 6], можно считать индикатором-предвестником начала кризисных явлений.

В кризисный период времени значение показателя P/E («цена–прибыль») в среднем падает более чем на 50%, при этом снижение данного коэффициента обычно фиксируется раньше, чем об этом сигнализирует изменение индекса ММВБ и всем участникам рынка становится известно о наступлении финансового кризиса. Это говорит о несомненной практической ценности данного аналитического инструмента в диагностике кризисных явлений в экономике, наряду с методиками, описанными в [9–12]. Снижение значения коэффициента P/E более чем на 30% может служить предвестником начала кризисных явлений в экономике, а инвесторам следует задуматься о реструктуризации портфеля финансовых активов и переводе средств в более надежные источники инвестирования.

В работах [6, 7; 13] авторами был проведен мониторинг рыночного оценивания акций российских компаний; было выяснено, что для обыкновенных акций только нескольких российских компаний может быть применима модель Гордона [14] (у акций данных компаний темп роста дивидендных выплат пропорционален темпу роста их цены). В этой связи и вследствие большой волатильности отечественного фондового рынка процедуру анализа динамики цен и дивидендов с целью нахождения показателя P/E («цена–прибыль») удалось реализовать только для некоторых ценных бумаг.

Результаты работы [6] позволили авторам отнести акции различных российских и американских компаний к одной из трех групп: «наиболее предсказуемые» (в дальнейшем будем называть их «гордоновскими»), оптимистически и пессимистически оцениваемые.

Как уже было отмечено ранее, «наиболее предсказуемые» или «гордоновские» акции представляют собой акции компаний, для которых был характерен пропорциональный рост цены и дивидендных выплат за исследуемый период времени (1985–2014 гг.). Подобными ценными бумагами на российском рынке оказались акции ПАО «Татнефть» и ПАО «НОВАТЭК» [6, 7, 13].

Оптимистически оцениваемыми акциями авторы работ [6, 7, 13] определили акции компаний, темп роста цен которых опережал темп роста дивидендных выплат за анализируемый период времени. Данные акции, имеющие подобную зависимость темпа роста цены и дивидендных выплат, обычно воспринимаются финансовым рынком лучше, чем акции с постоянным ростом. Однако модель Гордона для оценки таких акций не применима, поскольку в модели Гордона предполагается одинаковый темп роста цены акций и дивидендных выплат, и ее использование в инвестиционных целях для оценки акций компании приведет к искаженным результатам [6, 7; 13]. На российском рынке ценных бумаг таких акций не оказалось.

Наконец, пессимистически оцениваемыми акциями являлись акции, темп роста цен которых был более медленным, чем темп роста дивидендов. Подобные акции воспринимаются на рынке хуже, чем акции с постоянным ростом, и применение модели Гордона для оценки данных акций не применимо (например, пессимистически оцениваемыми акциями оказались акции ПАО «Газпром нефть», ПАО «Сбербанк России» и некоторые другие) [6, 7, 13].

Проведение дополнительного исследования, описываемого в настоящей работе, также позволило авторам выявить и четвертый тип акций, характерный для российского рынка ценных бумаг, – это акции российских компаний, перспективы которых можно оценить как «депрессивные». Темп снижения цены акций данного типа превышает темп снижения дивидендных выплат, и применение модели Гордона для оценки подобных

акций приводит к искаженным результатам. Например, к данному типу акций относятся акции ПАО «Газпром», ПАО «Ростелеком», ПАО «ВТБ», ПАО «АВТОВАЗ» и некоторых других компаний.

Наличие на российском финансовом рынке большого числа пессимистически и депрессивно оцениваемых акций усиливает финансовую нестабильность в реальном секторе экономике. Хаотичность изменения цен акций относительно дивидендных выплат говорит о том, что держатели активов либо «не уверены» в данных активах, либо склонны к спекуляциям с данными активами; однако в обоих представленных случаях следует ожидать высокой волатильности [6].

В настоящей работе представлены результаты исследования, направленного на более подробное изучение «настроений» на финансовом рынке посредством коэффициента P/E, который, как было указано выше, может служить предвестником начала кризисных явлений.

Исходными данными для исследования послужила информация об итогах биржевых торгов, рыночной капитализации, цене, а также дивидендных выплатах акций двадцати российских и десяти американских крупных и ликвидных компаний за период 1991–2015 гг. На первом этапе анализа авторами в соответствии с методикой, описанной в работах [6, 7], определялись типы акций, описанные выше, и анализировались значения коэффициента P/E.

Таблица

Динамика коэффициента P/E («цена–прибыль»), «платы за доходы» и «платы за ожидание роста» для обыкновенных акций американских и российских компаний, для оценивания которых применима модель Гордона, за период 2006–2015 гг. (фрагмент)

Год	3M Company			UMB Financial Corporation			ПАО «НОВАТЭК»		
	P/E	«Плата за доходы»	«Плата за ожидание роста»	P/E	«Плата за доходы»	«Плата за ожидание роста»	P/E	«Плата за доходы»	«Плата за ожидание роста»
1991	17,36	9,73	7,63	13,23	11,86	1,37	-	-	-
1992	17,17	9,90	7,27	14,21	12,04	2,17	-	-	-
1993	17,93	10,24	7,69	14,53	12,03	2,50	-	-	-
1994	17,31	9,83	7,48	12,67	11,86	0,81	-	-	-
1995	19,25	9,78	9,47	14,93	11,74	3,19	-	-	-
1996	23,04	10,58	12,46	15,71	11,21	4,50	-	-	-
1997	16,19	10,75	5,44	18,98	11,43	7,55	-	-	-
1998	24,01	10,71	13,30	19,05	11,15	7,90	-	-	-
1999	22,48	10,48	12,00	12,00	11,02	0,98	-	-	-
2000	25,41	10,94	14,47	11,51	11,50	0,01	-	-	-
2001	33,02	9,13	23,89	14,11	12,22	1,89	-	-	-
2002	24,70	9,21	15,49	14,82	11,38	3,45	-	-	-
2003	-	-	-	17,61	11,16	6,45	-	-	-
2004	21,88	11,96	9,92	28,78	10,64	18,14	-	-	-
2005	19,77	11,42	8,35	26,32	10,93	15,39	1,76	-	-
2006	17,45	11,07	6,38	26,49	11,30	15,19	13,12	3,35	9,77
2007	15,07	11,01	4,06	21,66	11,32	10,34	23,81	3,48	20,33
2008	11,77	10,97	0,80	20,58	10,31	10,27	24,25	3,50	20,75
2009	18,34	9,40	8,94	17,84	10,56	7,28	8,43	3,38	5,05
2010	15,31	10,90	4,41	18,29	11,12	7,17	13,58	3,41	10,17
2011	13,89	11,04	2,85	14,75	11,50	3,25	8,64	3,46	5,19
2012	14,71	10,71	4,00	14,43	11,61	2,82	17,35	3,45	13,90
2013	20,87	10,78	10,09	20,21	11,74	8,47	9,01	3,38	5,63
2014	21,93	10,79	11,14	21,64	11,76	9,88	31,17	3,35	27,82
2015	21,55	10,86	10,69	21,87	11,64	10,23	19,79	3,34	16,45

Источник: результаты расчетов авторов по данным [8; 18, 19].

Используя формулу (2) для нахождения коэффициента P/E («цена–прибыль») в отношении «гордоновских» акций компаний, становится возможным провести разложение данного коэффициента P/E на составляющие: «плату за текущие доходы компании» ($1/r$ из формулы (2)) и «плату за ожидаемый рост» – для акций российских компаний. Детальный анализ данных составляющих позволяет оценить ожидания инвесторов от-

носительно акций наиболее крупных компаний страны. Методика анализа заключалась в том, чтобы определить для «гордоновских акций» темп роста дивидендов и, используя модель Гордона, определить требуемую ставку доходности; затем разложить коэффициент P/E на соответствующие составляющие (см. формулу (2)). Результаты исследования позволили сделать вывод о том, что развивающийся рынок России отличается невысокой «платой за доходы», что обусловлено высоким риском инвестиций [6, 7]. В то же время высокое значение «платы за ожидаемый рост» [15] приводит к высокой нестабильности отечественного фондового рынка. Подобные явления характерны практически для всех анализируемых российских ценных бумаг.

В то же время на развитых и хорошо организованных рынках (к которым относятся финансовые рынки ряда стран Западной Европы и США) значительную часть коэффициента P/E для обыкновенных акций составляет «плата за доходы» и данная величина отличается стабильностью по сравнению с «платой за ожидания роста», что обусловливает устойчивость хорошо организованных фондовых рынков [6, 7; 16, 17].

В таблице в качестве примера представлены результаты расчетов коэффициента P/E («цена–прибыль») для «гордоновских» акций двух американских компаний – 3M Company и UMB Financial Corporation, а также для акций российской компании ПАО «НОВАТЭК», которая также относится к «гордоновским». Из таблицы видно, что величина «платы за доходы» для акций анализируемых американских компаний в большинстве случаев превышала «плату за ожидание роста», в то время как для компании ПАО «НОВАТЭК» можно было наблюдать обратную ситуацию, что свидетельствует о присутствии спекулятивного мотива у держателей данных акций. Такая ситуация характерна в отношении акций и других российских компаний. Следует отметить, что рост склонности инвесторов к проведению спекуляций на российском финансовом рынке усиливает нестабильность экономики, а ее реальный сектор не получает желаемые долгосрочные инвестиции в необходимом объеме. Таким образом, исследование динамики коэффициента P/E («цена–прибыль») фондового индекса позволило выяснить, что данный коэффициент может служить одним из предвестников начала кризисных явлений в экономике страны. Более детальный анализ данного коэффициента, рассчитанного в отношении обыкновенных акций отдельных эмитентов, позволяет выявить ожидания инвесторов в отношении акций компаний.

Анализ такого весьма продуктивного фундаментального индикатора, как коэффициент P/E («цена–прибыль») обыкновенных акций, открывает дополнительные возможности для проведения комплексной диагностики кризисных явлений в финансовом и реальном секторе экономики; в проведении данной диагностики могут быть задействованы различные методики и показатели, в том числе описанные в работах [2, 3; 12].

Список литературы

1. Национальный доклад: Риски финансового кризиса в России: факторы, сценарии и политика противодействия М.: Финакадемия, 2008. 140 с.
2. Улюкаев А.В., Трунин П.В. Применение сигнального подхода к разработке индикаторов-предвестников финансовой нестабильности в РФ // Проблемы прогнозирования. 2008. № 5. С. 100–109.
3. Федорова Е.А., Назарова Ю.Н. Финансовые индикаторы кризисной ситуации российского фондового рынка // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 6. С. 442–446.
4. Боди З., Кейн А., Маркус Дж. Принципы инвестиций. 4-е изд. М.: Вильямс, 2002. 962 с.
5. Грэхем Б., Додд Д. Анализ ценных бумаг / Пер. с англ. М.: Вильямс, 2015. 880 с.
6. Петров С.С., Бархатова Д.А., Кашина О.И., Мурашкин Р.Н. Диагностика рыночного оценивания фондовых активов с использованием моделей фундаментального анализа // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 6. С. 324–331.
7. Кашина О.И., Петров С.С. Анализ коэффициента «цена – прибыль» для обыкновенных акций на основе исследования динамики дивидендных выплат компаний // Молодой ученый. 2015. №21 (101). С. 385–388.
8. Investfunds: информационное агентство [Электронный ресурс]: официальный сайт. Режим доступа: http://www.investfunds.ru/, свободный.
9. Кашина О.И. Об использовании анализа дивидендной доходности с целью совершенствования инвестиционных стратегий на финансовом рынке // Молодой ученый. 2014. № 21 (80). С. 332–335.
10. Петров С.С., Кашина О.И. О возможностях прогнозирования доходности финансовых активов на основе анализа биржевых котировок // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 2. С. 135–140.
11. Петров С.С., Кашина О.И. Экономико-математическая модель ценообразования финансовых активов в ходе биржевых торгов и ее применение для активного управления портфельными инвестициями // Научные труды Вольного экономического общества России. 2014. Т. 186. С. 94–99.
12. Петров С.С., Кашина О.И., Ошарина Н.Н. Управление риском активных портфельных стратегий в условиях финансового кризиса: мониторинг аномалий биржевого спроса и предложения // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 3. С. 210–219.
13. Петров С.С. и др. Анализ применимости модели дисконтирования постоянно возрастающих дивидендов для оценки российских акций // Аудит и финансовый анализ. 2016. №2. С. 284–290.
14. Gordon M.J. Dividends, Earnings, and Stock Prices // The Review of Economics and Statistics. 1959. Vol. 41. №2, Part 1. P. 99–105.

15. Brealy R., Myers S., Marcus A. Fundamentals of Corporate Finance. 10th ed. New York: McGraw-Hill Irwin, 2010. 968 p.
16. Petrov S., Kashina O. Revealing of Stockholders' Expectations Using Price-Dividend Dependence in Developed and in Emerging Markets // In: Palečková, I. and Szarowská, I. (eds.) Proceedings of the 15th International Conference on Finance and Banking. Karviná: Silesian University, 2016, pp. 301-310.
17. Petrov S., Kashina O., Murashkin R. Examination of Stock Market "Temperature" Using Price-Dividend Dependence for European Shares // In: European Financial Systems 2016. Proceedings of the 13th International Scientific Conference. Brno: Masaryk University, 2016, pp. 552-559.
18. Фондовая биржа Nasdaq [Электронный ресурс]. Режим доступа: http: www.nasdaq.com/ symbol/umbf/interactive-chart, свободный.
19. Ycharts: финансовый интернет-терминал [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ycharts.com, требуется регистрация.

ON THE POSSIBILITY OF INCIPIENT FINANCIAL CRISIS'S DIAGNOSTICS BASED ON THE ANALYSIS OF FUNDAMENTAL INDICATORS OF THE STOCK MARKET

S.S. Petrov, O.I. Kashina

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

In the paper the authors have shown that investigation of famous in fundamental analysis P/E ratio allows to forecast financial crisis. Also, the authors have revealed that detailed analysis of P/E ratio' constituents ("payment for expected growth" and "payment for income") for different shares is capable of evaluate a dependence between amount of "payment for expected growth" and instability of russian stock market.

Keywords: financial crisis, financial instability forecasting, fundamental analysis, stock exchange, P/E ratio.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ДИВИДЕНДНЫХ ВЫПЛАТ ПО АКЦИЯМ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ДИНАМИКУ ИХ РЫНОЧНЫХ ЦЕН

С.С. Петров, Р.Н. Мурашкин, М.В. Киселева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

На основе данных за 2005–2014 гг. исследуется влияние дивидендных выплат на динамику рыночных цен российских акций. Проведен анализ возможности использования модели дисконтирования дивидендов в формулировке М. Гордона для оценки стоимости ценных бумаг, обращающихся на российском фондовом рынке. Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что для ряда рассмотренных инструментов исследование зависимости цены от дивидендных выплат дает возможность выявить норму требуемой доходности, ожидаемой инвесторами на рынке от вложения в данные ценные бумаги.

Ключевые слова: дивиденды российских компаний; влияние дивидендных выплат на цену акций; модель дисконтирования дивидендов; модель Гордона; постоянный темп роста дивидендных выплат; анализ временных рядов цен и дивидендов; диагностика ожиданий инвесторов; ставка требуемой доходности акций.

Теоретические модели, описывающие процесс ценообразования финансовых активов, рассматривают стоимость и доходность ценных бумаг как результат влияния различных факторов, воздействующих на поведение сообщества инвесторов и определяющих инвестиционную привлекательность данных инструментов. Академические подходы активно применяются для моделирования процессов, происходящих в финансовой сфере, описания причин возникновения тех или иных рыночных явлений, а также для формирования концептуальных основ функционирования финансовой системы. Кроме того, в современных условиях выводы финансовой науки активно совмещаются с подходами фундаментального и технического анализа, предполагающими принятие инвестиционных решений на основе выявления эмпирических закономерностей (ценовых трендов, волновых движений рынка, внутренней стоимости активов и рыночных колебаний и т.п.).

Фундаментальный анализ традиционно уделяет существенное внимание показателям прибыли и дивидендных выплат, которые в рамках данного подхода рассматриваются как основные факторы инвестиционной привлекательности акций. Одним из основных примеров применения теоретически обоснованных подходов фундаментального анализа на финансовых рынках является модель дисконтирования дивидендов. Она предполагает, что внутренняя стоимость акций на рынке определяется потоком дивидендных выплат, ожидаемых инвесторами в течение бесконечного количества будущих периодов, приведенных к текущему моменту на основе процедуры дисконтирования. В качестве наиболее часто используемого частного случая применения данного подхода к оцениванию активов рассматривается модель М. Гордона [1], которая исходит из того, что акции конкретных компаний могут обеспечивать постоянный темп роста дивидендных выплат во времени.

Широкая сфера ее применения для принятия инвестиционных решений на рынке ценных бумаг и в целом в корпоративном финансовом менеджменте определяется следующими факторами [2]:

1. Простота ее использования, связанная с тем, что данный подход оперирует небольшим количеством параметров, доступных для непосредственного измерения на рынке.
2. Модель может использоваться не только для определения справедливой стоимости акций и принятия на ее основе решений о переоцененности или недооцененности активов, но и для обратных задач, в частности связанных с оценкой требуемой доходности финансовых инструментов с точки зрения конкретного инвестора или рынка в целом.
3. Подход Гордона, как и связанная с ним модель дисконтирования прибыли, объединяет между собой реальные показатели деятельности компаний-эмитентов, такие как динамика финансовых результатов, дивидендная политика и т.п., с поведением ценных бумаг на фондовом рынке.

В то же время вопросы о целесообразности применения предпосылок, лежащих в основе модели дисконтирования дивидендов, к российскому финансовому рынку в целом и возможности их использования для оценки отдельных активов по-прежнему остаются открытыми. В представленном исследовании сделана попытка решения озвученных проблем на основе конкретных эмпирических данных с использованием эконометрических методов.

Модель дисконтирования дивидендов предполагает, что владелец акций рассчитывает на получение дохода, формируемого из двух составляющих [3]:

1) прирост капитала, возникающий в результате изменения стоимости актива на рынке;
2) дивидендные выплаты, получаемые от компании-эмитента.

Соответственно, инвестор, планирующий владеть акцией в течение определенного срока (n), в качестве будущих поступлений, ожидаемых от актива, рассматривает все предполагаемые дивидендные выплаты (D_1, D_2,…D_n) за интересующий его временной интервал и предполагаемую цену продажи финансового инструмента по окончании периода вложения (P_n). Текущая «справедливая» стоимость акции в представлении инвестора (P_0), которая может рассматриваться как обоснованная цена покупки акции в текущий момент, в данном случае может быть выражена как сумма ожидаемых в будущем доходов, каждый из которых дисконтируется на определенный срок с использованием ставки требуемой инвестором доходности (r):

$$P_0 = \frac{D_1}{(1+r)} + \frac{D_2}{(1+r)^2} + ... + \frac{D_n}{(1+r)^n} + \frac{P_n}{(1+r)^n} = \sum_{t=1}^{n} \frac{D_t}{(1+r)^t} + \frac{P_n}{(1+r)^n}. \quad (1)$$

Если рассматривать участника рынка, планирующего владеть акцией в течение неограниченного срока, то для него поток платежей, ожидаемый в будущем, представляет собой бесконечное количество дивидендных выплат, являющихся в данном случае единственным источником доходов (поскольку перепродажа финансового инструмента не планируется) [4]. Таким образом, «справедливую» стоимость ценной бумаги можно рассматривать как сумму неограниченного числа дисконтированных дивидендов:

$$P_0 = \frac{D_1}{(1+r)} + \frac{D_2}{(1+r)^2} + ... + \frac{D_n}{(1+r)^n} + ... = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{D_t}{(1+r)^t}. \quad (2)$$

Очевидно, что в общем случае данный подход не может быть непосредственно использован для оценки текущей стоимости актива, поскольку инвестору при этом необходимо прогнозировать бесконечное количество дивидендных выплат, варьирующихся произвольным образом. Поэтому с учетом накладываемых ограничений в большинстве случаев оценка стоимости акций на основе дисконтирования дивидендов осуществляется с использованием модели Гордона [4], предполагающей изменение величины поощрений собственников во времени с постоянным темпом роста (g):

$$D_{t+1} = D_t(1+g). \quad (3)$$

Учитывая данную закономерность, при соблюдении условия $r > g$, ряд дисконтированных дивидендных выплат может рассматриваться как бесконечно убывающая геометрическая прогрессия. Соответственно, текущая стоимость акции при неограниченном предполагаемом сроке владения может быть выражена в виде емкого соотношения:

$$P_t = \frac{D_t(1+g)}{r-g}. \quad (4)$$

При этом очевидно, что аналогичное же допущение о постоянном темпе роста дивидендов может быть использовано и для оценки акции в рамках ограниченного срока инвестирования. В таком случае сумма дисконтированных выплат поощрений собственников может рассматриваться как конечная геометрическая прогрессия со знаменателем, выражаемым через темп роста дивидендов и ставку требуемой доходности. Уравнение (1) при этом принимает вид:

$$P_0 = \frac{D_1}{r-g}\left(1 - \left(\frac{1+g}{1+r}\right)^n\right) + \frac{P_n}{(1+r)^n}. \quad (5)$$

Предположение о постоянном темпе роста дивидендов, применяемое в рамках модели Гордона, с учетом дополнительного допущения о неизменном уровне ставки требуемой инвесторами доходности, приводит к выводу о том, что «справедливая» стоимость акции должна с течением времени изменяться с тем же постоянным темпом роста (g), что и дивидендные выплаты по ней [4]:

$$P_{t+1} = P_t(1+g). \quad (6)$$

Указанная зависимость позволяет прийти к выводу о том, что выражения (4) и (5) являются тождественными друг другу при любом сроке владения акцией в том случае, если инвестор действительно

предполагает, что величина поощрений собственников будет возрастать с постоянным темпом в течение неограниченного времени.

Таким образом, модель дисконтирования дивидендов в формулировке Гордона может использоваться для оценки стоимости финансовых инструментов не только инвесторами, рассматривающими в качестве периода вложения капитала неограниченное время, но и любыми другими участниками рынка, независимо от предполагаемых ими сроков инвестирования.

Если предположить, что рыночная цена финансовых активов приближается к уровню их «справедливой» стоимости в представлении «средневзвешенного» рыночного инвестора (в результате стремления фондового рынка к состоянию равновесия), можно сделать вывод, что зависимость между динамикой фактических котировок акций и дивидендных выплат по ним может быть описана выражениями, аналогичными (4) и (5).

Таким образом, применение модели Гордона действительно способно обеспечить возможность принятия обоснованных инвестиционных решений участниками сделок на фондовом рынке. Однако, как следует из предыдущих рассуждений, для правомерного использования данного подхода к оценке стоимости конкретных акций необходимо соблюдение двух условий:

1) ожидаемый темп роста дивидендных выплат по ним должен рассматриваться сообществом инвесторов в качестве относительно постоянной величины;

2) уровень требуемой доходности финансового инструмента, в среднем ожидаемой к получению на рынке, также должен оставаться в определенной мере константой.

Очевидно, что справедливость первого из озвученных требований для конкретных инвестиционных активов можно оценить на основе анализа эмпирических данных об изменении дивидендных выплат во времени. Исследование темпов роста дивидендов по российским акциям позволяет выявить те инструменты, для которых оценка их стоимости на основе модели Гордона может быть потенциально применима.

Большинство российских компаний, акции которых активно торгуются на фондовой бирже, начали осуществлять относительно стабильные выплаты поощрений собственников с середины 2000-х годов [5]. Соответственно, доступный интервал исследования, на основе которого можно анализировать применимость модели дисконтирования дивидендов для оценивания российских ценных бумаг, составляет не более 9-10 лет. Очевидно, что указанный горизонт не дает возможности получить полностью обоснованные выводы о целесообразности использования рассматриваемого подхода для принятия инвестиционных решений, однако изучение данного периода позволяет выявить общие тенденции, характерные для российского фондового рынка.

Второе условие также может быть косвенно проанализировано на основе эмпирического исследования в рамках построения зависимости рыночных цен акций от динамики дивидендных выплат по ним. Если исследование данного влияния применительно к инструментам, имеющим постоянный темп роста величины поощрений собственников, обеспечит выражение, подобное (4), это позволит сделать вывод, что формирование цен активов действительно осуществляется на основе модели дисконтирования дивидендов. Последнее будет свидетельствовать о неизменном уровне требуемой доходности акции.

Следует учитывать, что уравнение (1) отражает взаимосвязь стоимости актива в представлении инвестора в настоящий момент с дивидендными выплатами, ожидаемыми по нему в будущем. Соответственно, практическая верификация применимости модели Гордона в принципе должна предполагать исследование зависимости фактических цен акций от будущих дивидендов. Однако, проводя исследования в данной области, можно использовать подход, предложенный Ю.Фамой для тестирования прогностических закономерностей на основе статистических данных [6]. Его позиция основана на предположении о том, что в условиях фондового рынка, обладающего ценовой эффективностью, фактические значения стоимости и доходности ценных бумаг в среднем должны совпадать с их ожидаемыми значениями, прогнозируемыми участниками рынка. Кроме того, можно допустить, что «справедливые» стоимости финансовых инструментов в представлении инвесторов в среднем стремятся к значениям их рыночных цен, что позволяет анализировать применимость модели дисконтирования дивидендов для оценки акций, рассматривая динамику их котировок [7].

Объектами исследования в представленной статье стали обыкновенные акции 8 российских компаний, выступающих в качестве «голубых фишек» и акций «второго эшелона» на Московской бирже. Для выбранных финансовых инструментов рассматривались зависимости динамики их рыночных цен от изменения дивидендных выплат по ним за период 2005–2014 гг. [8]. В качестве значений рыночной стоимости ценных бумаг, используемой для анализа, использовались средние ежедневные котировки на момент закрытия биржи за 3 месяца, следующие за датой объявления дивидендов по каждой из акций ежегодно [9]. Такой подход позволяет сгладить случайные колебания, свойственные биржевым ценам активов, и в то же время исключить такие проявления неэффективности фондового рынка, как календарный эффект и эффект дня недели.

На рис. 1 в качестве примера построенной регрессионной модели представлена зависимость рыночных цен акций ПАО «Сбербанк России» от дивидендных выплат по ним. Вертикальными координатами изображенных точек выступают ежегодные расчетные значения рыночных цен акций в рублях (P_t), горизонтальными – дивиденды за аналогичный период времени (D_t). Кроме того, на рисунке изображена прямая, отражающая регрессионную зависимость между исследуемыми параметрами, представлено соответствующее уравнение линейной регрессии, а также значение коэффициента детерминации выявленной закономерности.

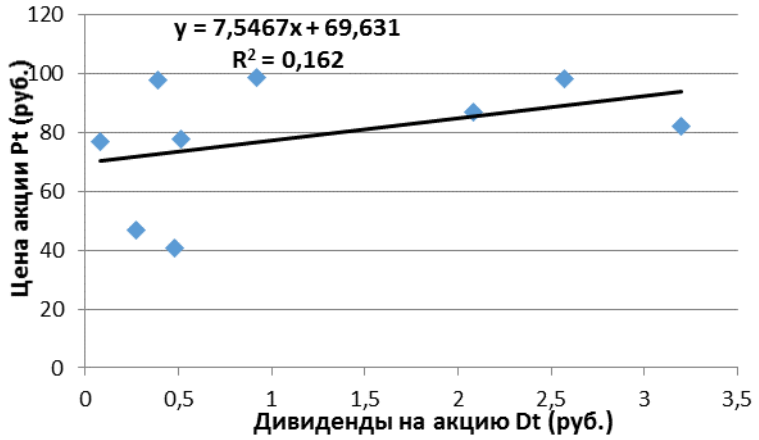


Рис. 1. Зависимость цены акций ПАО «Сбербанк России» от дивидентных выплат по ним, 2005–2014 гг.

Рисунок 1 демонстрирует, что представленная регрессионная зависимость характеризуется достаточно низким значением коэффициента R^2, что говорит о слабой взаимосвязи изучаемых параметров. Значение F-статистики для рассматриваемой закономерности составляет 1,35, а уровень статистической значимости равен 0,28, что говорит о невозможности использования модели дисконтирования дивидендов для корректной оценки стоимости данных акций [10].

В качестве вероятной причины отсутствия непосредственной взаимосвязи между рыночной стоимостью ценных бумаг ПАО «Сбербанк России» и дивидендами по ним можно назвать нестабильность уровня требуемой доходности (r), применяемой инвесторами на рынке для оценки этих инструментов. Рассматривая точки, представленные на графике, можно предположить, что начиная с определенного момента ставка требуемой доходности существенно увеличивается (это может являться результатом повышения общей неопределенности экономической ситуации или перспектив развития конкретной компании), в результате чего значительный рост дивидендных выплат не приводит к соответствующему повышению цены акции.

Аналогичные зависимости построены и для других инструментов, по которым были выявлены постоянные темпы роста величины поощрений собственников. Результаты анализа полученных закономерностей представлены в табл. 1. В ней отражены значения коэффициента наклона и константы для всех зависимостей, значения t-статистики для данных параметров, а также коэффициентов детерминации, F-статистики и уровней значимости для каждой из взаимосвязей в целом [10].

Таблица 1

Параметры регрессионных моделей зависимости цен акций российских компаний от дивидендных выплат по ним

Эмитент	Константа	t-статистика	Коэф-т наклона	t-статистика	R^2	F-статистика	Уровень значимости
ПАО «ГАЗПРОМ»	250,271	6,4296	-12,7809	1,5656	0,2594	2,4512	0,1614
ПАО «ЛУКойл»	1939,492	9,1025	-0,5387	0,1839	0,0048	0,0338	0,8593
ПАО «Мобильные ТелеСистемы»	190,324	3,6161	3,0286	0,9044	0,1046	0,8179	0,3959
ПАО «НК «Роснефть»	211,508	18,2871	1,5244	0,8180	0,0872	0,6691	0,4403
ПАО «НОВАТЭК»	99,418	2,2804	40,4276	4,9155	0,7754	24,1623	0,0017
ПАО «Сбербанк России»	69,631	6,7513	7,5467	1,1631	0,1620	1,3527	0,2829
ПАО «Татнефть» им. В.Д. Шашина»	89,177	4,1205	12,4298	3,4971	0,6360	12,2296	0,0100
ПАО «Уралкалий»	119,169	1,8724	11,8515	0,8222	0,0881	0,6761	0,4380

Как видно из представленной таблицы, для большей части рассматриваемых инструментов предположение о наличии устойчивой зависимости между дивидендными выплатами и рыночной ценой акций не выполняется. Если в качестве максимально приемлемого уровня значимости регрессионной модели установить значение 0,1, можно увидеть, что данному условию соответствуют только закономерности, построенные для ценных бумаг двух компаний из рассматриваемого набора: ПАО «НОВАТЭК» и ПАО «Татнефть». В качестве иллюстрации на рис. 2 представлена зависимость рыночных цен акций

ПАО «НОВАТЭК» от дивидендных выплат по ним, для которой значения R^2 и F-статистики являются наибольшими среди рассматриваемых активов.

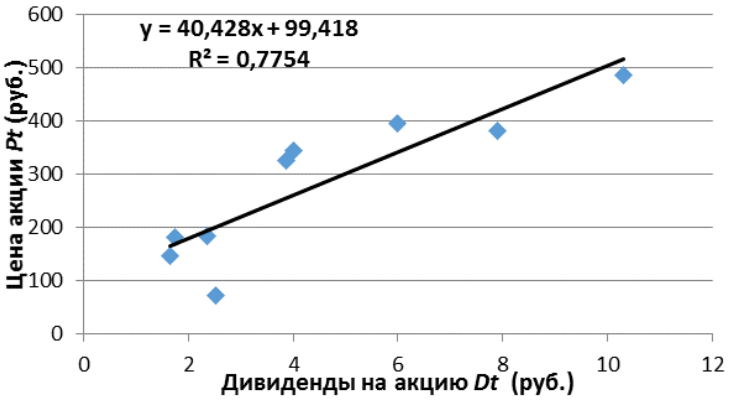


Рис. 2. Зависимость цены акций ПАО «НОВАТЭК» от дивидендных выплат по ним, 2005–2014 гг.

Таким образом, предположение о стабильном уровне требуемой инвесторами доходности, используемой в качестве ставки дисконтирования ожидаемых дивидендов, выполняется только для двух инструментов из исследуемого набора. Соответственно, можно полагать, что для определения справедливой стоимости этих акций применима модель дисконтирования дивидендов в формулировке (3). Относительно оставшихся инструментов, по которым полученные зависимости не обеспечивают необходимого уровня значимости, ее использование недостаточно обосновано. Данный факт можно рассматривать как свидетельство того, что требуемая инвесторами на рынке доходность подобных ценных бумаг существенно изменяется с течением времени.

В то же время следует отметить, что, несмотря на достаточную степень значимости построенной регрессионной зависимости цены акций ПАО «Татнефть» от дивидендов по ним, свободный член в построенном уравнении регрессии имеет положительное значение, отличное от нуля (значение t-статистики для константы 4,12). Данный факт, как уже отмечалось ранее, может рассматриваться как свидетельство превышения темпов роста дивидендных выплат над темпами роста рыночных цен, что делает невозможным использование для оценки этих инструментов модели дисконтирования дивидендов в формулировке (4). Таким образом, инвесторы, вкладывая капитал в подобные активы, вероятно, ожидают снижения темпов роста дивидендов по ним в будущем (данные объекты инвестиций можно рассматривать как «акции негативных ожиданий» [11]). Соответственно, несмотря на выполнение условия о значимости регрессионной зависимости рыночных цен от дивидендов по таким акциям, использование для их оценки модели дисконтирования дивидендов в формулировке Гордона очевидно не является применимым.

Единственным инструментом из рассматриваемого набора активов, для которого значение свободного члена в уравнении регрессии можно считать близким к нулю при низком уровне статистической значимости, являются акции ПАО «НОВАТЭК» (значение t-статистики на уровне 2,28 обеспечивает статистическую значимость выше 0,05). На рис. 2 можно увидеть, что для этих ценных бумаг зависимость рыночных котировок от дивидендных выплат носит практически прямо пропорциональный характер, а пересечение линии регрессии с вертикальной осью находится близко к началу координат. Соответственно, можно говорить о том, что динамики дивидендных выплат и рыночных цен данных активов в рамках рассматриваемого срока демонстрируют сопоставимые темпы роста. Исходя из сказанного, можно предполагать, что акции «НОВАТЭК» в рамках исследуемого периода в среднем оценивались рынком в соответствии с допущениями модели Гордона. Этот факт можно интерпретировать как свидетельство того, что данные активы большинство участников фондового рынка рассматривают как объекты долгосрочных вложений, основным фактором формирования доходности по которым являются именно дивидендные платежи.

Применительно к акциям ПАО «НОВАТЭК», формирование рыночных цен которых по результатам проведенного анализа осуществляется на основе модели Гордона, есть возможность провести более детальное исследование условий рыночного оценивания этих инструментов. Поскольку построенное уравнение регрессии сопоставляется с моделью дисконтирования дивидендов в формулировке (4), на основе коэффициента наклона (b) указанного выражения может быть определена ставка требуемой доходности, используемая рынком для приведения будущих денежных потоков, ожидаемых от данных ценных бумаг, к текущему моменту времени. Этот параметр в таком случае выражается следующим образом:

$$r = b^{-1}(1+g)+g. \qquad (7)$$

Определение требуемой доходности для других инструментов, по которым свободный член уравнения регрессии имеет ненулевое значение, не представляется возможным, поскольку на оценивание данных активов оказывает влияние предполагаемая стоимость будущей перепродажи (P_n), которая не поддается непосредственному измерению в рамках построенных зависимостей. Кроме того, в качестве неизвестного параметра в данном случае выступает предполагаемый инвесторами срок владения акцией (n), который также не может быть непосредственно определен на основе характеристик моделей.

С учетом того, что средний темп роста дивидендов (g) по акциям ПАО «НОВАТЭК» в рамках рассматриваемого периода наблюдался на уровне 24,48% в год, а коэффициент наклона (b) полученного уравнения регрессии имеет значение 40,43, ставку требуемой рынком доходности данных акций можно оценить на уровне 27,36% годовых. Рассчитанное подобным образом значение требуемой доходности активов может использоваться для принятия долгосрочных инвестиционных решений различного рода, связанных с оценкой средневзвешенной цены капитала рассматриваемого предприятия и компаний-аналогов, обоснованием ставки дисконтирования денежных потоков от реальных вложений, оценкой стоимости бизнеса и т.п. Следует отметить, что полученное значение доходности отражает реальный уровень ставки дисконтирования, требуемой фондовым рынком от данных акций. В этой связи описанную методику можно рассматривать как один из наиболее корректных и обоснованных подходов к определению требуемой доходности для целей инвестиционного анализа.

Таким образом, представленный в данном исследовании анализ позволяет сделать выводы:

1. Для большинства из рассмотренных активов отсутствует непосредственная зависимость между динамикой дивидендных выплат и движением рыночных цен акций. Данный факт можно интерпретировать как свидетельство того, что модель дисконтирования дивидендов не является применимой для принятия инвестиционных решений по подобным инструментам, поскольку ставка требуемой доходности, используемая «средневзвешенным» инвестором на рынке для оценки доходов, получаемых от данных ценных бумаг, существенным образом изменяется с течением времени.

2. Среди инструментов, по которым предположение о наличии зависимости между рыночными ценами и дивидендными выплатами подтверждается с достаточным уровнем статистической значимости, преобладают активы, темпы роста дивидендов по которым существенно превышают темпы роста рыночной их стоимости. Данный факт может быть интерпретирован с помощью предположения о том, что инвесторы на рынке не ожидают сохранения постоянного темпа роста дивидендных выплат по данным акциям в течение неограниченного срока, соответственно подобные активы рассматриваются как объекты ограниченных по времени инвестиций. Таким образом, модель дисконтирования дивидендов в формулировке Гордона для них является также неприменимой. Среди рассматриваемого набора активов прямо пропорциональная зависимость между дивидендами и динамикой рыночных цен наблюдается только для акций ПАО «НОВАТЭК».

3. Применительно к инструментам, для которых предпосылки модели Гордона являются справедливыми, может рассчитываться ставка требуемой доходности, используемая инвесторами на рынке для дисконтирования будущих денежных потоков, ожидаемых от данных активов. Использование такого подхода позволяет получить наиболее корректную оценку требуемой доходности акций, которая может применяться для принятия долгосрочных инвестиционных решений различного рода.

Исключительный интерес представляют дальнейшие исследования в данной сфере, направленные на выявление иных акций, в том числе обращающихся на иностранных финансовых рынках, для которых модель дисконтирования дивидендов применима в различных вариациях.

Список литературы

1. Шарп У., Александер Дж., Бэйли В. Инвестиции / Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2001. XII, 1028 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / Пер. с англ. 6-е изд. М.: Альпина Паблишерз, 2010. 1338 с.
3. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. Н. Барышниковой. М.: Олимп-бизнес, 2008. 1008 с.
4. Gordon M.J. Dividends, earnings, and stock prices // The Review of Economics and Statistics. 1959. Vol. 41; no. 2 ; p. 1. Pp. 99–105.
5. Петров С.С., Мурашкин Р.Н., Кашина О.И., Медведева М.В. Анализ применимости модели дисконтирования постоянно возрастающих дивидендов для оценки российских акций // Аудит и финансовый анализ. 2016. №1. С. 284–290.
6. Fama E.F. Efficient capital markets: a review of theory and empirical work // The Journal of Finance. 1970. Vol. 25; no. 2. Pp. 383–417.
7. Fama E.F., French K.R. The cross-section of expected stock returns // The Journal of Finance. 1992. Vol. 47; no. 2. Pp. 427–465.
8. Investfunds. Группа Cbonds. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.investfunds.ru/.
9. Московская биржа [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://moex.com/.
10. Доугерти К. Введение в эконометрику / Пер. с англ. 3-е изд. М.: ИНФРА-М, 2009. 465 с.
11. Петров С.С., Бархатова Д.А., Кашина О.И., Мурашкин Р.Н. Диагностика рыночного оценивания фондовых активов с использованием моделей фундаментального анализа // Аудит и финансовый анализ. 2015. № 6. С. 324–331.

INVESTIGATION OF THE EFFECT OF DIVIDEND PAYMENTS ON THE SHARES OF RUSSIAN COMPANIES ON THE DYNAMICS OF THEIR MARKET PRICES

S.S. Petrov, R.N. Murashkin, M.V. Kiseleva

The paper, using 2005-2014 data, examines the influence of Russian stocks dividends on dynamics of their prices. There concluded the analysis of applicability of Dividend Discount Model formulated by M. Gordon for evaluation of Russian securities. The results obtained allow concluding that for some considered assets it is possible to calculate the rate of required return expected by investors on market from these securities.

Keywords: dividends of Russian companies; influence of dividends on a share price; dividend discount model; Gordon growth model; constant dividend growth; price-dividend time series analysis; stockholders' expectations revealing; rate of a stock required return.

ФУНКЦИЯ ПОЛЕЗНОСТИ В АКТУАРНЫХ РАСЧЁТАХ

О.В. Подчищаева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Предлагается теория оптимизации взаимодействия «страховщик – страхователь» с применением функции полезности в актуарных расчётах.

Ключевые слова: страховщик, страхователь, капитал, ущерб, риск, страховой случай, функция полезности, предельная полезность, премия страховщика, коэффициент несклонности к риску.

Индивидуальный риск – выплата Y_i по одному договору со страховой суммой S_i и вероятностью выплаты p_i.

В индивидуальных моделях выплата по договору может произойти один раз, при этом размер выплаты может быть фиксированным либо являться случайной величиной, распределенной по некоторому закону с плотностью вероятности $f(y_i)$.

До заключения договора страхования страхователь имел некоторый риск, который мог привести или не привести к случайным потерям. После заключения договора страхования, заплатив некоторую сумму денег (страховую премию), страхователь избавился от этого риска. Однако сам риск не исчез – его приняла на себя страховая компания. Поэтому финансовый риск и связанная с ним опасность разорения объективно присутствует в деятельности любой страховой компании. Оценка этого риска представляет фундаментальный интерес для страховщика и служит основой для принятия важнейших решений [1].

Элементарной составляющей финансового риска страховой компании является индивидуальный риск – выплаты (потери, убытки) по отдельному договору. В ряде случаев в рамках договора может произойти только одна выплата (например, на случай смерти или угона автомобиля) или несколько (например, страхование автомобиля от ущерба). В простейших моделях придерживаются схемы «один договор – одна выплата».

В моделях индивидуального риска интерес представляет лишь величина выплат по отдельному договору Y_i, измеренная в денежных единицах. Основным здесь является следующее положение. Относительно размера убытка, связанного с одним конкретным договором, нельзя сказать ничего определенного, кроме простой констатации факта – он либо будет, либо нет. Однако если мы имеем дело с большой группой договоров и не интересуемся судьбой определенных договоров из этой группы, то мы находимся в рамках теории вероятностей как науки и массовых случайных явлений, обладающих свойством устойчивости частот. Соответственно мы можем говорить о выплате Y_i как о случайной величине.

Различают следующие варианты моделей индивидуального риска [2]:

1) если размер выплаты Y_i фиксирован:

- для всех страховые суммы S_i и вероятности выплат p_i одинаковые;
- S_i различны, а p_i одинаковые;
- S_i одинаковые, а p_i различны;
- различаются S_i и p_i ;

2) если размер выплаты Y_i не фиксирован:

- S_i и $f(y_i)$ одинаковые;
- S_i различны, а $f(y_i)$ постоянна;
- S_i одинаковые, а $f(y_i)$ различны;
- различаются $f(y_i)$ и S_i .

Модель индивидуального риска может рассматриваться как простейшая модель функционирования страховой компании, предназначенная для расчета вероятности разорения компании.

Вероятность разорения ε определяется превышением суммарных выплат Z по портфелю суммарных активов страховой компании A :

$$Z = Y_1 + Y_2 + ... + Y_N = \sum_{i=1}^{N} Z_i, \quad \varepsilon = P(Z > A). \tag{1}$$

Данная модель базируется на следующих предпосылках:

- анализируется фиксированный относительно короткий промежуток времени (обычно берут один год);
- количество договоров страхования N фиксировано и неслучайно;
- премия полностью вносится в начале анализируемого периода (периодические премии не рассматриваются);
- риски попарно независимы;
- договоры однородны, т.е. вероятность наступления страхового случая p одна и та же для всех договоров;
- наблюдается каждый отдельный договор страхования и известны статистические свойства связанных с ним индивидуальных потерь X_i.

Обычно предполагается, что в модели индивидуального риска случайные величины $Y_1, Y_2 ... Y_N$ независимы. Исходя из приведенной модели, вероятность разорения – это дополнительная функция распределения величины суммарных потерь компаний за рассматриваемый промежуток времени.

Иногда индивидуальную модель риска рассматривают как структурированную модель индивидуального риска.

В *структурированной модели индивидуального риска* случайную величину выплат Y представляют в виде:

$$Y = I \cdot X, \tag{2}$$

где Y – выплаты по договору; X – размер ущерба; I – индикатор, случайная величина, принимающая два значения: 1 с вероятностью p, если требование о выплате наступило, и 0 с вероятностью $q = 1 - p$, если страхового случая не было:

$$I = \begin{cases} 1, Y > 0; \\ 0, Y = 0. \end{cases} \tag{3}$$

Распределение размера ущерба имеет смысл только при предъявлении требований об оплате, т.е. имеет место условное распределение.

Способы моделирования в явном виде и в структурированном виде эквивалентны в том смысле, что закон распределения случайной величины Y вполне определяет законы распределения I и X, и наоборот, законы распределения случайных величин I и X позволяют получить вероятные характеристики Y.

I – индикатор события $Y > 0$, поэтому ее распределение:

$$P(I = 1) = 1 - P(Y = 0) = P(Y > 0). \tag{4}$$

Распределение величины X – условное распределение Y при $Y > 0$

$$P(X = b) = P(Y = b \mid Y > 0) = \frac{P(Y = b)}{P(Y > 0)}. \tag{5}$$

Если известны распределения случайных величин I и X, можно рассчитать распределение индивидуального возмещения Y:

$$P(Y = b) = P(I \cdot X = b) = P(X = b \mid I = 1) \cdot P(I = 1). \tag{6}$$

Математическое ожидание и дисперсию индивидуального возмещения Y через моменты ущерба X можно выразить следующим образом:

$$M(Y) = M(I \cdot X) = M(I) \cdot M(X) = M(X) \cdot M(I = 1); \tag{7}$$

$$D(Y) = D(X) \cdot P(I = 1) + (M(X))^2 \cdot P(I = 1) \cdot P(I = 0). \quad (8)$$

Если договоров несколько, получаем:

$$D(\sum_i Y_i) = \sum_i \left[D(X_1) \cdot P(I_i = 1) + (M(X_i))^2 \cdot P(I_i = 1) \cdot P(I_i = 0) \right] \quad (9)$$

Если выплаты фиксированы, то их дисперсии равны 0, и формула суммарной дисперсии упростится. Если вероятности одинаковые, то их значения можно вынести за знак суммы.

В западной литературе средний размер страхового возмещения после наступления страхового случая $M(X)$ называется *тяжестью* (*средней тяжестью*) *mean severity*, а размер $M(Y)$ — *ожидаемые потери по договору страхования*.

Модель ожидаемой полезности может объяснить само существование института страхования. В этой модели страхователь является лицом, не склонным к риску и принимающим разумные решения. Механизм принятия решений при наличии неопределенности состоит в сравнении не ожидаемых платежей, возникающих в результате решений, а *ожидаемых полезностей* этих платежей.

Лицо, принимающее решения, связывает с размером своего капитала w (от англ. *welfare* – благосостояние) некоторое количество $u(w)$, обычно даже не подозревая об этом; функция $u(x)$ называется *функцией полезности* (*utility function*).

Страхователь готов платить страховую премию большую, чем математическое ожидание страхового убытка. Теория полезности так объясняет это явление. Потенциальный страхователь собирается заключить договоры страхования определенного объекта со случайной величиной ущерба X при наступлении страхового случая. Известна вероятность возникновения ущерба – p и первоначальный капитал страхователя w.

Страхователь должен сделать выбор из двух вариантов (табл. 1):

– заключить договор страхования и заплатить за него брутто-премию БП;

– не заплатить БП и пойти на риск потери суммы X.

Таблица 1

Варианты решений страхователя

Страховой случай	Наличие договора страхования	
	есть	нет
нет	$w - \text{БП}$	w
есть	$w - \text{БП}$	$w - X$

Для страхователя лучше, когда его капитал w растет. Однако ощущение полезности капитала не прямо пропорционально величине X. Если страхователь теряет значительную часть капитала, то это может быть для него катастрофично. Поэтому страхователю нужно внимательно взвесить исходы, при которых его капитал упадет до очень низкого уровня. Нежелательность событий, приводящих к большому ущербу, хорошо объясняется низким значением функции полезности. С другой стороны, растущий капитал обычно воспринимается как положительное событие, но чем богаче страхователь, тем меньше веса придается его желанию увеличить капитал на определенную фиксированную величину Δw.

Эта закономерность объясняется $u(x)$ – *функцией полезности*, оценивающей, насколько желательными являются различные исходы для того, кто принимает решение.

Если страхователь заключил договор полного страхования, то функция полезности будет иметь вид:

$$u_1 = (1 - p)u(w - \text{БП}) + pu(w - \text{БП}) = u(w - \text{БП}). \quad (10)$$

Если страхователь не заключит договор страхования, функция полезности будет равна:

$$u_2 = (1 - p)u(w) + pu(w - X). \quad (11)$$

Если $u_1 > u_2$, то страхователь принимает решение о необходимости заключить договор страхования, в противном случае – отказывается [2].

У страхователя и страховщика у каждого существует своя функция полезности – $u(x)$ и $U(x)$ соответственно. С точки зрения страхователя, если необходимо выбрать один из двух убытков X_1 или X_2, то индивидуум сравнивает математические ожидания $M[u(w - X_1)]$ и $M[u(w - X_2)]$ и выбирает убыток с наибольшей *ожидаемой полезностью*.

Максимальная премия, которую он готов заплатить за страхование убытка X, определяется как решение относительно $\text{БП}_{\max}$ уравнения равновесия полезности с точки зрения страхователя:

$$M[u(w-X)] = u(w-\text{БП}_{\max}). \quad (12)$$

Это так называемая премия нулевой полезности [2]. У страховщика есть своя функция полезности U и свой капитал W, и он может определить аналогичным образом минимальную премию $\text{БП}_{\min}$, которую должен внести страхователь. Уравнение равновесия полезности с позиции страховщика:

$$U(W) = M[U(W+\text{БП}_{\min}-X)]. \quad (13)$$

Если $\text{БП}_{\max}$ страхователя больше $\text{БП}_{\min}$ страховщика, то обе стороны, выбрав премию между $\text{БП}_{\min}$ и $\text{БП}_{\max}$, увеличивают свою полезность, заключая договор страхования [2].

Функция полезности – *растущая функция* капитала (рис. 1), она должна обладать следующими свойствами [3].

1. Функция $u(x)$ должна быть неубывающей:

$$u'(x) \geq 0.$$

Первая производная функции полезности неотрицательна. Большему значению капитала обычно соответствует большее значение функции полезности, поэтому функция полезности должна быть неубывающей.

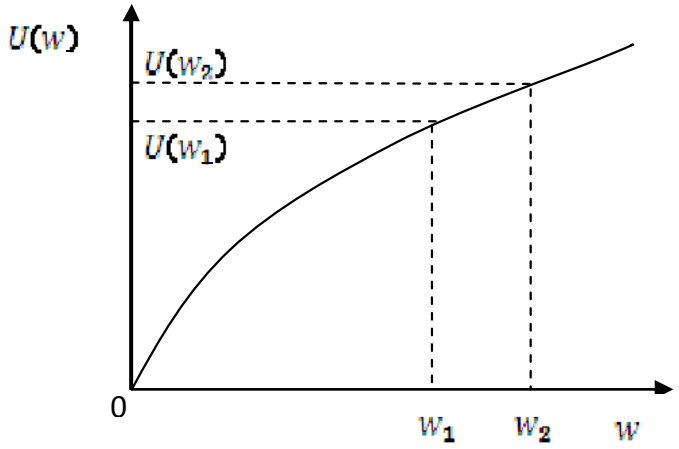


Рис. 1. Вид типичной функции полезности не склонного к риску страхователя

2. Скорость возрастания $u(x)$ должна убывать:

$$u''(x) \leq 0.$$

Вторая производная функции полезности $u(x)$ меньше или равна нулю. Прирост благосостояния дает меньший (в относительном выражении) прирост полезности u, чем сокращение уровня благосостояния на ту же величину (см. рис. 1). Лиц с такой функцией полезности называют лицами «с убывающей предельной полезностью» [4].

3. Функция инвариантна относительно линейного преобразования: $u(x)$ и $au(x)+b$ эквиваленты, так как одинаково ранжируют суммы.

Лицо, принимающее решение, осуществляет выбор между вариантами, содержащими неопределенность. С точки зрения сравнения случайных убытков X_1 и X_2, функция полезности $u_1(x)$ эквивалентна функции $au_2(x)+b,\ a>0.$

Неравенство Йенсена (*Jensen*) гласит:

Если $v(x)$ – выпуклая вниз функция, а X – случайная величина, то математические ожидания:

$$M[v(X)] \geq v(M(X)), \quad (14)$$

причем равенство достигается тогда и только тогда, когда $v(x)$ линейна на множестве, где сосредоточена случайная величина X, или когда $D(X)=0$ (т.е. $X=\text{const}$).

Из неравенства Йенсена вытекает, что для *выпуклой вверх* функции полезности $u(x)$

$$M[u(w-X)] \leq u(M(w-X)) = u(w-M(x)). \quad (15)$$

Поэтому лиц с убывающей предельной полезностью $(u''(x)<0)$ справедливо называют не склонными к риску (*risk averse*): они предпочитают детерминированный (неслучайный) платеж БП случайному платежу X.

Принимаемое страхователем решение будет зависеть не только от p, X и БП, но и от выбора функции полезности.

Наиболее часто используют следующие *классы функций полезности* [5]:

1) квадратичная функция: $u(w) = -(a-w)^2,\ w \leq a;$

2) логарифмическая функция: $u(w) = \ln(a + w),\ w > -a;$

3) показательная функция: $u(w) = -a \cdot e^{-aw},\ a > 0;$

4) степенная функция: $u(w) = w^a,\ w > 0,\ 0 < a \le 1.$

Функция полезности применима для описания рационального поведения в простых ситуациях, трудно бывает обосновать ее вид в определенных случаях. На практике функцию полезности обычно определяют с помощью экспертных оценок, так как невозможно найти функцию полезности, которая бы удовлетворительно описывала все объекты страхования. Вообще вопрос выбора функции полезности является самым сложным и неопределенным в теории полезности, как отмечается во многих актуарных источниках.

Упрощенное определение премии, которую готов заплатить страхователь, можно узнать, задав ему вопрос, какую премию БП он готов заплатить, чтобы избежать убытка размером X, который может возникнуть с вероятностью p, т.е. оценить $\text{БП}_{\max}$ для риска X при заданной функции $u(x)$.

Более точно оценить $\text{БП}_{\max}$ можно на основании *коэффициента несклонности к риску* (*risk aversion coefficient*) функции полезности [5]:

$$r(w) = -\frac{u''(w)}{u'(w)}. \tag{16}$$

Чем выше коэффициент несклонности к риску, тем большую премию готов заплатить страхователь за страхование одного и того же риска. Максимальная премия, которую будет готов заплатить страхователь, равна [6]:

$$\text{БП}_{\max} \approx M(X) - \frac{1}{2} D(X) \frac{u''(w - M(X))}{u'(w - M(X))}; \tag{17}$$

$$\text{БП}_{\max} \approx M(X) - \frac{1}{2} D(X) r(w + M(X)). \tag{18}$$

Пример 1

Страховщик использует показательную функцию полезности $U(x) = -a \cdot e^{-ax}$ с параметром $a > 0$ и имеет капитал W.

а) Найдите коэффициент несклонности к риску для данной функции полезности.

б) Какова минимальная премия $\text{БП}_{\min}$, за которую страховщик согласится принять риск X?

Решение

а) Коэффициент несклонности к риску для данной функции полезности найдем по формуле (16):

$$r(W) = -\frac{u''(w)}{u'(w)} = -\frac{-a^3 \cdot e^{-ax}}{a^2 \cdot e^{-ax}} = a.$$

Таким образом, для показательной функции полезности коэффициент несклонности к риску равен параметру функции полезности, постоянен и не зависит от начального капитала W.

б) Минимальную премию, за которую страховщик может принять такой риск, руководствуясь данной функцией полезности, определим из уравнения (13):

$$U(W) = M[U(W + \text{БП}_{\min} - X)], \quad -a \cdot e^{-aW} = M[-a \cdot e^{-a(W + \text{БП}_{\min} - X)}].$$

Используя свойства математического ожидания, получим:

$$-a \cdot e^{-aW} = -a \cdot e^{-aW} \cdot e^{-a \cdot \text{БП}_{\min}} M[e^{aX}],\ e^{a \cdot \text{БП}_{\min}} = M[e^{aX}].$$

Таким образом, минимальная премия равна:

$$\text{БП}_{\min} = \frac{1}{a} \ln(M[e^{a \cdot X}]),$$

где $M(e^{a \cdot X})$ – производящая функция моментов случайной величины X, аргументом которой является a.

Мы получили *показательную премию*. Показательная премия не зависит от текущего капитала страховщика W, и это согласуется с тем, что получено нами в пункте а) решения – коэффициент несклонности к риску показательной функции полезности является константой.

Использование функции полезности $u(x)$ *при выборе наилучшего договора страхования* (*или отказа от страхования вообще*) осуществляется следующим образом.

Напомним, что w – начальный капитал страхователя (его уровень благосостояния); БП – плата за страховой полис; X – наступивший ущерб в течение действия срока договора (случайная величина, имеющая в общем случае определенный закон распределения ущерба с плотностью $f(x)$).

Тогда принцип эквивалентности в случае полной защиты выражается равенством значений функции полезности при страховании (левая часть равенства) и при отказе страхования (правая часть равенства) (так как убытки являются случайной величиной, мы можем оценить лишь среднее математическое ожидание функции полезности [2]):

$$u(w - \text{БП}) = M(u(w - x)).$$

Страхователю выгодно страхование, если

$$u(w - \text{БП}) > M(u(w - x)).$$

Если мы имеем договор не полной, а частичной защиты, страхователь может еще и оплачивать часть убытков X. В этом случае необходимо найти математическое ожидание функции полезности от остатка от его капитала:

$$M(u(w_{\text{ост}})) = M(u(w - \text{БП} - x)_{\text{част}}) \quad . \tag{19}$$

Таким образом, вычислив функцию полезности для различных вариантов договоров страхования и отказа от страхования вообще, можно выяснить, какое поведение будет наиболее выгодно страхователю с точки зрения теории полезности.

Математическое ожидание функции полезности $u(x)$ для всех вариантов равно:

$$M(u(w_{\text{ост}})) = \int_a^b u(w_{\text{ост}}) f(x) dx, \tag{20}$$

где $f(x)$ – плотность распределения ущерба на интервале от a до b (если ущерб ограничен, иначе $b = +\infty$); $w_{\text{ост}}$ – остаток от его капитала по прошествии года.

Прежде всего, при решении задач определяются граничные условия $u(x)$:

$u_{\min} = u(w - 0) = u(w)$ (страхователь не страховался, убытков не было вообще);

$u_{\max} = u(w - X_{\max}) = u(w - b)$ (страхователь не страховался, убытки максимальные).

Все значения функции полезности должны находиться в полученных пределах:

$$u_{\min} \le u(x) \le u_{\max}.$$

Отказ от страхования соответствует функции полезности

$$M(u(w - x)).$$

При использовании договора частичного возмещения ущерба функция полезности вычисляется от остатка капитала $w_{\text{ост}}$ после уплаты страховой премии и убытка, оставленного на собственном удержании страхователя.

Значения функции полезности для различных вариантов договоров страхования определяются согласно условиям договоров – брутто-премиями и доле ответственности за риск.

Максимальное из найденных значений функции полезности и укажет на наиболее выгодный для страхователя договор.

Пример 2

Потенциальный страхователь имеет капитал $w = 500$ у.е., использует функцию полезности $(u(x) = \ln x$ для оценки своего выбора. Возможный ущерб по имеющемуся у него объекту страхования распределен равномерно на интервале $(0; 400)$ у.е. Что ему выгоднее с точки зрения функции полезности:

а) отказ от страхования;

б) договор с полной защитой при страховой премии 200 у.е.;

в) договор защиты с условной франшизой $L = 50$ у.е. с премией 140 у.е.;

г) договор с безусловной франшизой $L = 60$ у.е. с премией 120 у.е.;

д) договор частичной защиты на следующих условиях: полная компенсация ущерба до 200 у.е. и возмещение половины ущерба после 200 у.е. при страховой премии 100 у.е.;

Решение

Необходимо вычислить функцию полезности для различных вариантов договоров страхования и отказа от страхования вообще и таким образом выяснить, какое поведение будет наиболее выгодно страхователю с точки зрения теории полезности.

Определим граничные условия:

$u_{\max} = u(w-0) = u(w) = \ln(500) = 6{,}215$ (убытков не будет вообще);

$u_{\min} = u(w - X_{\max}) = u(w-400) = \ln(100) = 4{,}605$ (убытки максимальные).

Все значения функции полезности в данной задаче должны быть в интервале

$$4{,}605 \le u(x) \le 6{,}215.$$

Математическое ожидание функции полезности $u(w)$ равно (20):

$$M(u(w_{\text{ост}})) = \int_a^b u(w_{\text{ост}}) f(x)dx,$$

где $f(x)$ – плотность распределения ущерба на интервале от a до b; $w_{\text{ост}}$ – остаток от капитала после уплаты страховой премии по договору и убытков, оставшихся на собственном удержании страхователя.

По условию задачи ущерб распределен равномерно на интервале $[0; 400]$, его функция плотности вероятности согласно равномерному закону распределения: $f(x) = \dfrac{1}{400}$.

И тогда математическое ожидание функции полезности в данной задаче:

$$M(u(w_{\text{ост}})) = \frac{1}{400}\int_0^{400} u(w_{\text{ост}})dx.$$

а) Отказ от страхования означает оплату любого наступившего убытка из своего капитала, тогда математическое ожидание функции полезности $M(u(w-x))$.

В условиях нашей задачи:

$$M(u_0) = M(u(500-x)) =$$

$$= 0{,}0025\int_0^{400} \ln(500-x)dx = -0{,}0025\int_0^{400} \ln(500-x)d(500-x) \approx 5{,}617.$$

Значения функции полезности для различных вариантов договоров страхования определяются согласно условиям договора – брутто-премиям и доле ответственности за риск.

б) В договоре страхования с полной защитой при страховой премии 200 у.е. страхователь уменьшит свой капитал на брутто-премию 200 у.е., но зато ему будут оплачены все наступившие убытки x.

Капитал к концу срока составит:

$$w_{\text{ост}} = 500 - 200 - x + x = 300,$$

а значение функции полезности: $u_1 = u(300) = \ln 300 \approx 5{,}704$.

в) В договоре страхования с условной франшизой $L = 50$ у.е. с премией 140 у.е. капитал в любом случае уменьшится на брутто-премию 140 у.е. и при наступлении малых убытков, не превышающих франшизу, – на величину этих убытков. Если же ущерб превысит франшизу, он будет возмещен полностью:

$$y = \begin{cases} 0, x \le L \\ x, x > L \end{cases}, \quad w_{\text{ост}} = \begin{cases} 500-140-x, & X \le 50 \\ 500-140-x+x, & X > 50 \end{cases}.$$

Получаем значение функции полезности:

$$M(u_2) = 0{,}0025\int_0^{50} \ln(360-x)dx + 0{,}0025\int_{50}^{400} \ln 360dx =$$

$$= 0{,}0025(290{,}66 + 5{,}886 \cdot 350) = 5{,}877.$$

г) В договоре страхования с безусловной франшизой $L = 60$ у.е. и премией 120 у.е. капитал в любом случае уменьшится на брутто-премию 120 у.е. и при наступлении малых убытков, не превышающих франшизу, – на величину этих убытков. Если же ущерб превысит франшизу, он будет возмещен за вычетом франшизы:

$$y = \begin{cases} 0, x \le L \\ x-L, x > L \end{cases}, \quad w_{\text{ост}} = \begin{cases} 500-120-x, & X \le 60 \\ 500-120-x+x-60, & X > 60 \end{cases}.$$

Получаем значение функции полезности:

$$M(u_3) = 0{,}0025\int_0^{60} \ln(380-x)dx + 0{,}0025\int_{60}^{400} \ln 320dx = 0{,}0025(351{,}4 + 1961{,}23) = 5{,}782.$$

д) В договоре страхования с частичной защитой при полной компенсации ущерба до 200 у.е. и возмещении половины ущерба после 200 у.е. при страховой премии 100 у.е. капитал в любом случае уменьшится на брутто-премию 100 у.е., и при наступлении малых убытков, не превышающих 200 у.е., они будут полностью компенсированы. Если же ущерб превысит 200 у.е., он будет возмещен наполовину:

$$y = \begin{cases} 0, x \le 200; \\ x/2, x > 200; \end{cases} \quad w_{\text{ост}} = \begin{cases} 500 - 100 - x + x, \ X \le 200; \\ 500 - 100 - x + x/2, \ X > 200. \end{cases}$$

Получаем значение функции полезности:

$$M(u_4) = 0{,}0025 \int_0^{200} \ln 400 dx + 0{,}0025 \int_{200}^{400} \ln(400 - \frac{x}{2}) dx =$$

$$= 0{,}0025(1198{,}29 + 1102{,}94) = 5{,}753.$$

Теперь сравним полученные результаты и выберем условия с максимальной функцией полезности (табл. 2).

Таблица 2

Сравнение значений функции полезности для разных случаев

Граничные условия	Значение функции полезности	
Нет убытков	$u_{\max}$	6,215
Убытки max	$u_{\min}$	4,605
Договор страхования		
Отказ от страхования	u_0	5,617
Полная защита	u_1	5,704
Условная франшиза	u_2	5,877
Безусловная франшиза	u_3	5,782
Частичная защита	u_4	5,753

Как видим, небольшое преимущество у договора с условной франшизой. Самым невыгодным из рассмотренных является договор полной защиты – видимо, за счет слишком высокой премии. Однако любой из предложенных договоров является более выгодным для страхователя, чем отказ от страхования, с точки зрения функции полезности.

Ответ: согласно теории функции полезности страхователю выгоднее оформить любой из предложенных страховщиком видов договоров страхования, чем отказаться от страхования вообще. Однако самым выгодным является договор с условной франшизой.

Таким образом, *применение функции полезности в актуарных расчётах позволяет выработать страховщику и страхователю взаимовыгодные стратегии, что очень важно для процесса страхования.*

Список литературы

1. Никулина Н.Н., Подчищаева О.В. Особенности организации оплаты труда менеджмента высшего звена и персонала дирекции страховой организации // Страховое дело. 2013. № 4–5(242). С. 58–65.
2. Никулина Н.Н., Подчищаева О.В. Мотивационный менеджмент в страховом предпринимательстве // Страховое дело. 2013. № 3 (241). С. 3–7.
3. Подчищаева О.В., Никулина Н.Н. Модель оптимизации принятия последовательных управленческих решений в условиях неопределённости при помощи «дерева» решений // Вестник Московского университета МВД России. 2015. № 10. С. 315–318.
4. Пыхтеев Ю.Н., Эгамов А.И. Модель стремительно развивающегося сектора применительно к российской экономике // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2014. № 4–1. С. 333–338.
5. Малкина М.Ю., Пыхтеев Ю.Н. Структурные сдвиги и проблемы модернизации экономики региона (на примере Нижегородской области) // Региональная экономика: теория и практика. 2011. № 21. С. 7–16.
6. Подчищаева О.В., Никулина Н.Н. Некоторые модели управления запасами // Вестник Московского университета МВД России. 2014. № 12. С. 277–282.

FUNCTION OF USEFUL ACTUAL CALCULATIONS

O.V. Podchischayeva
Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The theory of optimization of interaction of «insurer – insured» using the utility function in the actuarial calculations.

Keywords: The insurer, policyholder, capital, damage, risk, accident, utility function, marginal utility, the premium of the insurer, the coefficient of risk-aversion.

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ВАЛЮТНОГО КУРСА РУБЛЯ И ПРИОРИТЕТЫ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ

Ю.Н. Пыхтеев, Л.А. Ефимова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Проанализированы фундаментальные факторы формирования валютного курса рубля и эволюция принципов реализации денежно-кредитной политики в России на современном этапе. Показано определяющее влияние цены нефти и экспортных доходов на денежно-кредитную политику в России. Выявлены риски, обусловленные переходом к монетарному режиму таргетирования инфляции в условиях высокой зависимости российской экономики от внешних шоков. На основании проведенного анализа сформулирован вывод о несоответствии заявленных Центральным банком экономических целей и фактически достигнутых результатов.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, Центральный банк, экспорт, экспортно-сырьевая экономика, валютный курс, таргетирование, валютные резервы.

Денежно-кредитная политика является важнейшим элементом макроэкономической политики современного государства. С теоретической точки зрения, Центральный банк должен выбирать монетарный режим, максимизирующий общественное благосостояние, в зависимости от заданных характеристик экономики. Изменение этих характеристик приводит к смене оптимального монетарного режима. В связи с этим практические приоритеты денежно-кредитной политики время от времени изменяются.

Современные макроэкономические концепции, применяемые для анализа проблемы формирования рыночных валютных курсов, как правило, описывают взаимосвязь равновесного валютного курса с его фундаментальными детерминантами. Согласно Дж. Уильямсону [1], «фундаментальный равновесный валютный курс» определяется как валютный курс, который обеспечивает одновременное достижение внутреннего и внешнего макроэкономического равновесия. Внутреннее равновесие соответствует балансу инвестиций и сбережений для национальной экономики. Внешнее равновесие означает, что сальдо счета текущих операций равно внешнему потоку капитала.

Монетарная концепция валютного курса, опирающаяся на фундаментальные работы Я. Френкеля [2] и М. Муссы [3, 4], исходит из определения обменного курса как равновесной цены двух валют с точки зрения относительного спроса и предложения на валютном рынке. Согласно монетарной концепции, в условиях гибких цен валютный курс определяется денежным предложением, национальным доходом и краткосрочными процентными ставками.

Основной макроэкономической моделью открытой экономики считается модель Манделла–Флеминга [5, 6], главный вывод которой сводится к фундаментальному ограничению монетарной политики, выраженному в виде «несовместимой трилеммы». При свободном движении капитала (1) монетарная политика может быть средством достижения либо внутреннего равновесия (2), т.е. управления уровнем цен, либо внешнего равновесия (3), т.е. управления обменным курсом, но не одновременно. В работе [7] Р. Манделлом были изучены относительные достоинства систем фиксированного и плавающего обменного курса с учетом таких аспектов, как международная мобильность капитала и резервы центрального банка. Показано, что при фиксированном обменном курсе уровень цен служит инструментом уравновешивания внутреннего рынка товаров и услуг, а денежно-кредитная политика обеспечивает поддержание внешнего равновесия. При плавающем обменном курсе последний сам корректирует внешнее равновесие, а денежно-кредитная политика служит средством достижения внутренней стабильности.

На практике выбор между фиксированным и плавающим валютными курсами зависит от природы и источников шоков в экономике, а также от целей экономической политики. Многие исследования подтверждают преимущества режима плавающего обменного курса при свободном движении капитала [8, 9]. С другой стороны, в работах [10, 11] показано, что политика таргетирования валютного курса лучше обеспечивает макроэкономическую стабилизацию в странах с низким уровнем развития финансовых рынков. Некоторые исследователи (например, [12]) отмечают, что режим фиксированного валютного курса может оказаться более выгодным для небольшой экспортно ориентированной экономики по сравнению с крупной закрытой экономикой.

Плавающий валютный курс при свободном движении капитала – такой монетарный режим реализован сегодня в большинстве развитых стран. Это позволяет проводить независимую денежно-кредитную политику, которая носит контрциклический характер и состоит в минимизации отклонений от существующего тренда экономического роста путем поддержания совокупного спроса на уровне, соответствующем производственному потенциалу экономики. Иные приоритеты имеет денежно-кредитная политика в странах с развивающимися рынками, где значительную угрозу для макроэкономической стабильности пред-

ставляют высокая инфляция, резкие изменения курса национальной валюты и международных потоков капитала.

В России это обусловлено, кроме всего прочего, спецификой экспортно-сырьевой модели развития, сформировавшейся под влиянием повышения мировых цен на нефть. На протяжении 2000-х гг. рост цен на нефть привел к резкому увеличению номинального размера российского экспорта: в период с 2002 по 2008 год совокупный экспорт вырос в 4,4 раза, а доля углеводородного сырья в составе экспорта достигла 70% (табл. 1). Приток доходов от сырьевого экспорта, перераспределяемых внутри экономики, выполнял функцию основного катализатора внутреннего спроса, стимулируя производство и экономический рост.

Таблица 1

Цена нефти и некоторые показатели российской экономики

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Среднегодовая цена нефти Urals, долл./барр.	34,2	50,0	61,1	68,9	94,8	60,4	77,9	109,0	110,4	107,7	97,7	50,6
Экспорт, всего, млрд долл.	183,2	243,8	303,6	354,4	471,6	303,4	392,7	515,4	527,4	523,3	497,8	339,6
Нефтегазовый экспорт, млрд долл.	105,0	156,4	198,6	228,4	326,3	203,4	272,8	345,7	351,5	355,7	330,2	219,2
Чистый приток/отток капитала, млрд долл.	-9,0	-0,3	43,7	87,8	-133,6	-57,5	-30,8	-81,4	-53,9	-61,0	-151,5	-57,5
ВВП в пост. ценах, % к пред. году	7,2	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,3	0,7	-3,7
Инфляция, % к пред. году	11,7	10,9	9,0	11,9	13,3	8,8	8,8	6,1	6,6	6,5	11,4	12,9
Золотовалютные резервы, млрд долл.	124,5	182,2	303,7	478,8	427,1	439,0	479,4	498,6	537,6	509,6	385,5	368,4
Денежная масса М2, прирост в %	36,1	38,6	48,8	43,1	0,8	17,7	31,1	22,3	11,9	14,6	2,2	11,5
Ставка ЦБ РФ* на конец периода, %	14,0	13,0	11,5	10,0	13,0	8,75	7,75	8,0	8,25	5,5	17,0	11,0
Внешний долг гос. органов и ЦБ РФ, млрд долл.	105,4	82,1	48,6	39,3	32,2	46,0	46,6	46,3	70,1	77,7	52,2	50,0
Частный внешний долг РФ, млрд долл.	107,9	175,1	264,6	425,1	447,6	420,3	442,0	492,6	566,4	651,2	546,8	465,8
Среднегодовой обменный курс, руб./долл.	28,8	28,3	27,2	25,6	24,8	31,7	30,4	29,4	31,1	31,8	38,0	60,7

* В 2003–2012 гг. – ставка рефинансирования, в 2013–2014 гг. – ключевая ставка.
Источники: Росстат, Минфин, Банк России.

Одним из основных негативных последствий реализации экспортно-сырьевой модели является ослабление конкурентоспособности отечественной обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства вследствие повышения курса национальной валюты под влиянием притока валютной выручки, в связи с чем импортная продукция становится более доступной и возрастающий внутренний спрос в значительной степени удовлетворяется за счет импорта. Это ухудшает положение некоторых отраслей обрабатывающего сектора, приводя к возникновению так называемой «голландской болезни» [13], негативные эффекты которой в отдельных случаях могут превышать выгоды от расширения сырьевого экспорта, ухудшая положение всей экономики в целом.

В связи с этим ЦБ РФ был вынужден проводить политику таргетирования валютного курса рубля путем приобретения иностранной валюты на валютном рынке. Валютные интервенции служили основным каналом роста денежной массы: денежный агрегат М2 в период с 2002 по 2008 г. увеличился в 8,5 раза. Такой монетарный режим поддерживал макроэкономическую стабильность, обеспечивая краткосрочное стимулирование экономического роста и накопление валютных резервов. Среднегодовой темп прироста реального ВВП в это время составлял около 6,7%, а объем международных резервов ЦБ РФ в августе

2008 г. достиг рекордного уровня в 597,5 млрд долл. Это сопровождалось развитием финансовых рынков. Отмена ограничений на операции с капиталом в 2006–2007 гг. способствовала вовлечению российского банковского сектора и нефинансовых предприятий в наращивание внешнего долга, обеспечив значительный приток иностранного капитала.

Другой отрицательный аспект экспортно-сырьевой модели состоит в формировании зависимости отечественной экономики от конъюнктуры мировых рынков. Если повышение мировых цен на минеральное сырье стимулирует экономический рост в стране-экспортере, то падение мировых цен приводит к сокращению экспортных доходов, экономическому спаду и целому ряду проблем в финансовой сфере.

Поэтому во время кризиса 2008 г. ЦБ в целях стабилизации валютного курса приступил к экстренным интервенциям. Когда мировая цена нефти начала свое резкое снижение, упав с июля 2008 г. по январь 2009 г. на 100 долл. за барр. (от 145 до 45 долл. за барр.), Банк России сократил свои резервы на 210 млрд долл. (от 597 до 387 млрд долл.). Тем не менее обесценивание рубля оказалось весьма существенным: за 6 месяцев доллар подорожал примерно в 1,5 раза: с 23 до 34 руб. за долл.

Возобновление роста цен на нефть с 2009 г. по 2011 г. позволило Центробанку реанимировать консервативную политику накопления резервов. В 2011 году рост цен на нефть прекратился, и валютные интервенции ЦБ стали носить технический характер, а золотовалютные резервы стабилизировались на уровне около 500 млрд долл.

Основным недостатком режима таргетирования валютного курса при свободном движении капитала является объективная ограниченность возможности Центрального банка проводить независимую денежно-кредитную политику, которая в этом случае приобретает ярко выраженный проциклический характер. В частности, вслед за валютными интервенциями ЦБ был вынужден повышать учетную ставку во время экономического спада и понижать ее на этапах роста. Это принципиально отличается от денежно-кредитной политики развитых стран, где переход к стимулирующей кредитно-денежной политике на этапе экономического спада является нормой, отодвигая проблему стабилизации валютного курса на второй план.

Проциклическая стратегия Банка России неоднократно подвергалась критике. На этапе экономического подъема она способствует инфляции, а во время спада не обеспечивает необходимого для экономики стимулирования. Анализу факторов, определяющих выбор режима денежно-кредитной политики в России, было посвящено немало исследований. Предпосылки и преимущества внедрения в России режима таргетирования инфляции при плавающем валютном курсе рассматриваются в статье [14]. А. Кудрин в статье [15] обосновывает необходимость переориентации политики Центрального банка РФ на достижение целевого показателя инфляции и уменьшение интервенций на валютном рынке. В работе [16] также показана важность перехода к режиму плавающего курса рубля с точки зрения механизма внешней адаптации российской экономики.

На встрече министров финансов и управляющих центральными банками стран G20 в Москве в 2013 г. было заявлено о целесообразности перехода к режиму плавающих валютных курсов: «Мы подтверждаем свою приверженность более быстрому движению в направлении рыночных систем обменных курсов и гибкому обменному курсу, которые отражали бы фундаментальные экономические показатели, позволяли избегать постоянной несбалансированности обменных курсов...» [17]. В 2014 г. Банк России официально анонсировал отказ от прямого вмешательства в процесс курсообразования на валютном рынке и переход к режиму инфляционного таргетирования. В ответ на очевидные опасения по поводу рисков, обусловленных таким переходом, отмечалось, что ЦБ способен влиять на валютный курс не только интервенциями, но и процентными ставками [18]. Также было заявлено, что валютные интервенции останутся в арсенале ЦБ, но будут применяться лишь в экстренных случаях в ответ на резкие колебания курса, способные подорвать финансовую стабильность. Тем не менее Банк России фактически перешел к режиму плавающего валютного курса, сняв с себя обязательства по защите национальной валюты. Согласно «Основным направлениям единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 г. и период 2016 и 2017 гг.», приоритетными целями политики ЦБ стали «обеспечение ценовой стабильности» ($4 \pm 1{,}5\%$ по инфляции к 2016 г.) и «стабильное функционирование и развитие банковского сектора, финансового рынка и платежной системы».

Это обусловило специфику реакции ЦБ на негативные внешние шоки в 2014 г. С июля 2014 г. по январь 2015 г. при падении цены нефти от 110 до 50 долл. за барр. Центробанк для стабилизации валютного курса продал около 110 млрд долл. из своих резервов, объем которых сократился от 476 до 366 млрд долл. Одновременно с этим было предпринято беспрецедентное повышение ключевой ставки (от 7,5% в июле до 17% в декабре). В результате с июля 2014 г. по январь 2015 г. доллар подорожал примерно с 34 до 62 руб. за долл., т.е. практически в 1,8 раза.

Проводя параллель с 2008 г., можно отметить, что реакция ЦБ на негативный шок в 2014 г. выглядит слабее, а последствия его более значительны (табл. 2). И в том, и в другом случае источником проблем выступает резкое падение мировых цен на нефть, влекущее за собой сокращение экспортных доходов. И в том, и

в другом случае проявляется такой негативный фактор, как отток капитала, усугубляющий масштабы внешнего шока. В 2008 г. падение нефтяных цен значительно сильнее, но в 2014 г. оно сопровождается более сильным оттоком капитала на фоне сложной международной обстановки и действия западных санкций, ограничивающих доступ отечественных субъектов к зарубежным займам, поэтому масштабы шоков затруднительно сопоставить напрямую. Но действия Центробанка вполне поддаются сопоставлению [19]. В 2014 г. поддержка курса рубля в виде валютных интервенций почти в 2 раза слабее, а ужесточение процентной политики примерно в 4 раза больше. Негативные последствия в виде падения обменного курса рубля в 2014 г. сильнее примерно в 1,6 раза. Альтернативная цель в виде таргетирования инфляции также не достигнута: в 2015 г. в России наблюдался самый высокий рост цен за последнее десятилетие, а целевой ориентир по инфляции в размере 4% годовых был перемещен на последующие годы в качестве среднесрочной цели [20].

Таблица 2

Сравнительные показатели внешнего шока, реакции ЦБ РФ и их последствий

Внешний шок/реакция ЦБ/последствия	2008 г.	2014 г.
Абсолютное сокращение цены нефти за 7 мес. (с июля по январь), долл./барр.	100	60
Чистый вывоз капитала из России частным сектором за год, млрд долл.	133,6	151,5
Объем валютных интервенций ЦБ за 7 мес. (с июля по январь), млрд долл.	210	110
Повышение ставки ЦБ за 7 мес. (с июля по январь), п.п.	2,25	9,5
Рост обменного курса доллара за 7 мес. (с июля по январь), раз	1,5	1,8
Инфляция в следующем после падения цены нефти году, %	8,8	12,9

Источники: Росстат, Минфин, Банк России

Переход ЦБ к режиму инфляционного таргетирования в 2014 г. породил волну критики в экспертном сообществе. Р. Гринберг, А. Некипелов, М. Головнин выступают за введение ограничений на трансграничное движение капитала для предотвращения его оттока, что позволило бы разрешить известную «трилемму». В статье [24] отмечается, что режим таргетирования инфляции нельзя считать эффективным целевым ориентиром денежно-кредитной политики Банка России, поскольку ключевая процентная ставка не может отражать адекватную цену хранения и использования денежных средств. Автор показывает, что плавающий режим обменного курса лишь усилил волатильность обменного курса рубля, так и не став механизмом абсорбирования внешних шоков.

В заключение отметим, что в настоящее время в мире нет консенсуса по поводу выбора оптимального валютного режима. По данным МВФ, в большинстве стран применяется та или иная форма регулирования. Так, по состоянию на начало 2014 г. 29 стран мира использовали режим свободного плавания (в основном развитые страны), 36 стран – режим управляемого плавания, 34 страны применяли инфляционное таргетирование (из них 11 – развитые страны), в 83 странах был режим таргетирования валютного курса (большинство развивающихся стран и стран с формирующимися рынками, включая Россию), еще 18 стран применяли смешанное регулирование, 12 стран действовали в режиме «валютного правления», в 13 странах в качестве законного платежного средства использовалась иностранная валюта [25].

Зависимость российской экономики от сырьевого экспорта делает ее чрезвычайно чувствительной к колебаниям на мировом рынке минеральных продуктов. В этих условиях денежно-кредитная политика должна обеспечивать адекватную реакцию на негативные внешние шоки для поддержания стабильности функционирования финансовой системы страны [26]. С учетом роли валютного курса рубля в российской экономике, его резкие колебания способны спровоцировать масштабный кризис, поэтому важнейшей функцией Центрального банка должно быть поддержание курсовой стабильности.

Отказ ЦБ РФ от таргетирования валютного курса в непростых макроэкономических условиях фактически означает игнорирование цели стабильного функционирования финансовой системы. Кроме того, это понижает прозрачность и предсказуемость монетарной политики, увеличивая и без того высокую степень неопределенности и создавая дополнительные риски. Очевидно, выбранный монетарный режим требует корректировки с учетом существующих негативных тенденций: вероятности дальнейших колебаний цен на нефть, ограничения доступа к мировым финансовым рынкам, ослабления внешней долговой устойчивости и сохранения панических ожиданий на валютном рынке.

Список литературы

1. Williamson J. The exchange rate system. Study no. 4. Institute for International Economics, Washington, DC. MIT Press, Cambridge, MA, 1983, pp. 85.
2. Frenkel J.A. A Monetary Approach to the Exchange Rate: Doctrinal Aspects and Empirical Evidence // The Scandinavian Journal of Economics. 1976. Vol. 78, No. 2, Proceedings of a Conference on Flexible Exchange Rates and Stabilization Policy (Jun., 1976), pp. 200–224.
3. Mussa M. The Exchange Rate, the Balance of Payments and Monetary and Fiscal Policy under a Regime of Controlled Floating // The Scandinavian Journal of Economics. 1976. Vol. 78, No. 2, Proceedings of a Conference on Flexible Exchange Rates and Stabilization Policy (Jun., 1976), pp. 229–248.

4. Mussa M. Empirical Regulations in the Behavior of Exchange Rates and Theories of the Foreign Exchange Market // Policies of Employment, Prices, and Exchange Rates, Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy. 1979. Vol. 11, pp. 165–213.
5. Mundell R.A. Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates // The Canadian Journal of Economics and Political Science / Revue canadienne d'Economique et de Science politique. 1963. Vol. 29, №. 4, pp. 475–485.
6. Fleming J. M. Domestic Financial Policies under Fixed and under Floating Exchange Rates // IMF Staff Papers. 1962. Vol. 9, № 3. pp. 369–380.
7. Mundell R.A. The Monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates // The Quarterly Journal of Economics. 1960. Vol. 74, №. 2, pp. 227–257.
8. Carare A., Stone M. Inflation Targeting Regimes // European Economic Review. 2006. No. 50, pp. 1297–1315.
9. Edwards S. and Levy Yeyati E. Flexible Exchange Rates As Shock Absorbers // European Economic Review. 2005. Vol.49 (8, Nov), pp. 2079–2105.
10. Aghion P., Bacchetta P., Ranciere R., Rogoff K. Exchange Rate Volatility and Productivity Growth: the Role of Financial Development // Journal of Monetary Economics. 2009. № 56, pp. 494–513.
11. Husain A., Mody A., Rogoff K. Exchange Rate Regimes Durability and Performance in Developing versus Advanced Economies // Journal of Monetary Economics. 2005. No. 52, pp. 35–64.
12. McKinnon R. Optimum Currency Areas // American Economic Review. 1963. Vol. 53, № 4, pp. 717–725.
13. Пыхтеев Ю.Н., Эгамов А.И. Модель стремительно развивающегося сектора применительно к российской экономике // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2014. № 4-1. С. 333–338.
14. Улюкаев А., Замулин О., Куликов М. Предпосылки и последствия внедрения таргетирования инфляции в России // Экономическая политика. 2006. № 3. С. 19–38.
15. Кудрин А. Влияние доходов от экспорта нефтегазовых ресурсов на денежно-кредитную политику России // Вопросы экономики. 2013. № 3. С. 4–19.
16. Гурвич Е., Прилепский И. Как обеспечить внешнюю устойчивость российской экономики // Вопросы экономики. 2013. № 9. С. 4–39.
17. Коммюнике Встречи министров финансов и управляющих центральными банками стран «Группы 20». Москва, 15-16 февраля 2013 года.
18. http://1prime.ru/MACROECONOMICS/20130218/761242992.html
19. Юдаева К.В. О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации // Вопросы экономики. 2014. № 9. С. 4-12.
20. Пыхтеев Ю.Н. Эволюция денежно-кредитной политики Банка России: проблемы и решения // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 10. С. 137–141.
21. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2016 год и период 2017 и 2018 годов. http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016(2017-2018).pdf
22. Гринберг Р.С. Из кризиса не выйти без смены модели экономической политики (интервью) // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 1. С. 7–9.
23. Некипелов А.Д. О ресурсном проклятии и его влиянии на тактику и стратегию экономического развития // Журнал Новой экономической ассоциации. 2015. № 2. С. 205–210.
24. Головнин М.Ю. Денежно-кредитная политика России в условиях кризиса // Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. №1. С. 168–174.
25. Андрюшин С. Аргументы в пользу управления обменным курсом рубля // Вопросы экономики. 2015. 12. С. 51–68.
26. Annual Report 2014. Washington DC: International Monetary Fund. 2014. Appendix II. http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2014/eng/pdf/a2.pdf.
27. Михеева Е.З. Значение золотовалютных резервов в макроэкономическом регулировании // Экономика и предпринимательство. 2013. № 10 (39). С. 27–34.

FUNDAMENTAL FACTORS OF EXCHANGE RATE OF THE RUBLE AND PRIORITIES OF MONETARY POLICY OF THE RUSSIAN CENTRAL BANK

Yu.N. Pyhteev, L.A. Efimova

Lobachevsky University

Fundamental factors of formation of the exchange rate of the ruble and evolution of principles of implementation of the modern Russian monetary policy are analyzed in the paper. Determining influence of oil price and export revenues on the Russian monetary policy is demonstrated. The authors identified risks, which caused by switching to inflation targeting under high level of dependence of the Russian economy on external shocks. Conclusions based on the analysis are made. It is followed that the Central Bank' stated goals of economic development do not coincide with the achieved results.

Keywords: monetary policy, Central Bank, export, export-oriented economy, currency exchange, inflation targeting, currency reserves.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ В АНАЛИЗЕ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

С.С. Сильвестрова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматривается метод оценки состоятельности компаний, основанный на применении теории нечетких множеств. Доказывается, что данный метод применим для компаний, участвующих в сделках по слияниям и поглощениям. Разработанная методика оценки состоятельности компании сравнивается с наиболее известными методами оценки.

Ключевые слова: состоятельность компании, метод нечетких множеств, слияния и поглощения.

На современном этапе развития экономики формирование системы оценки экономической состоятельности приобретает первостепенное значение, поскольку выявление неблагоприятных тенденций развития предприятия и своевременная диагностика позволяют обнаружить и предотвратить зарождение и последующее развитие процессов несостоятельности. Следует помнить, что эффективность таких мероприятий напрямую зависит от своевременности обнаружения признаков несостоятельности, а также от качества проведения анализа по выявлению причин, лежащих в основе протекающих процессов.

Одной из моделей оценки состоятельности организации, заключающей в себе как количественные, так и качественные показатели, является метод, основанный на использовании нечетких множеств (предложенный в 2000–2001 гг. А.О. Недосекиным, О.Б. Максимовым, Г.Б. Павловым). Принципиальная особенность данного метода заключается в том, что эксперт сам выбирает критерии анализа (внутренние и внешние), наиболее подходящие для конкретной организации. Теория нечетких множеств широко применяется в технике и экономике уже почти 40 лет. Цель разработки теории – обеспечить принятие решений в так называемых размытых, нечетких условиях или в нечеткой среде [1]. Процессы состоятельности как раз характеризуются нестационарностью исходов, возрастает неопределенность информации о внешних факторах. В таких условиях метод нечетких множеств позволяет существенно повысить достоверность оценки состоятельности и рассмотреть финансовые и качественные показатели в статике и в динамике.

Подчеркнем положительные стороны метода нечетких множеств для оценки состоятельности компании:

– возможность самостоятельного определения показателей для анализа конкретного предприятия, которые всецело охватывают ключевые моменты деятельности организации;

– отсутствие ограничений на количество показателей и систему оценки уровня состоятельности компании; аналитик вправе увеличить количество состояний по степени кризисности;

– возможность учета влияния как внутренних, так и внешних факторов через специальный алгоритм перехода от параметра внутренней степени кризисности к сводному интегральному показателю;

– легкая алгоритмизация расчетов, возможность использования пакета Excel и других средств для получения окончательных результатов.

К отрицательным сторонам данной модели можно отнести сложность в определении набора показателей для оценки состоятельности компании, так как они должны не находиться в мультиколлинеарной зависимости, быть способными полностью отражать особенности деятельности компании. Кроме того, необходимо провести процедуру внутреннего нормирования показателей системы анализа состоятельности, в связи с чем аналитику необходимо определить границы разбиения по подмножествам для выбранного набора показателей, что не всегда легко.

Рассмотрим метод нечеткой логики на примере оценки состоятельности компании «Дзержинское оргстекло». На первом этапе необходимо выбрать систему финансовых показателей для анализа. Химическая отрасль характеризуется рядом особенностей, которые, безусловно, следует учитывать. Прежде всего это, как отмечает доктор экономических наук О.П. Зайцева, быстрое накопление кредиторской задолженности при отставании роста цен на услуги и продукцию от динамики цен на материальные ресурсы [2]. Следующий ряд особенностей – непрозрачность организационной структуры, отделение вертикали собственности от вертикали управления, сложности в учете источников финансирования и др. Кроме того, для компаний химической промышленности характерны некоторые риски, наиболее существенным из которых является кризис производства вследствие резкого снижения спроса на продукцию. Также существует риск появления новейших технологий производства химической продукции, к которым компания может не успеть приспособиться [3]. Это связано, прежде всего, со слабой насыщенностью данного рынка информационными технологиями и экспертными системами, ориентированными на решение проблем антикризисного управления. Таким образом, на основе экспертных мнений ведущих экономистов

и специалистов химической отрасли (особенностям финансово-экономического анализа промышленных компаний значительное внимание уделяется в трудах Я.Д. Вишнякова, А.В. Колосова, В.Л. Шемякина, Е.В. Чехович, Т.П. Чубуковой и др.) были определены следующие показатели оценки финансовой состоятельности предприятия «Дзержинское оргстекло»:

X1 – коэффициент текущей ликвидности как классический показатель платежеспособности, наиболее часто ииспользуемый предприятиями. Данный показатель характеризует степень платежеспособности организации.

X2 – рентабельность по EBIDTA (наиболее корректная характеристика прибыльности хозяйствующего субъекта):

$$\frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация} + \text{Проценты уплаченные} + \text{Налог на прибыль}}{\text{Объем продаж}}. \quad (1)$$

Данный показатель широко используется в международных сравнениях. Наряду с прибылью в нем отражена и амортизация, которая при высокой стоимости основных средств составляет в предприятиях химической промышленности значительные суммы.

X3 – «плечо» финансового рычага (в виде его обратного отношения):

$$\text{Соотношение собственного и заемного капитала} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}}. \quad (2)$$

X4 – оборачиваемость кредиторской задолженности. Этот показатель наиболее актуален в условиях больших размеров кредиторской задолженности и позволяет отслеживать, какая часть задолженности предприятия покрывается выручкой:

$$\text{Оборачиваемость кредиторской задолженности} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Кредиторская задолженность}}. \quad (3)$$

X5 – размер сделки по слияниям и поглощениям. Ввиду того, что ОАО «Дзержинское оргстекло» принимало участие в слияниях и поглощениях, данный показатель имеет важное значение для предприятия. Коэффициент позволяет оценить размер компании-цели по сравнению с покупателем:

$$\text{Размер сделки по слияниям и поглощениям} = \frac{\text{Сумма сделки}}{\text{Сов. активы компании – поглотителя до сделки}}. \quad (4)$$

X6 – рентабельность активов компании-цели за год до сделки. При анализе влияния сделок по слияниям и поглощениям на состоятельность компании следует учитывать финансовое положение компании-цели, так как оно может оказать большое влияние на устойчивость компании-поглотителя:

$$\text{Рентабельность активов компании = цели } (t-1) = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}}. \quad (5)$$

Следует отметить, что вышеперечисленные показатели расположены по порядку убывания значимости по правилу (6), которое определяется исходя из экспертной оценки.

$$r_1 \geq r_2 \geq \ldots r_N. \quad (6)$$

Значимость i-го показателя r_i будем определять по правилу Фишберна:

$$r_i = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)N}. \quad (7)$$

Составим табл. 1 для распознавания уровня показателей.

Таблица 1

Распознавание уровня показателей

Наименование показателя	Уровень показателя				
	очень низкий	низкий	средний	высокий	очень высокий
X_1	λ_{11}	λ_{12}	λ_{13}	λ_{14}	λ_{15}
…	…	…	…	…	…
X_i	λ_{i1}	λ_{i2}	λ_{i3}	λ_{i4}	λ_{i5}
…	…	…	…	…	…
X_N	λ_{N1}	λ_{N2}	λ_{N3}	λ_{N4}	λ_{N5}

В табл. 1 λ_{ij} равно 1, если эксперт именно соответствующим образом распознал текущий уровень показателя, и 0 во всех остальных случаях. Следует отметить, что распознавание уровня показателя было проведено на основании квазистатистики. По оси абсцисс гистограммы откладывается сам показатель, разбитый на ряд ячеек равной ширины, а по оси ординат – число попаданий в каждую из ячеек разбиения.

В табл. 2 представлен классификатор уровней финансовых показателей.

Таблица 2

Классификатор уровней финансовых показателей

Наименование показателя	Критерий разбиения по уровням:				
	Очень низкий	Низкий	Средний	Высокий	Очень высокий
X_1	X_1<0.08	0.08< X_1<1	1< X_1<1.5	1.5< X_1<1.8	1.8< X_1
X_2	X_2<0	0< X_2<0.05	0.05< X_2<0.1	0.1< X_2<0.2	0.2< X_2
X_3	X_3<0.8	0.8< X_3<1	1< X_3<1.4	1.4< X_3<1.6	1.6< X_3
X_4	X_4 <2	2< X_4<5	5< X_4 <8	8< X_4<9	9< X_4
X_5	20< X_5	10< X_5<20	2< X_5<10	0< X_5<2	X_5=0
X_6	0.2< X_6	0.1< X_6<0.2	0.05< X_6<0.1	0< X_6<0.05	X_6<0

В табл. 3 представлен текущий уровень факторов ОАО «Дзержинское оргстекло» за 2009–2013 гг.

Таблица 3

Текущий уровень факторов

Шифр показателя X_i	Наименование показателя X_i	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
X1	Коэффициент текущей ликвидности	0.415	0.71	0.401	0.242	0.242
X2	Рентабельность по EBIDTA	-0.13	-0.015	-0.107	-0.106	-0.279
X3	«Плечо» финансового рычага	0.974	0.045	-0.414	-0.575	-0.575
X4	Оборачиваемость КЗ	4.072	3.985	4.377	4.522	1.716
X5	Размер сделки по слияниям и поглощениям		4.009		3.665	
X6	Рентабельность активов компании-цели за год до сделки		0.006		0.107	

Теперь выполним формальные арифметические действия по построению комплексного финансового показателя, выполнив двойную свертку данных таблиц

$$V\&M = \sum_{j=1}^{5} g_j \sum_{i=1}^{N} r_i \lambda_{ij} , \qquad (8)$$

где $g_j = 0.1 * j$, λ_{ij} определяется по таблице 2, а r_i – по формуле Фишберна. В ходе свертки используются две системы весовых коэффициентов – значимости показателей и опорные веса для сведения нескольких отдельных показателей к одному значению. Получаем:

V&M(2009)=0.1*12/42*1+0.2*10/42*3+0.5*4/42*2=0.261,
V&M(2010)=0.1*12/42*2+0.2*10/42*1+0.3*8/42*2+0.5*4/42*1=0.266,
V&M(2011)=0.1*12/42*2+0.2*10/42*2+0.5*4/42*2=0.247,
V&M(2012)=0.1*12/42*2+0.2*10/42*3+0.3*8/42*1=0.257,
V&M(2013)=0.1*12/42*3+0.2*10/42*1+0.5*4/42*2=0.229.

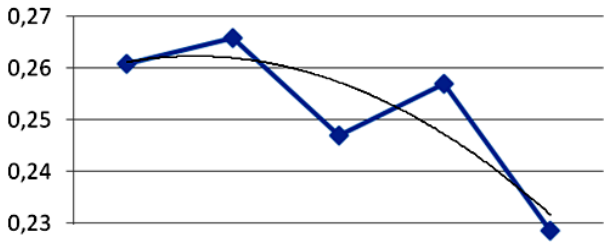


Рис. 1. Состоятельность ОАО «Дзержинское оргстекло»

По построению, чем выше уровень показателя V&M, тем лучше обстоит дело с финансами предприятия. В результате проведенного анализа был оценен уровень состоятельности ОАО «Дзержинское оргстекло» за 2011–2015 год (см. рис. 1).

По графику видно постепенное снижение уровня состоятельности на предприятии. Напомним, что ОАО «Дзержинское оргстекло» участвовало в сделках по слияниям и поглощениям в 2011 и 2013 годах. Если проследить изменение состоятельности за эти периоды, то можно заметить снижение устойчивости ОАО «Дзержинское оргстекло» после совершения сделок по слияниям и поглощениям. Конечно, на состоятельность компании влияет ряд факторов, и нельзя утверждать, что именно сделки по слияниям и поглощениям оказали отрицательное влияние на состоятельность ОАО «Дзержинское оргстекло». Поэтому интеграционные процессы будем рассматривать как один из факторов, способных оказать отрицательное влияние на финансовую стабильность предприятия. На заключительном этапе анализа необходимо определить финансовый уровень исследуемого предприятия. В табл. 4 приведен классификатор уровня комплексного показателя V&M, настроенный на систему весов.

Таблица 4

Заключение о финансовом состоянии предприятия

Интервал значений V&M	Заключение о финансовом состоянии
0 – 0.2	Предельный риск банкротства
0.2 – 0.4	Степень риска банкротства высокая
0.4 – 0.6	Степень риска банкротства средняя
0.6 – 0.8	Низкая степень риска банкротства
0.8 – 1	Риск банкротства незначителен

Таким образом, на предприятии ОАО «Дзержинское оргстекло» за исследуемый период с 2011 по 2015 г. степень риска банкротства высокая, соответственно, финансовое состояние предприятия – удручающее. Следует отметить небольшое улучшение финансового состояния на предприятии в 2013 г. по сравнению с остальными годами. Сравним полученные результаты с остальными методиками оценки состоятельности компании, в том числе с результатами методики, основанной на теории нечеткой логики (рис. 2) (обозначения: 1 – низкий риск банкротства, 2 – средний риск банкротства, 3 – высокий риск банкротства).

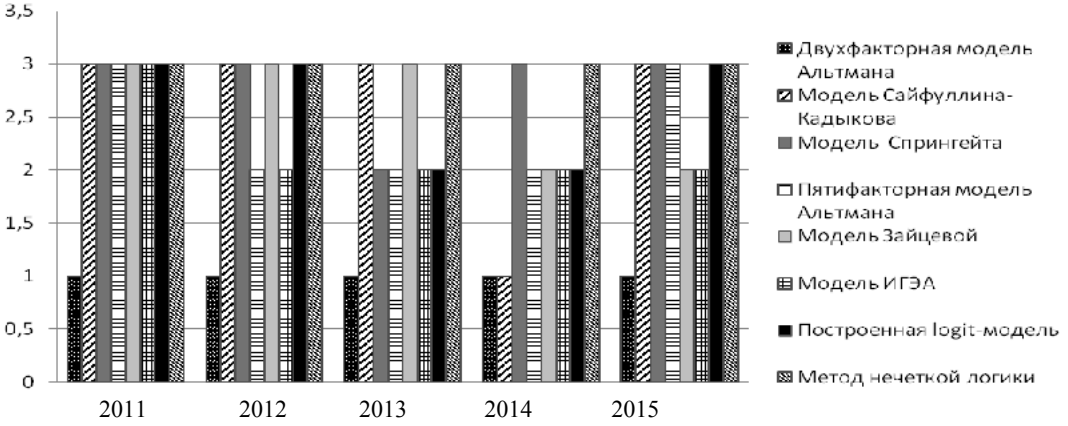


Рис. 2. Сравнение результатов оценки состоятельности

Как видно из рисунка, в 2009 году большая часть методик показала высокий риск банкротства компании ОАО «Дзержинское оргстекло». Исключением стала двухфакторная модель Альтмана, согласно которой вероятность банкротства меньше 50% за весь исследуемый период с 2011 по 2015 г. Несмотря на показатели высокого риска банкротства на предприятии, ОАО «Дзержинское оргстекло» по сей день является жизнеспособным и ведет свою деятельность в химической отрасли.

В 2010 году пять методик из восьми показали высокий риск банкротства исследуемого предприятия. Согласно моделям Зайцевой и Иркутской государственной академии, на предприятии ОАО «Дзержинское оргстекло» в 2012 году был средний риск банкротства. Таким образом, большинство методик оценивают риск дефолта анализируемой компании выше среднего.

За период с 2011 по 2012 г. большинство методов оценки состоятельности показало средний риск банкротства на ОАО «Дзержинское оргстекло». Модели Сайфуллина–Кадыкова, Зайцевой, Спрингейта предсказали высокий риск банкротства на предприятии в один из годов (2011–2013). Согласно методу нечеткой логики, на предприятии ОАО «Дзержинское оргстекло» наблюдается высокий риск банкротства за все исследуемые годы. Анализ показал, что состоятельность исследуемой компании к 2014 году снова снижается. Об этом свидетельствуют результаты пяти моделей оценки вероятности банкротства. Согласно модели Зайцевой и ИГЭА, уровень состоятельности предприятия остается на том же уровне, что и в 2011–2013 гг. Если сравнить существующие модели оценки с разработанными методами оценки состоятельности, то можно заметить, что результаты logit-модели соответствуют общей предсказательной тенденции моделей. Логистическая регрессия предсказала высокий риск банкротства ОАО «Дзержинское оргстекло» в 2011–2012 гг., небольшой рост уровня состоятельности в 2012–2013 гг. и очередной рост риска банкротства в 2014 году. Что касается метода, основанного на теории нечетких множеств, то согласно ему риск банкротства сохраняется на уровне 60–80% в течение всего исследуемого периода.

В целом можно сказать, что, несмотря на некоторые противоречия в моделях оценки состоятельности, согласно большинству методик, на предприятии ОАО «Дзержинское оргстекло» состоятельность сохраняется на низком уровне. Следовательно, нужно анализировать причины низкого финансового положения компании и искать возможности выхода из кризисного состояния.

Анализ финансовой состоятельности ОАО «Дзержинское оргстекло» показал низкий уровень текущей ликвидности на предприятии за весь исследуемый период. Значение показателя ниже 1 за все годы, что говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Для увеличения уровня текущей ликвидности ОАО «Дзержинское оргстекло» следует вести работы по увеличению прибыли, сокращению дебиторской задолженности и уменьшению сто-

имости материальных активов. Для увеличения запаса ликвидных средств также рекомендуется грамотно перераспределить оборотные средства предприятия.

На предприятии наблюдается превышение заемных средств над собственным капиталом. Об этом свидетельствуют значения коэффициента финансового рычага, которые меньше 1 за весь анализируемый период. В целях повышения уровня устойчивости предприятию рекомендуется нарастить величину собственных средств и более основательно подходить к заимствованию средств.

В целом из анализа финансового положения ОАО «Дзержинское оргстекло» видно, что проблемы предприятия состоят в слишком большой доле заемных средств и низкой рентабельности. Поэтому менеджменту компании следует уделять пристальное внимание уровню ликвидности и прибыльности предприятия, вести работы по увеличению показателей рентабельности и деловой активности.

Как было отмечено ранее, ОАО «Дзержинское оргстекло» участвует в сделках по слиянию и поглощению, поэтому целесообразно дать некоторые рекомендации по совершенствованию интеграционных процессов, протекающих в данной компании. На начальном этапе интеграции компании рекомендуется сосредоточить усилия на создании стоимости от сделки. Это позволит компаниям, участвующим в слияниях и поглощениях, реализовать скрытые возможности объединяющихся компаний и произвести более масштабные преобразования. При этом нужно обязательно учитывать различия корпоративных культур компаний.

Важнейшим вопросом процесса интеграции является управление персоналом. Согласно статистике, около 70% менеджеров в течение первых трех лет уходят из поглощенной компании. Одни принимают самостоятельное решение о смене места работы, других переманивают конкуренты. Для урегулирования проблем с персоналом руководству рекомендуется на стадии проведения сделок выявить талантливых сотрудников и реализовать программу по их сохранению. Для достижения указанной цели можно выплатить денежное вознаграждение ключевым сотрудникам и провести их назначение на новые должности.

Для проведения успешных сделок по слияниям и поглощениям рекомендуется контролировать создание стоимости на трех уровнях. На первом уровне необходимо увеличить бюджет новой компании для оперативного решения проблем; сохранить клиентскую базу, проинформировав клиентов об основных изменениях в компании; внедрить систему мотивации для менеджеров. Данные меры помогут получить краткосрочный синергетический эффект, а также обеспечат снижение рисков и стабильное функционирование компании. На втором уровне следует разработать новую модель управления; обеспечить сохранность персонала путем перезаключения трудовых договоров и т.д. Решение данных задач позволит реализовать скрытые возможности организации, объединить потенциал двух компаний. На третьем уровне необходимо создать единую корпоративную культуру и ввести в действие новые проекты. На данном уровне реализуются новые стратегические возможности, появляющиеся в результате объединения двух компаний.

Для эффективного протекания процессов по слияниям и поглощениям рекомендуется сформировать комитет по интеграции. Данный орган должен вести постоянный мониторинг соответствия протекающих процессов интеграции плановым, решать основные проблемы и улаживать конфликтные ситуации. Таким образом, на основании оценки состоятельности ОАО «Дзержинское оргстекло» был выявлен низкий уровень устойчивости данной компании. Анализ показал снижение состоятельности ОАО «Дзержинское оргстекло» после совершения сделок по слияниям и поглощениям. Ввиду того, что сделки M&A характеризуются высокими рисками и, в среднем, способствуют снижению состоятельности, анализируемой компании рекомендуется не участвовать в процессах интеграции до улучшения ее финансовой устойчивости. Кроме того, рекомендуется проводить более тщательный анализ возможных сделок по слияниям и поглощениям и аккуратный выбор компании-цели. Интеграционные процессы лучше проводить с компаниями той же отрасли, в которой функционирует ОАО «Дзержинское оргстекло» (то есть химической отрасли), что позволит снизить операционные риски.

Таким образом, результаты, полученные с использованием метода нечеткой логики, в основном совпадают с результатами оценки состоятельности компании с помощью других методов оценки. Поэтому можно использовать метод нечеткой логики для текущей оценки состоятельности компании.

Список литературы

1. Недосекин А.О. Нечетко-множественный анализ рисков фондовых инвестиций. СПб.: Сезам, 2002. С. 39.
2. Зайцева О.П., Савина А.И. Комплексный экономический анализ в условиях антикризисного управления: Учеб. пособие. Новосибирск: СибУПК, 2004. С. 54.
3. Вишняков Я.Д., Колосов А.В., Шемякин В.Л. Оценка и анализ финансовых рисков предприятия в условиях априорно враждебной окружающей среды бизнеса. 2001. С. 26.

THE USE OF THE FUZZY LOGIC THEORY IN ANALYSIS OF THE COMPANY'S PERFORMANCE

S.S. Silvestrova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article describes the method of assessing the company viability using the theory of fuzzy sets. The article refers that this method is applicable for companies involved in mergers and acquisitions. At the end of the article the fuzzy set solvency assessing method compared with the best-known methods of company solvency assessing.

Keywords: solvency of the company, the method of fuzzy sets, mergers and acquisitions.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ БАНКИ РАЗВИТИЯ КАК ИНСТИТУТ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ (СУБЪЕКТОВ) РОССИИ

В.А. Федосеева

Пермский государственный национальный исследовательский университет

Масштабное увеличение инвестиций в реальный сектор экономики, необходимое для достижения задач её реиндустриализации и модернизации, потребует комплексной переориентации денежных потоков. В частности, требуется ряд комплексных мер, которые могли бы обеспечить масштабное кредитование банками инновационных проектов в реальном секторе экономики. Справиться с задачей долгосрочного проектного финансирования ключевых отраслей экономики регионов, по нашему мнению, могут специализированные финансово-кредитные учреждения в лице региональных банков развития.

Ключевые слова: региональная экономика; инвестиции; институты развития; проектное финансирование; модернизация; реиндустриализация; региональные банки; банки развития.

В условиях кризиса, который обещает быть затяжным, важным инструментом российской модели государственного регулирования экономики должно стать целевое финансирование регионально значимых инвестиционных проектов, реализуемых в форме частно-государственного партнерства. Посредством такого финансирования решается проблема реструктуризации региональных экономических систем, которая, по мнению авторитетных специалистов, сводится к созданию конкурентоспособного ядра отраслей (секторов) и обслуживающей это ядро инфраструктуры [1].

Финансирование данных проектов должно осуществляться на комплексной (синдицированной) основе: как за счёт федеральных субсидий, так и за счёт мобилизации ресурсов хозяйствующих субъектов на уровне региона. И если финансирование инфраструктурных проектов традиционно осуществляется через органы казначейства на безвозвратной основе, то вопрос о том, какие институты смогут эффективно справиться с задачей проектного финансирования на заёмной основе, остаётся открытым и дискуссионным.

Так, некоторые учёные предлагают в этих целях создать институт региональных агентств развития, ссылаясь на зарубежный опыт. Однако их оппоненты подвергают сомнению эффективность подобных структур, справедливо замечая, что первооснову любой реорганизации и модернизации составляют широкий доступ и полнота информации, связи, планирование, эффективное управление финансами. Только экономический агент, реально обладающий возможностями на должном уровне осуществлять все вышеуказанные функции, сможет качественно осуществлять процессы управления развитием региона [2].

В случае если речь идёт о долгосрочном проектном финансировании предприятий ключевых отраслей региона, то справиться с этой задачей, по нашему мнению, могут только специализированные финансово-кредитные учреждения особого типа, в которых:

1) сосредоточены наиболее квалифицированные кадры в области планирования, оценки эффективности и мониторинга реализации проектов;

2) формируется единая информационная база для принятия эффективных решений (о спросе и предложении кредитных ресурсов, финансовом состоянии агентов экономики, направлении движения денежных потоков (недаром Банк России предоставляет большую часть аналитической информации о состоянии экономики));

3) есть возможность непосредственно, «под одной крышей», консолидировать усилия разных экономических агентов по выработке и совместному принятию решений о проектном финансировании, осуществлять последующий мониторинг их реализации.

Банковская система России в современном её состоянии существенно отличается от банковских систем таких экономически развитых федеративных государств, как США и Германия. Так, в России в отличие от указанных стран отсутствует законодательно закреплённый институт коммерческих банков регионального (местного) уровня, контролируемый местными органами власти, и, кроме того, не выстроен адекватно функционирующий институт банков развития.

Анализ опыта передовых зарубежных стран указывает на наличие в них гибкой системы институтов развития с чётко распределёнными между ними функциями. В частности, в Германии институт банков развития представлен разнообразными кредитными учреждениями общегосударственного и местного уровня, специализирующимися по функциональному признаку на решении разных задач. Здесь существуют банки развития уровня федеральных земель, которые специализируются на развитии определённых секторов экономики. Примером может служить Баварский банк развития, реализующий программы

содействия развитию малого и среднего предпринимательства [3]. К банковскому институту развития Германии можно отнести также и сеть общественно-правовых банков в лице сберегательных касс, которые обслуживают клиентов в границах одной федеральной земли, и их многочисленные отделения, а также региональные банки, принадлежащие федеральным землям. Именно эти кредитные организации являются основой государственного присутствия в немецкой экономике. Они создавались для льготного кредитования местных производителей, посредством чего должны способствовать экономическому росту своего региона. Именно по этой причине их задачей не является максимизация прибыли, и таким банкам разрешено осуществлять свою деятельность только в рамках своего региона. Данный кластер банков самый крупный по числу кредитных организаций в немецкой банковской системе, а его доля в совокупных активах немецкого банковского сектора на сегодняшний день составляет 50% [4].

На сегодняшний день все коммерческие банки России представляют собой универсальные кредитные учреждения, нацеленные, главным образом, не на развитие экономики, а на получение собственной прибыли. Банковский институт развития в лице государственной корпорации «Внешэкономбанк» представляет собой единственную банковскую структуру федерального уровня, нацеленную на развитие экономики, но и она многократно подвергалась критике со стороны учёных за неподъёмное количество возложенных задач, приводящее к неэффективному распределению сил и средств, и «политизированность» [5; 6].

На уровне регионов России институт банков развития отсутствует, но при этом в отдельных регионах имеет место практика взаимодействия региональных коммерческих банков с органами власти и управления в сфере обеспечения процессов инвестиционного кредитования региональной экономики.

Инструментом такого взаимодействия является реализация прав управления банком со стороны крупнейшего акционера в лице регионального (муниципального) органа власти и управления. Примером может служить ПАО «АК БАРС» БАНК», среди крупнейших акционеров которого НКО «Государственный жилищный фонд при Президенте РТ» (25,8% акций) и Республика Татарстан, в лице Министерства земельных и имущественных отношений Республики Татарстан (14,6% акций).

Другой пример – ПАО «Банк «Екатеринбург», в котором 29,3% акций принадлежат муниципальному образованию «город Екатеринбург» в лице Департамента по управлению муниципальным имуществом.

Площадкой для взаимодействия банковского сектора и органов власти в регионах могут выступать некоммерческие организации в лице банковских ассоциаций и союзов на уровне регионов. Так, в Республике Татарстан функционирует Банковская ассоциация Республики Татарстан, в Свердловской области – Уральский банковский союз. Инструментами взаимодействия могут выступать круглые столы, семинары.

Следует заметить, что указанные инструменты взаимодействия органов власти и коммерческих банков существуют далеко не во всех регионах России. Монополия Сбербанка проявляется в подавляющем большинстве субъектов РФ, лишь в небольшом их количестве сектор региональных банков играет существенную роль на рынке.

Сложность организационных процессов управления монополизированной экономикой России из единого центра снижает эффективность принятия решений в области целевого финансирования проектов регионального уровня. Так, в современном экономическом научном сообществе, несмотря на большое разнообразие взглядов и подходов, практически сложился консенсус по поводу того, что экономический кризис вызван «загниванием» глобальных монополий, которое проявляется в инфантилизме государственного и официального корпоративного управления». Соответственно, жёсткие глобалистские формы управления должны сменяться более гибкими и эффективными управленческими моделями, в которых многие хозяйственные вопросы могли бы решаться на региональном уровне в рамках стратегии общегосударственного развития.

По мнению учёных Уральского отделения РАН [7], активизация процессов инновационного развития требует обоснования «плавного» перехода от региональной политики выравнивания к новому ее типу, соответствующему федеративному устройству России. Соответственно, обостряется вопрос об активном и целенаправленном формировании государством институциональной среды, способствующей созданию полицентричной пространственной структуры экономики страны. Опыт ведения эффективной региональной политики передовыми регионами России показывает эффективность реализации стратегий, ориентированных на внедрение идеи территориального сплочения всех региональных институтов, что позволит через корректирующую функцию социального взаимодействия выработать сбалансированные антикризисные программы региональной политики.

Эффективным инструментом региональной экономической политики и частью банковской системы России могли бы стать банки развития в регионах (субъектах) РФ, созданные на базе действующих региональных коммерческих банков. В связи с ужесточением требований к размеру капитала многие региональные банки находятся под угрозой отзыва лицензии. Одним из вариантов сохранения для них может стать трансформация в региональные банки развития.

Региональные банки имеют ряд преимуществ перед другими формами институтов развития: квалифицированные финансисты, единая информационная база для принятия эффективных решений и осуществления контроля, возможность «под одной крышей» консолидировать усилия разных экономических агентов по выработке и совместному принятию решений о проектном финансировании.

Последнее время стратегия крупных банков, заключающаяся в расширении своего бизнеса и захвате новых рынков в регионах, представляет угрозу доле регионального рынка и дальнейшему функционированию региональных банков, заставляя их искать пути повышения конкурентоспособности на региональном банковском рынке.

Для выявления адекватных стратегий экономического поведения, приемлемых для региональных банков в современных условиях, автором статьи была использована методика конкурентного SWOT-анализа (см. табл. 1). В матрице корреляционного SWOT-анализа полученный результат попадает в поле ST (преобладание сильных сторон в сочетании угрозами), для которого характерны соответствующие стратегии (см. рис. 1). Однако если убрать из сильных сторон факторы, связанные с глобальными системными рисками, то конкурентная позиция региональных банков в сравнении с федеральными игроками скорее выглядит как слабая. Стратегии квадранта ST («силы – угрозы») строятся на сильных сторонах организации с целью противостояния угрозам, появляющимся в её внешнем окружении. В частности, это стратегии интеграции и диверсификации.

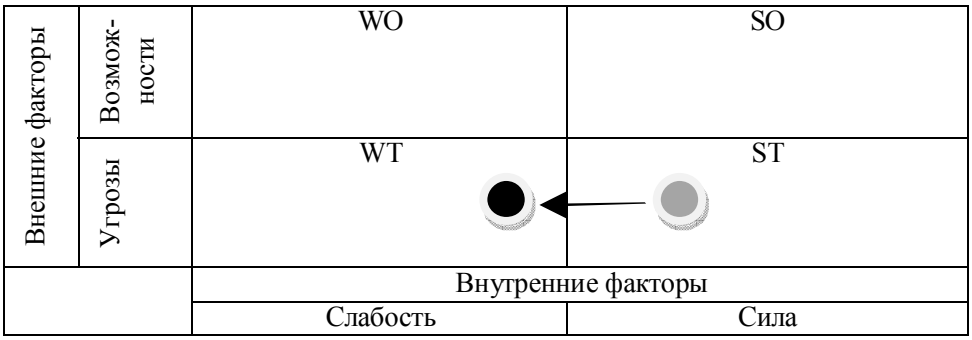


Рис. 1. Матрица корреляционного SWOT-анализа для региональных банков РФ

Подавляющее большинство региональных банков в настоящее время находится в стадии зрелости, поэтому переход в стадию роста, минуя стадию качественного обновления, невозможен. Это убедительно доказывает, что институт региональных банков нуждается в кардинальном реформировании. Если реформы не будут проведены, региональные банки и дальше будут вытесняться с региональных рынков крупными федеральными игроками, в результате чего возможности развития региональной экономики могут быть недоиспользованы.

Региональным банкам необходимы определенные интеграционные процессы, направленные на увеличение капитализации и повышение уровня надежности функционирования. В первую очередь, может иметь место стратегия интеграции региональных банковских структур между собой в форме слияния. Основным преимуществом такой стратегии выступает синергетический эффект объединения ресурсов. Количество региональных банков на рынке будет сокращаться, но их доля на рынке благодаря синергетическому эффекту может вырасти.

Концепция функционирования регионального банка развития представлена на рис. 2, её отличительными особенностями являются контроль со стороны региональных институтов власти, бизнеса и общества, а также приоритетная поддержка со стороны Центрального банка РФ.

Автором разработаны следующие базовые принципы функционирования регионального банка развития:

1) обязательная доля государственного участия в уставном капитале (от имени правительств субъекта РФ);

2) функционирование в особом правовом поле;

3) программно-проектный подход к созданию банка;

4) конкурсный отбор регионального коммерческого банка на роль банка развития;

5) добровольный выбор стратегии трансформации региональных коммерческих банков в банки развития регионов (субъектов) РФ.

Таблица 1

Анализ региональных российских банков по методике SWOT

Сильные стороны (S)
✓ Лояльное отношение потребителей банковских услуг в регионе к «местному» банку, узнаваемость бренда и устойчивые положительные ассоциации его с регионом формируют стабильную клиентскую базу ✓ Близость к региональной клиентуре обусловливает гибкость и оперативность принятия решений, возможность оперативного урегулирования конфликтных ситуаций ✓ Взаимное доверие между банком и клиентами, обусловленное более глубоким знанием друг друга и возможностью собрать информацию на местах, снижает риски; соблюдение интересов своих клиентов (предприятий и населения региона) в периоды кризисов ✓ Региональные банки – основные партнеры предприятий малого и среднего бизнеса, находящихся в регионе, содействуют его укреплению и развитию ✓ Налоговые поступления в региональный бюджет, обусловленные функционированием банков, способствуют росту социально-экономического потенциала региона ✓ Региональные банки, в отличие от кредитных организаций федерального уровня, менее склонны к спекулятивным операциям с ценными бумагами и иностранной валютой и более заинтересованы в предоставлении кредитов реальному сектору экономики ✓ Для региональных банков характерна меньшая валютизация пассивов, что позволяет им держать существенно меньшую долю валютных активов и предоставлять наиболее востребованные кредитные ресурсы – рублевые ✓ Привлеченные средства региональные банки используют главным образом для выполнения кредитных операций на территории своего региона, что позволяет расти ресурсной базе региона и обеспечивать его устойчивое экономическое развитие ✓ Региональные банки в меньшей степени зависимы от ресурсов иностранных банков, что снижает системные риски кризиса банковской системы в условиях зарубежных санкций, связанных с необходимостью ускоренного возврата кредитов в иностранной валюте ✓ Чем больше количество банков в России, тем ниже риски системного кризиса банковской системы в целом (принцип диверсификации)
Слабые стороны (W)
✓ Приверженность населения крупным федеральным банкам «по привычке», недоверие к относительно мелким финансовым институтам ✓ Недостаточная величина капитала ограничивает возможности выдачи крупных кредитов ✓ Незначительная вовлеченность в операции на межбанковском рынке приводит к снижению уровня ликвидности (не у всех) ✓ Дефицит долгосрочных ресурсов также приводит к дефициту ликвидности ✓ Слабо развитая филиальная сеть (не у всех, но характерно для большинства) ✓ Уровень развития банковских технологий у региональных банков несколько отстаёт от крупнейших банков (не у всех) ✓ Большинство региональных банков являются «кэптивными», что характеризует высокий риск банкротства при выведении средств из банка его собственниками или аффилированными лицами
Возможности (O)
✓ Иностранные банки отказались кредитовать крупные российские предприятия, что вынуждает их повернуться в сторону отечественного банковского сектора ✓ Органы власти и управления нуждаются в «опорных» банковских структурах для реализации политики финансово-экономического развития региона, развитие различных форм частно-государственного партнёрства на уровне субъектов РФ актуализирует поиск вариантов сотрудничества региональных банков с органами власти и управления субъектов РФ ✓ Часть научного и профессионального сообщества, ориентированная на интересы региональной экономики, активно поддерживает необходимость сохранения института региональных банков в РФ
Угрозы (T)
✓ Ужесточение требований Банка России к достаточности капитала коммерческих банков (реализация соглашений – Базель III) может привести к отзыву лицензий ✓ Недоступность инструментов рефинансирования ЦБ РФ может привести к потере ликвидности в кризисных ситуациях ✓ Стратегия крупных банков, заключающаяся в расширении своего бизнеса и захвате новых рынков в регионах ✓ Негативная установка мегарегулятора (Банка России) в отношении региональных банков, установка на «расчистку» рынка для крупных игроков ✓ Возрастающая конкуренция со стороны микрофинансовых организаций ✓ Непонимание важности института функционирования региональных банков на уровне федеральных органов власти и органов власти некоторых субъектов РФ

Рис. 2. Концепция функционирования опорного регионального банка развития региона России

Нормативно-правовые документы по стратегическому развитию региона (Концепция социально-экономического развития региона, Стратегический план развития региона, Концепция кластерной политики региона и т. п.)

↓

Отбор административными органами управления регионального банка на роль стратегического партнёра по реализации программ экономического развития региона

ПРИНЦИПЫ ОТБОРА:

1) собственный капитал опорного банка должен иметь исключительно региональное происхождение на момент его создания (необходимо предотвратить тем самым возможность вывода капитала за рубеж);

2) пассивы опорного банка должны быть сформированы, в основном, за счёт средств населения и юридических лиц региона, т. е. благополучное функционирование банка должно быть обусловлено благосостоянием указанных хозяйствующих субъектов;

3) услуги опорного банка должны реализовываться преимущественно на рынке региона, что позволит сконцентрировать капитал для развития данной территории;

4) опорный банк должен быть составной частью действующих в регионе кластерных образований, пользуясь в связи с этим дополнительными конкурентными преимуществами (синергетический эффект);

5) положительная репутация, подтверждаемая органами Центрального банка, бизнес-структурами и населением, высокий уровень корпоративной культуры и ответственности

↓

Выкуп пакета акций правительством субъекта РФ, реорганизация структуры управления, формирование наблюдательного совета

↓

Формирование Положения о кредитной политике с учётом новых стратегических ориентиров, разработка правил отбора приоритетных для экономики субъекта РФ проектов

↓

Консолидация источников проектного финансирования из федерального бюджета, вкладов населения, бизнес-структур

↓

Осуществление финансирования приоритетных инвестиционных проектов и организация мониторинга их реализации

↓

Формирование информационной среды, которая воздействует на финансовую культуру населения и бизнеса, формирует доверие к банку развития субъекта РФ со стороны населения и бизнес-структур

Рис. 3. Поэтапный алгоритм трансформации регионального коммерческого банка в опорный банк развития субъекта РФ

Поэтапный алгоритм интеграции регионального банка с органами власти и управления в целях создания опорного банка развития региона представлен на рис. 3.

Приоритетной деятельностью опорных региональных банков развития должно выступать льготное проектное финансирование регионально значимых проектов, наряду с которым они будут осуществлять и традиционные для коммерческого банка операции.

Миссия банков развития субъектов РФ должна заключаться в обеспечении модернизации ключевых для региона отраслей экономики путём организации эффективного (прозрачного и обоснованного) механизма доведения консолидированных денежных ресурсов до исполнителей ключевых коммерческих проектов в субъектах РФ на заёмной основе на приемлемых условиях и их последующего мониторинга. Разумеется, что побудительным мотивом регионального банка преобразоваться в опорный банк развития региона могут быть институциональные преобразования на уровне действующего банковского законодательства, которые обеспечат ему ряд дополнительных преференций, в частности приоритетную поддержку Центрального банка, особые требования к размеру капитала, льготное финансирование со стороны государственных органов власти.

В заключение хотелось бы отметить, что без институционального совершенствования банковской системы России с учётом федеративного государственного устройства и многообразия экономических проблем какой-либо существенный прогресс в её экономическом развитии вряд ли может быть достигнут.

Список литературы

1. Сухарев О. С. Экономическая политика реиндустриализации России: возможности и ограничения // Приоритеты России. 2013. №24(213). С. 2–20.
2. Сухарев О. С. Региональная экономическая политика: структурный подход и инструменты // Экономика региона. 2015. №2. С. 9–23.
3. Терновская Е. П. Банки развития: зарубежный опыт и российская практика // Финансы и кредит. 2008. № 14 (302). С. 81–88.
4. Лаврушин О. И. Банки в современной экономике: необходимость перемен // Банковское дело. 2013. № 4. С. 6–13.
5. Дубенецкий Я. Н. Банк развития – задачи и проблемы // Экономическое возрождение России. 2008. № 2.
6. Грищенко Н. Б., Ильин А. А. Участие банков развития в модернизации национальной экономики // Банковский менеджмент. 2009. № 19. С. 17–21.
7. Татаркин А. И. Формирование региональных институтов пространственного развития Российской Федерации // Экономические и социальные перемены: факторы, тенденции, прогноз. 2012. № 6 (24). С. 42–59.

REGIONAL BANKS OF DEVELOPMENT AS INSTITUTE OF UPGRADE OF ECONOMY OF REGIONS (SUBJECTS) OF RUSSIA

V.A. Fedoseyeva

Perm State University

The large-scale increase in investments into real sector of economy necessary for achievement of problems of her reindustrialization and modernization will demand complex reorientation of cash flows of the banking sector, corporations and the state. In particular, a number of complex measures which could provide large-scale crediting of innovative projects by banks in real sector of economy is required. To cope with a problem of a long-term project financing of key industries of the region, in our opinion, specialized financial credit institutions represented by development banks can.

Keywords: regional economy; investments; institutes of development; project financing; upgrade; reindustrialization; regional banks; development banks.

БЕЗОПАСНОСТЬ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ И ФИНАНСЫ

В.Д. Фетисов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Важнейшей проблемой современной экономической теории и практики является безопасность физических лиц. Раскрываются сущность, структура, факторы безопасности физических лиц современного рыночного общества. Уделяется внимание вопросам финансирования безопасности физических лиц в условиях глобализации рыночной экономики. В заключение даются предложения по совершенствованию финансирования безопасности физических лиц как важнейшего фактора интенсификации и инновационного развития России.

Ключевые слова: безопасность, физические лица, структура безопасности, виды безопасности, угрозы, финансирование безопасности, эффективность финансирования.

Основополагающей проблемой в развитии человечества является безопасность физических лиц [1]. Все сферы жизнедеятельности человека в той или иной степени содержат признаки различных угроз. Масштабы безопасности возрастают по мере преобразования потребностей людей, роста многообразия способов их удовлетворения и изменения среды обитания.

Игнорирование безопасности приводит к разрушению субъектов общества от отдельных физических лиц до организаций, социумов, государств и империй. Примером тому могут служить как преждевременные кончины огромного множества людей, так и крах предприятий, древних империй, Австро-Венгерской империи, Российской империи, СССР. Огромное значение безопасности в жизни людей ярко проявляется в природных и техногенных катастрофах, эпидемиях, кризисах, войнах.

В древние времена проблема безопасности воспринималась как важнейшая в любой социальной структуре, начиная с индивидуума. Ею занимались многие древние философы, экономисты и политики, в том числе Демокрит, Аристотель, Платон и др. [2, с. 285–302].

В настоящее время под безопасностью понимается состояние защищенности жизненно важных потребностей физических лиц от внешних и внутренних негативных факторов [3]. Категория «безопасность» является общечеловеческой, охватывающей всю историю и будущее человечества, имеет первостепенное значение для существования каждой личности.

При рассмотрении безопасности, как правило, упускаются ее основные причины: угрозы и социальная агрессия. Причинами социальной агрессии служат ограниченность жизненных благ и самовыражение людей в окружающей среде, стремление к первенству в удовлетворении своих потребностей.

Потребность в безопасности – первая потребность человека, которая сформировалась в человеческом сообществе на грани инстинктивного и сознательного [4, с. 13–14]. Любой контакт с природными или социальными явлениями люди интуитивно или сознательно оценивают с точки зрения возможной угрозы и обеспечения безопасности.

Люди, объединенные в любой конкретно-исторической форме, могут находиться в безопасности, когда они не страдают от жажды, не голодают и не мерзнут, ничто не угрожает их здоровью; они не боятся быть убитыми, изгнанными, покоренными; не находятся под постоянным давлением со стороны других людей на их волю, желания, потребности. Они имеют возможность творить, развиваться, радоваться всем сторонам жизни.

В условиях рыночного общества все слагаемые безопасности получают выражение во всеобщей стоимостной форме безопасности человеческого капитала индивида как субъекта рыночного общества. Человек может освободиться от социальных и стоимостных угроз, лишь покинув рыночное общество, например уйти в тайгу. Но он не может полностью избавиться от угроз физиологического, природного или техногенного характера.

Согласно нашему пониманию структуры человеческого капитала, безопасность физических лиц современного рыночного общества подразделяется на четыре основные сферы (направления) [5, с. 5–7]:

1) безопасность физиологического капитала;

2) безопасность имущественного капитала;

3) безопасность рабочего капитала;

4) безопасность имиджевого капитала.

Безопасность физических лиц обусловлена средой их существования, которая складывается из природной среды, экологической среды, социальной и экономической среды. Главной из них в рыночном обществе является экономическая среда, особое место в которой занимает финансовая среда. Финансовая среда человека – это совокупность субъектов и факторов его функционирования, с которыми он взаимодействует при осуществлении своей финансовой деятельности. Она состоит из внешней и внутренней среды.

Внешняя финансовая среда физических лиц охватывает факторы, с которыми они в силу объективных условий взаимодействуют при осуществлении финансовой деятельности. Внешнюю финансовую среду можно разделить на макросреду – среду косвенного влияния и микросреду – среду прямого воздействия.

Макросреда оказывает на физические лица опосредованное влияние, не поддается прямому контролю и управлению со стороны индивида. Основными факторами и составляющими макросреды выступают международные события, научно-технический прогресс, внешнеполитические факторы, общий курс внутренней политики, состояние макроэкономики страны, направления финансовой политики организаций, коррупция, общая криминальная ситуация, социокультурные факторы, природно-климатические, экологические, демографическая обстановка, состояние и качество транспорта и другие.

Основу микросреды физических лиц составляют различные субъекты рыночной экономики, в том числе: продавцы, покупатели, безработные, финансово-кредитные организации и посредники, конкуренты, государственные и муниципальные органы власти, социальные, формальные и неформальные образования.

Внутренняя финансовая среда физических лиц представляет собой совокупность финансовых отношений, денежных потоков и финансовых фондов первичного коллектива (семьи). Она охватывает факторы внутренней структуры, посредством которых граждане могут осуществлять свою финансовую деятельность. От того, насколько эффективно они превращаются в человеческий капитал, основные и оборотные активы, в средства стимулирования рабочей силы, зависит финансовое благополучие физических лиц. Финансовые ресурсы – это единственный вид ресурсов, трансформируемый непосредственно в любой другой вид ресурсов.

Физическому лицу необходимо знать не только общие финансовые результаты своей жизнедеятельности, но и движение стоимости человеческого капитала за отчетный период, определить основные угрозы потери денежных средств и пути обеспечения их безопасности.

Неотъемлемым свойством взаимодействия физических лиц со средой являются угрозы. Следует различать угрозы и риски. Угрозы – это четко выраженные негативные риски, приводящие к реальному ущербу вплоть до исчезновения самого субъекта. Угрозы могут быть потенциальные и реальные. Реальные социальные угрозы приобретают форму различных агрессий.

Например, один человек прожил 90 лет, не болел, к врачам не ходил, скончался со своими зубами. Другой также прожил 90 лет, но в отличие от первого постоянно болел и общался с врачами. Скончался с искусственными зубами. Таким образом, он находился в состоянии постоянной физиологической опасности, устранение которой потребовало затрат значительного количества времени и денежных средств.

В зависимости от основных факторов возникновения угрозы бывают: физиологические, природно-техногенные, экологические, социальные, экономические.

К физиологическим угрозам относятся различные недомогания, снижающие уровень здоровья человека.

Природно-техногенные угрозы вызываются действием стихийных сил природы: землетрясения, наводнения, бури, пожары и т.п.

Экологические угрозы – это угрозы, связанные с загрязнением окружающей среды (воды, воздуха, земли, материальных объектов).

Социальные угрозы обусловлены противоречивостью интересов отдельных субъектов рыночного общества (бытовые, сексуальные, политические, криминальные и т.д.).

Экономические угрозы представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. К ним относятся имущественные, предпринимательские, производственные, торговые и чисто финансовые угрозы.

Имущественные угрозы связаны с вероятностью потерь имущества по причине кражи, мошенничества, грабежей, диверсии, аварий, перенапряжения технической и технологической систем и т.п.

Производственные угрозы возможны при убытке от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и прежде всего связаны с гибелью или повреждением техники и материалов, также это угрозы при внедрении в хозяйство новых технологий.

Предпринимательские угрозы отражают прежде всего ущерб основных и оборотных активов.

Торговые угрозы вызваны задержками платежей, отказом от платежа в период транспортировки товара, непоставками товара и т.п.

К финансовым угрозам относится вероятность наступления ущерба в результате проведения каких-либо операций с деньгами, ценными бумагами, валютой и других сделок. Эти угрозы подразделяются на угрозы покупательной способности денег и инвестиционные угрозы. К угрозам покупательной способностью денег относятся инфляционные и дефляционные угрозы.

Кредитная угроза представляет собой неуплату заемщиком основного долга и процентов.

По возможным последствиям угрозы классифицируются: а) по роду потерь – на финансовые, материальные, трудовые и потери времени; б) с точки зрения длительности – на кратковременные и постоянные. Потери могут быть материальные, трудовые, финансовые, потери времени, специальные виды потерь.

Материальные виды потерь проявляются в дополнительных затратах или потерях оборудования, имущества, продукции, сырья, энергии и т. д.

Трудовые потери представляют утраты рабочего времени вследствие непредвиденных обстоятельств.

Финансовые потери – это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, потерей денежных средств и ценных бумаг.

Потери времени существуют тогда, когда процесс жизнедеятельности выходит за рамки плановых сроков, что обычно ведет к неустойкам и снижению эффективности жизни.

Все угрозы в условиях рыночного общества, где бы и когда бы они ни существовали, всегда имеют стоимостную форму выражения. Вышел из строя зуб – значит, произошла утрата стоимости физиологического капитала в виде определенной суммы денег. Простоял человек в пробке и опоздал на полчаса на работу – следовательно, потерял определенную сумму денег рабочего капитала.

Негативная сторона проявления угроз приводит к возникновению кризисов – обострению экономических противоречий жизнедеятельности и наступлению банкротства физического лица. Избежать их можно с помощью управления (менеджмента) безопасности физических лиц, представляющего систему выявления, анализа и проведения мероприятий по предотвращению угроз.

Управление безопасностью физических лиц составляет особое направление финансового менеджмента. Оно состоит из четырех основных этапов:

– распознавания угроз;

– предотвращения угроз;

– жизнедеятельности при угрозах;

– устранения угроз.

На всех этапах применяются общие управленческие инструменты: организация, прогнозирование, планирование, оперативное управление, мотивация, учет, анализ и контроль. В ходе управления безопасностью устанавливаются все виды угроз, которые угрожают существованию физических лиц, а также возможности выявления различных потерь ресурсов, сопровождающие наступление угроз. При этом особое внимание обращается на раскрытие объективных и субъективных причин возникновения угроз.

Объективные причины, связанные с экономической ситуацией в стране, практически неустранимы на уровне человека. К ним относятся: политическая и экономическая нестабильность, низкое качество продуктов и предметов потребления, высокие темпы инфляции, кризис неплатежей, несовершенство законодательной и нормативной базы, недостатки в работе финансово-кредитной системы страны, криминальная напряженность и другие.

Субъективные причины вытекают из деятельности физических лиц. Ими являются:

– низкий уровень физиологической, потребительской, политической, правовой, экономической и особенно финансовой грамотности населения;

– отсутствие действенного гражданского контроля;

– низкий уровень финансового менеджмента физических лиц;

– недостатки домашнего, школьного и общественного воспитания людей.

Существуют разные методы диагностики безопасности физических лиц. Одним из основных методов служит оценка возможного банкротства путем финансового анализа. Если в процессе анализа обнаруживается увеличение размера негативных отклонений, это сигнализирует об опасности банкротства. Достоинство данного метода заключается в возможности определения угрозы банкротства физических лиц на ранней стадии ее возникновения и принятии своевременных мер по нейтрализации негативных явлений.

Для диагностики вероятности опасности человеческого капитала используются несколько подходов, в том числе:

- трендовый анализ системы финансовых коэффициентов;
- анализ интегральных показателей по степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой устойчивости.

Анализ прогнозных расчетов позволяет предвидеть перспективы, своевременно корректировать бюджетные планы и принимать решения, влияющие на тактические и стратегические задачи обеспечения безопасности человеческого капитала.

Обеспечение безопасности физических лиц в условиях рыночного общества во многом осуществляется через финансирование защиты от всевозможных угроз. Расходы на безопасность производятся:

– непосредственно самими физическими лицами;

– социумами или организациями;

– государственными и муниципальными структурами;

– зарубежными субъектами и международными организациями;

– неформальными субъектами.

Основными источниками финансирования являются результаты продуктивной деятельности людей в виде общей оплаты труда (зарплата с социальными начислениями), доходов от домашнего хозяйства, собственности, предпринимательской деятельности и частное национальное богатство.

Физические лица осуществляют затраты на обеспечение своей безопасности:

1) прямым методом через личную оплату товаров и услуг по предотвращению и устранению различных угроз человеческому капиталу;

2) опосредованно через обязательное и добровольное страхование элементов человеческого капитала;

3) косвенно посредством налогообложения для получения государственных и муниципальных услуг по безопасности физического, имущественного, рабочего и имиджевого капитала граждан;

4) скрытно через цены покупаемых товаров.

Лично гражданами оплачивается безопасность физиологического капитала, во-первых, за счет приобретения средств и услуг для поддержания безопасности здоровья. Сюда входят платные медицинские услуги, покупки медикаментов и медицинской техники, средств личной безопасности (оружие, электрошокеры, баллончики с газом и др.), оплата санаторно-курортного лечения, профилактики, ухода за нетрудоспособными, содержание телохранителей и т.п.

Во-вторых, путем покупки экологически чистых, натуральных продуктов питания, одежды, предметов домашнего обихода из натуральных материалов с отметками «без ГМО», «безопасно» и т.п. Их стоимость, по оценке экспертов, в два-три раза больше цены обычных товаров. Особенно это касается молочных и мясных продуктов, фруктов, овощей, воды. На эти цели уходит в среднем до 20% от стоимости покупок.

В-третьих, через затраты на приобретение и ремонт элементов безопасности имущества от природно-техногенных угроз (тепловые, экологические, шумовые, звуковые и др.) и социальной агрессии (замки, заборы, решетки, видео, охрана и т.д.). По оценкам экспертов, безопасность автомобиля как элемента вещественного капитала в среднем повышает цены на 20% (сигнализация, противоугонный комплекс, гараж, парковки, профилактика, ремонт). В целом на эти цели расходуется в среднем до 20% от стоимости движимого и недвижимого имущества.

В-четвертых, посредством затрат на элементы по предотвращению угроз здоровью в ценах бытовой техники, транспортных средств и т.д. Например, комплекс элементов безопасности водителя и пассажиров шведского легкового автомобиля «Вольво» достигает одного млн рублей.

Посредством страхования работники предотвращают различные угрозы, особенно проблемы в сложные времена своей жизни. В основном это периоды нетрудоспособности. К данному направлению относятся:

– отчисления по обязательному страхованию в государственные внебюджетные фонды (ПФР, ФССР, ФФОМС, ТФОМС);

– добровольные отчисления в негосударственные пенсионные фонды;

– расходы на личное страхование здоровья (страхование жизни, пенсии, страхование от несчастных случаев и болезней, на случай смерти, на дожитие, медицинское страхование, страхование пассажиров, страхование туристов);

– страхование от частичной утраты общей и профессиональной трудоспособности;

– страхование отдельных органов человека: рук, ног, голоса, волос и т.д.;

– страхование имущества граждан (жилища, дачи, транспортные средства, гаражи, бани, антиквариат, произведения искусства и т. д.);

– неформальное самострахование на любой и особенно черный день жизни.

В целом через сферу страхования на обеспечение безопасности расходуется от 25 до 35% общей оплаты труда работников.

Косвенным путем финансируется обеспечение безопасности человеческого капитала, осуществляемое государственными структурами через здравоохранение, охрану правопорядка, окружающей среды и природных ресурсов. Средства, направляемые на содержание органов внутреннего правопорядка (суды, прокуратура, МВД, тюрьмы), здравоохранения расходуются полностью, а ассигнования на безопасность организаций бюджетной сферы (системы безопасности в национальной обороне, в управлении, образовании, культуре, спорте и т.д.) – частично, в среднем от 8 до 12% общих сумм бюджетных статей. Расходы бюджетного финансирования внутренней безопасности физических лиц приведены в табл. 1.

В целом на нужды внутренней безопасности физических лиц в 2014 г. расходовалось около 7 трлн рублей или четверть консолидированного бюджета страны.

Таблица 1

Основные расходы государства на внутреннюю безопасность населения в 2012–2014 гг., млрд рублей [6]

Показатель	2012	2014
1. Расходы консолидированного бюджета России на безопасность физических лиц полностью: в том числе:	4212,5	4725,6
- на национальную безопасность и правоохранительную деятельность	1929,2	2192,9
- на здравоохранение	2283,3	2532,7
2. Расходы консолидированного бюджета России на безопасность физических лиц частично (10%):*	1853,3	2229,0,
в том числе		
- на национальную оборону	181,4	248,1
- на национальную экономику	327,4	454,3
- на социально-культурные мероприятия	1093,2	1262,1
- на жилищно-коммунальное хозяйство	107,5	100,5
- на общегосударственные вопросы	143,8	164,0
3. Всего расходов на безопасность (стр.1+ стр. 2)	6065,8	6954,6
4. В % к консолидированному бюджету	25,5	25,2

* Доля расходов на безопасность условно принята равной 10% от общей суммы статей.

Финансирование безопасности человеческого капитала частными организациями осуществляется в скрытой форме, через включение затрат на безопасность использования рабочего капитала наемных работников, имущества владельцев предприятий, производства и реализации продукции и услуг, поддержание экологии в различные статьи себестоимости и цену товаров и услуг. Сюда относятся расходы на охрану имущества, заборы, пропускные системы, технику безопасности труда, информационную безопасность, обеспечение внутренней и окружающей экологии и т.д. В частности, многие супермаркеты заранее включают в реализационные цены товаров надбавки на возможные потери в результате хищений продуктов. В общей сложности, исходя из материалов Росстата, данные расходы в среднем достигают 8–10% от стоимости продукции.

Общая структура финансирования безопасности физических лиц представлена в табл. 2.

Таблица 2

Структура финансирования безопасности физических лиц, млрд рублей

Субъекты финансирования	2012	2014
1. Личная оплата безопасности недвижимости, товаров, работ и услуг	7000–8000	8500–9000
2. Федеральные внебюджетные социальные фонды	8529	9396
3. Личное, имущественное и пенсионное страхование	400	500
4. Косвенное финансирование безопасности через налогообложение	6065	6954
5. Скрытое финансирование безопасности человеческого капитала частными организациями в ценах товаров (10%)	2845	3505
6. Всего расходов на безопасность физических лиц	24839–25839	28855–29355
7. Общая оплата труда наемных работников	30854	36894
8. Расходы на безопасность физических лиц в % к совокупной оплате труда	80,5–83,7	78,2–79,6
9. В % к ВВП страны	39,9–41,5	40,4–41,1

В целом на обеспечение безопасности человеческого капитала граждане России потратили в 2014 г. в среднем 28,8–29,3 трлн рублей, или почти 80% общей оплаты труда, или 40% ВВП страны. Данные цифры имеют приблизительный характер. Они не учитывают затраты на внешнюю безопасность населения (оборона страны), расходы на безопасность человеческого капитала частных организаций, производящих большую часть средств труда и предметов труда, расходы россиян, осуществляемые за рубежом (оплата медицинских услуг и медикаментов, санаторного лечения, оплата безопасности зарубежной недвижимости, многие судебные издержки). Они также не включают неформальные затраты на предотвращение различных угроз (частная охрана, рэкет и др.).

Объем расходов неуклонно растет. В частности, предлагаемое мегарегулятором внедрение хранения звонков и СМС за три последних года для борьбы с угрозами терроризма потребует, по расчетам экспертов, дополнительных расходов населения в размере 5,2 трлн рублей, что повысит общую нагрузку еще на 8–10 процентных пунктов. Дальнейшее ее увеличение грозит наступлением негативных социально-экономических последствий для граждан и всей страны. Это, прежде всего, сокращение финансовой базы

инновационного развития экономики, снижение реальных доходов населения, усиление кризисных тенденций и т.д.

В последние двадцать лет наблюдается ярко выраженная тенденция роста затрат на обеспечение безопасности физиологического и имущественного капитала. Основными факторами тенденции являются следующие:

– ухудшение экологической, природной, техногенной среды;

– переход к всеобщности товарно-денежных отношений;

– развитие системы электронных сделок и общения;

– развитие частной системы обслуживания населения, особенно в сфере здравоохранения, сервиса, ЖКХ, социального обеспечения;

– распространение и усиление секретности отношений макросреды людей;

– усложнение законодательства функционирования человеческого капитала;

– снижение гласности и повышение сложности отстаивания прав физических лиц.

Рациональное финансирование безопасности физических лиц предполагает создание системы планирования и анализа экономической безопасности, ключевым звеном которой служат индикаторы экономической безопасности. В качестве базы определения уровней пороговых значений индикаторов должны быть использованы социальные индикаторы. При этом особое значение имеет система индикаторов финансовой безопасности.

Для повышения эффективности финансирования безопасности физических лиц в современных условиях необходимы:

– радикальная доработка Федерального закона РФ «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ в части системы финансирования обеспечения безопасности граждан;

– повышение финансовой грамотности населения;

– повсеместное изучение финансового менеджмента физических лиц [7].

Осуществление данных мероприятий позволит высвободить значительные финансовые ресурсы для инновационного развития страны и улучшения безопасности граждан.

Список литературы

1. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. 3-е изд. – М.: БИНОИ, 2009. 815 с.
2. История Древнего мира /Под ред. И.М. Дьяконова, В.Д. Нероновой, И.С. Свенцицкой. – М.: Наука, 1989. Кн. 2. 572 с.
3. Федеральный закон РФ «О безопасности» от 28.12.2010 № 390-ФЗ (с изменениями и дополнениями) – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc
4. Фетисов В.Д. Потребности людей и современная финансовая политика России // Финансы и кредит. 2014. № 34. С. 11–17.
5. Фетисов В.Д. Человеческий капитал и финансы в условиях глобализации рыночной экономики // Финансы и кредит. 2015. № 29. С. 2–12.
6. Российский статистический ежегодник, 2015 г. – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_13/Main.htmppo
7. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Финансовый менеджмент физических лиц. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 167 с.

THE SAFETY OF INDIVIDUALS AND FINANCE

V.D. Fetisov

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The most important problem of modern economic theory and practice is the safety of individuals. the article reveals the essence, structure, factors of safety of individuals modern market society. Focuses on the issues of financial security of individuals in the context of globalization of the market economy. In conclusion, proposals are given to improve the financial security of individuals as an important factor of intensification of innovative development of Russia.

Keywords: the safety of individuals, the structure of the security, types of security threats, security financing, efficiency financing.

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Т.В. Фетисова, В.Д. Фетисов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Наиболее актуальной и дискуссионной проблемой современной финансовой теории и практики является финансовый контроль. В статье излагается авторская парадигма контроля физических лиц, раскрываются сущность, структура, формы и виды гражданского контроля в условиях глобализации рыночной экономики. В заключение даются предложения по развитию финансового контроля физических лиц как важного фактора инновационного развития рыночного общества.

Ключевые слова: финансовый контроль, физические лица, структура, формы контроля, виды контроля населения, эффективность контроля.

В настоящее время развитие рыночной экономики в России сопровождается массой финансовых проблем. Многие из них связаны с качеством финансового контроля, нередко превращающимся в формальный управленческий инструмент и стопор функционирования позитивного бизнеса.

Финансовый контроль рыночного общества, согласно нашему пониманию структуры финансов [1, с. 64–66], состоит из трех основных сфер.

Первую сферу составляет гигантская система государственного финансового контроля, осуществляющая более 140 видов госконтроля, которыми заняты 40 ведомства и свыше 1 млн человек [2].

Вторую сферу финансового контроля страны образуют экономические службы внутреннего контроля (аудита) частных и государственных организаций (руководители, отделы безопасности, ревизионные комиссии, планово-производственные и финансовые службы, бухгалтерии), а также работники, занимающиеся стоимостными потоками (операционисты, складские работники и др.). Всего от 3 до 4 млн человек.

В целом на финансирование государственного и корпоративного контроля расходуется от 5 до 20% ВВП России или от 3 до 14 трлн рублей. Издержки только от избыточных контрольно-надзорных мероприятий государства, по оценкам экспертов, составляют от 1,5% до 7,5% ВВП или от 1 до 5 трлн рублей [2]. Одних этих средств достаточно для реализации многих инновационных и социальных программ страны.

Наконец, третью группу контролеров представляют 120 млн граждан страны, ежедневно бесплатно контролирующих свои доходы и расходы.

Наиболее значительные проблемы современного государственного финансового контроля следующие:

1. Отсутствие единой правовой базы финансового контроля.
2. Низкая эффективность финансового контроля. При затратах огромных бюджетных средств эффект проверок незначительный.
3. Огромное множество контрольных органов, большое количество дублирующих и параллельных функций различных контрольных органов.
4. Чрезмерная численность работников государственного сектора, выполняющих различные контрольные функции.

Основными путями их решения могут быть:

1. Принятие и последовательная реализация единого правового акта (кодекса или закона) о финансовом контроле.
2. Устранение излишних органов и дублирующих функций финансового контроля.
3. Повышение материальной заинтересованности и ответственности работников первичных контрольных органов.
4. Радикальное преобразование контроля физических лиц (гражданского контроля).

Общий смысл данных путей ясен каждому разумному человеку, однако реализация их происходит по-разному. С 2009 года Правительство РФ готовит реформу контрольно-надзорной деятельности (КНД), но без больших достижений. По словам министра и руководителя реформы М. Абызова, за 2008–2012 годы на нее потрачено 2,5 млрд рублей. Сколько израсходовано средств в 2013–2015 гг. – скрывается, но Минфин уже отказывается от дальнейшего финансирования реформы [2].

Весной 2016 г. Минэкономики РФ представило последнюю версию проекта закона «Об основах государственного и муниципального контроля (надзора) в РФ». В ней закон распространяется на все контрольные органы, включая Минфин, кроме работы силовых структур и судов, расследования причин аварий, производства по административным правонарушениям и использованию госимущества, отменяется действие нормативных актов СССР и РСФСР, требуется публикация любого требования к бизнесу, предъ-

являемого при проверке, а также обязательного уведомления прокуратуры о любой проверке. Цель закона – создать основы для унификации контроля и надзора в РФ в рамках концепции риск-ориентированного контроля. При этом ставятся задачи:

– внедрить риск-ориентированный подход;

– устранить избыточные и дублирующие функции;

– сократить количество проверок на 30%;

– уменьшить коррупцию.

Законопроект вызвал множество разногласий и замечаний, в том числе [3]:

1. 20 правительственных ведомств выступают против отмены при принятии закона нормативных актов СССР и РСФСР.

2. Многие ведомства (Минфин, ФАС, ФСБ, МВД, Росфинмониторинг, Роспотребназдор и др.) требуют исключения части своей деятельности из-под действия закона, объясняя это наличием собственной системы контроля рисков или спецификой работы.

3. Бизнес выступает категорически против предложенного увеличения сроков документарной и выездной проверки с нынешних 20 дней до 60 дней.

4. Юристы заявляют, что совмещение работы с обязательными предписаниями и штрафами представляется бессмысленным.

5. Высшая школа экономики и ряд других структур не поддерживают законопроект по принципиальным соображениям. Они полагают, что от идеи «национальной системы управления рисками» и унификации КНД следует отказаться, а существующий закон № 294 о проверках — сохранить и дополнить.

6. Многие ведомства не желают выявлять у себя избыточные и дублирующие функции.

7. Минстрой и Минтруд утверждают, что за два года систему управления рисками не создать, а поэтому реформу КНД предлагают перенести на 2020 год.

8. Значительная часть ведомств просит дополнительного финансирования внедрения риск-ориентированного подхода.

9. Генпрокуратура настаивает на том, чтобы только Роспотребнадзор имел право вести КНД в интересах физических лиц (сейчас это право имеют почти все контрольные ведомства). При этом хочет исключить из закона существующее в настоящее время понятие «роль представителей трудящихся» в работе системы КНД.

За новый законопроект о КНД ратуют бизнес и прокуратура. По существу, вся контрольная деятельность будет сведена к предварительному риск-ориентированному контролю. Проверки по текущему и заключительному контролю, а также прямое и косвенное участие граждан в контрольно-надзорной деятельности устраняются. По мнению администрации президента, проверка предприятия в рамках риск-ориентированного подхода должна быть «исключительным случаем» (сейчас это типичный вид КНД) [3]. Тем самым государство снимает с себя роль посредника в регулировании отношений между бизнесом и гражданами, что противоречит основным положениям Конституции страны.

Будущее у законопроекта о КНД незавидное. Лучшее, на что он может рассчитывать, – это быть очередным мертворожденным правовым актом, негативно влияющим на социально-экономическое развитие страны. В доказательство этому отметим лишь три момента.

Во-первых, законопроект предусматривает сокращение количества проверок на 30% при увеличении длительности проверки в 3 раза – с 20 до 60 дней. Очевидно, что для выполнения данной задачи потребуется не уменьшение, а увеличение численности контрольных работников в два раза.

Во-вторых, в условиях жесткой конкуренции многие бизнесмены вряд ли будут раскрывать государственным контрольным структурам свои планируемые предпринимательские проекты. Даже цена на новый товар является коммерческой тайной и публично объявляется лишь в момент начала реализации. В данных условиях весь массовый риск-ориентированный контроль сведется к расплывчатой рекламной информации для общественности.

В-третьих, для проведения подлинного риск-ориентированного контроля нужны высококлассные профессионалы, которых в стране нет, а на их подготовку потребуются десятки и сотни млрд рублей.

В целом, нам представляется, что настоящее реформирование КНД по традиции сведется к дополнительным затратам десятков миллиардов рублей и резкому снижению реальной эффективности национального финансового контроля.

Выход из возникающего тупикового положения один – кардинальное развитие гражданского финансового контроля. Реализация данного пути требует специального научного обоснования.

В рыночном обществе явление денежных (стоимостных) нарушений имеет повсеместный характер. В его основе лежит стремление людей к лучшей жизни, самовыражению в обществе в условиях ограниченности жизненных ценностей. Оно существовало всегда, но особых размеров достигло в наше время. Большая часть нарушений сводится к прямому или косвенному заимствованию (хищениям) чужой собственности [4, с. 18–19]. Его основные методы – стоимостные махинации, хищения, обсчет, невозврат долгов, инфляция, коррупция, обман, грабеж и другие. Наиболее значительными каналами заимствования средств являются:

• заимствование средств одних граждан у других индивидов, организаций, государственных структур;
• заимствование средств организаций у населения и государства;
• заимствование средств государства у населения и организаций.

Важной задачей финансового контроля является предупреждение и устранение присвоения чужих финансовых ресурсов в различных сферах и уровнях экономики.

К сожалению, в большинстве учебных пособий финансовый контроль по традиции трактуется как совокупность действий, осуществляемых специально уполномоченными органами с целью контроля соблюдения субъектами хозяйствования и органами государственной власти и местного самоуправления норм права в процессе образования, распределения и использования финансовых ресурсов [5, с. 139]. Такое понимание контроля лишает огромную массу субъектов общества, и прежде всего население, возможности контролировать движение различных стоимостных потоков, что противоречит практике и политическим установкам развития страны, тем самым радикально искажая реальную действительность.

В этой связи создание и обеспечение эффективного финансового контроля физических лиц является для рыночного общества задачей первостепенной значимости.

Под финансовым контролем физических лиц (гражданским контролем) мы понимаем совокупность мероприятий субъективной деятельности членов рыночного общества по наблюдению, сопоставлению, проверке и анализу формирования и использования денежных фондов экономических субъектов. Основная цель – предупреждение и борьба с нарушениями, хищениями, нецелевым использованием средств, коррупцией.

Основные функции финансового контроля следующие.

1. Мониторинг и обеспечение своевременной и достоверной информации о движении денежных средств.

2. Предупреждение кризисных ситуаций в финансах.

3. Предупреждение и борьба с финансовыми нарушениями.

4. Стимулирование деятельности граждан страны.

В жизни финансовый контроль физических лиц реализуется через функциональный механизм, важнейшими элементами которого являются:

1) субъекты контроля;
2) объекты контроля;
3) принципы контроля;
4) методика контроля;
5) процесс контроля;
6) результаты контроля.

Субъектами финансового контроля физических лиц могут быть:

- физические лица;
- организации;
- государство (в лице соответствующих структур власти);
- граждане и организации зарубежных государств;
- другие государства и межгосударственные организации;
- неформальные образования.

Объектами финансового контроля физических лиц служат стоимостные потоки и фонды денежных средств. Принципы контроля определяются политикой субъектов финансов, отраженной в соответствующих законодательствах, положениях организаций и граждан. Методика контроля охватывает совокупность методов, приемов, способов наблюдения, сопоставления, проверок функционирования финансовых ресурсов. Процесс контроля – непосредственно контрольная деятельность. Результаты контроля – оценка эффективности финансов контролируемого объекта.

Действенный финансовый контроля физических лиц невозможен без учета его классификации. Финансовый контроль классифицируется по следующим признакам.

1. В зависимости от времени проведения различаются три основных формы финансового контроля: предварительный, текущий и заключительный.

Предварительный контроль осуществляется на стадиях планирования денежных потоков. Его проводят при разработке программ, финансовых планов, составлении бюджетов и т.д. Предварительный контроль позволяет заранее предупредить неправильное и нерациональное расходование средств, взвесить риски, выявить резервы и возможные нарушения финансовой дисциплины.

В зарубежной практике, да и в России с 90-х годов, предварительной форме контроля уделялось незначительное внимание. Считалось, что главным регулятором служит рынок, который разрешает все принципиальные проблемы. Лишь в условиях мирового кризиса 2007–2008 годов выяснилась полная несостоятельность приписываемой рынку роли всеобщего автоматического регулятора. У корпораций возникла необходимость тщательного проведения предварительной формы контроля под названием риск-

ориентированного внутреннего контроля. Первоначально риск-ориентированный контроль стал широко применяться при кредитовании в банковской сфере, а затем во всем обществе.

Текущий контроль проводится в процессе совершения денежных сделок. Он ведется, как правило, на рабочем месте и сводится к контролю процесса деятельности и результатов труда. Цель контроля – предупреждение возможных злоупотреблений при получении и расходовании средств, соблюдение финансовой дисциплины и своевременности осуществления финансово-денежных расчетов.

Заключительный контроль осуществляется после подведения итогов доходов и расходов фондов на основе учетной и отчетной документации. Его цель – проверка правильности и целесообразности расходов, полноты и своевременности поступления доходов.

Все три формы контроля органически взаимосвязаны, дополняют и зависят друг от друга.

2. В зависимости от видов субъектов гражданского контроля существуют:

- самоконтроль финансовой деятельности индивида;
- индивидуальный контроль физическим лицом других субъектов;
- семейный контроль – контроль реализации семейных денежных интересов;
- коллективный гражданский контроль;
- независимый частный контроль, проводимый наемными аудиторами и другими службами по инициативе физических лиц.

Между различными видами субъектного контроля имеются прямые и обратные связи. Чем регулярнее и прочнее эти связи, тем эффективнее общий финансовый контроль, и наоборот, при отсутствии взаимодействия между разными видами контроля его результативность существенно уменьшается.

3. В зависимости от сферы финансовой деятельности различают бюджетный, инвестиционный, налоговый, кредитный, валютный, страховой и другие виды контроля.

Практическая реализация финансового контроля физических лиц начинается с организации, предполагающей осознание физическими лицами своих контрольных полномочий, а также формирование контрольных органов с соответствующими полномочиями. Отсюда все граждане России, за исключением малолетних детей и невменяемых лиц, могут выступать контролерами финансовой системы своей страны и в определенной мере финансов зарубежных субъектов.

Общая модель структуры контроля физических лиц представлена на рис. 1.

В зависимости от активного субъекта гражданский контроль бывает прямой и косвенный.

При прямом контроле физическое лицо лично осуществляет контрольную деятельность, характер, формы и масштабы которой зависят от полномочий человека и вида объекта контроля. Гражданин рыночного общества может выступать в качестве покупателя товаров и услуг, иждивенца, расходующего средства главы семейства, акционера акционерного общества, пайщика общества с ограниченной ответственностью, продавца рабочей силы и различных товаров и услуг, пенсионера, мецената, социального активиста и т.д. Прямой личный контроль бывает формальным и неформальным (теневым).

Прямой формальный контроль предполагает наличие у конкретного физического лица соответствующих правовых полномочий. Прямой формальный контроль физических лиц может иметь место:

– в личной финансовой деятельности;

– в финансовой деятельности домохозяйства;

– в финансовых сделках с другими физическими лицами;

– в финансовой деятельности первичных коллективов;

– при сделках купли-продажи в организациях розничной и оптовой торговли;

– в финансовой деятельности негосударственных организаций (сбор финансовой информации о работодателе, контроль финансовой деятельности АО, ООО, контроль информации о финансово-кредитных, страховых организациях, частных организациях, оказывающих образовательные, медицинские, сервисные и другие услуги населению);

– в финансовой деятельности государственных, региональных и муниципальных организаций (контроль сбора и использования родительских и спонсорских средств в школах, детсадах и других учреждениях, контроль финансовых операций с населением государственных внебюджетных фондов, федеральной службы налогов и сборов, страховых организаций, управляющих жилищных компаний, организаций, оказывающих жилищно-коммунальные услуги, услуги сервиса, связи и т.д.);

– в финансовой деятельности зарубежных субъектов (государственные и частные организации, первичные коллективы, физические лица);

– в финансовой деятельности неформальных образований.

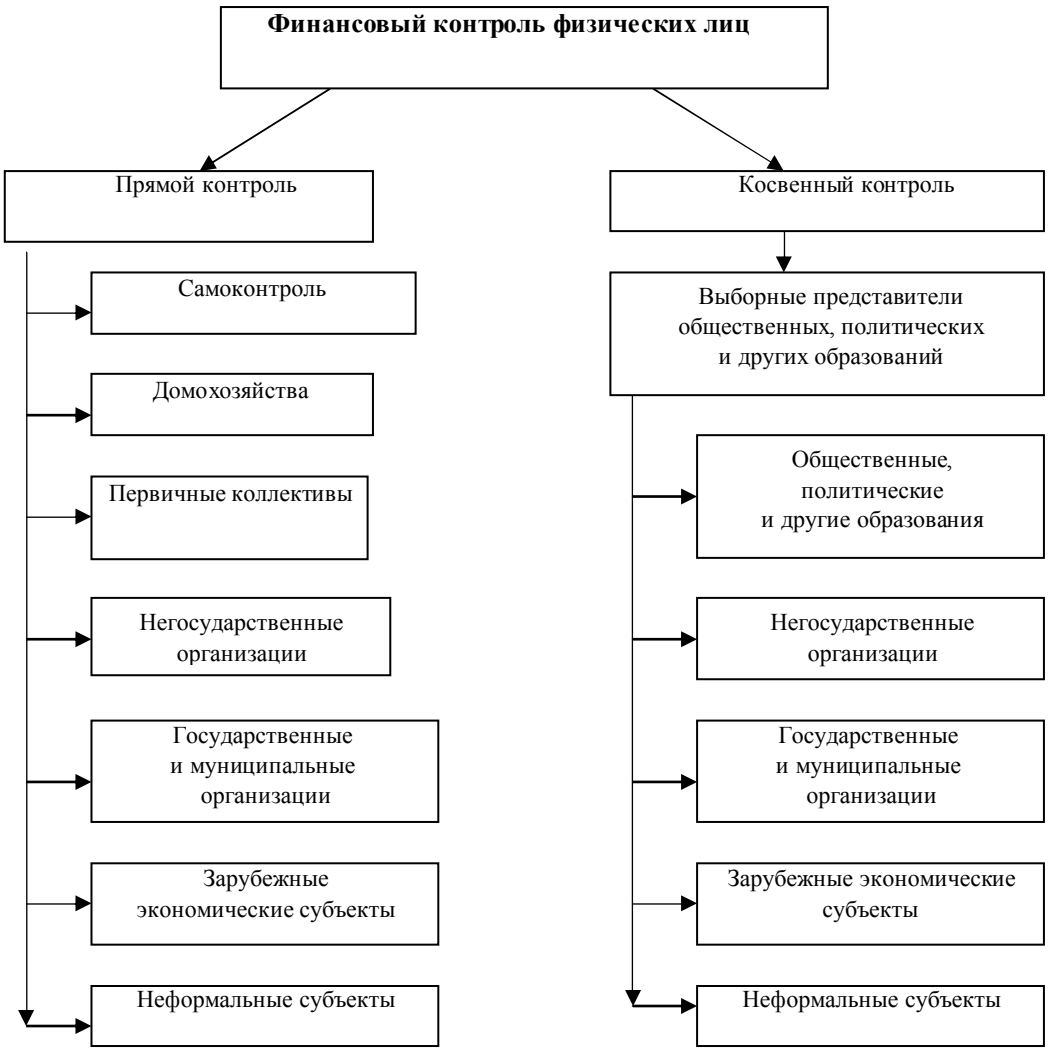


Рис. 1. Структура организации финансового контроля физических лиц

Прямой неформальный контроль предполагает контрольную деятельность физического лица без соответствующих правовых полномочий. Неформальный контроль физических лиц может существовать:

– в финансовой деятельности домохозяйства (контроль движения доходов и расходов иждивенцев, других членов семьи);

– в финансовых сделках с другими физическими лицами;

– в финансовой деятельности первичных коллективов;

– при сделках купли-продажи в организациях розничной и оптовой торговли (проверка товарно-денежных документов, различных счетов и т.д.);

– в финансовой деятельности негосударственных организаций;

– в финансовой деятельности зарубежных субъектов;

– в финансовой деятельности неформальных организаций.

Формальный и теневой финансовый контроль различаются:

– по характеру проведения: гласный, правовой и тайный неправовой;

– по объему и особенностям мероприятий. Если результаты правового контроля могут сопровождаться правовыми мероприятиями (судебная защита, изменение статуса людей, организаций, финансовые санкции), то итоги неформального контроля, как правило, используются негласно. Основной смысл неформального контроля – это сбор конфиденциальной информации.

Формальный и теневой финансовый контроль могут проводиться как отдельно, так и вместе.

При косвенном контроле физическое лицо может контролировать финансовую деятельность экономических субъектов опосредованно через представительных лиц или общественные организации. Отсюда характер, формы и масштабы косвенного контроля определяются полномочиями представительных лиц, общественных организаций. Физическое лицо, как субъект демократического общества, может выступать в качестве гражданина, избирателя, члена различных обществ и депутата представительных органов.

Косвенный контроль бывает формальным и неформальным (теневым).

Формальный косвенный контроль предполагает наличие у конкретного физического лица или представительного органа соответствующих правовых полномочий. Он может иметь место:

– в финансовой деятельности домохозяйства;

– при сделках купли-продажи в организациях розничной и оптовой торговли;

– в финансовой деятельности первичных коллективов;

– в финансовой деятельности негосударственных организаций;

– в финансовой деятельности федеральных, региональных и муниципальных организаций;

– в финансовой деятельности зарубежных субъектов.

В домохозяйствах порядок косвенного контроля устанавливается внутренними соглашениями, договорами членов домохозяйства. Работающие главы семей или другие управляющие домашними финансами ежемесячно (ежегодно) информируют членов семьи о контроле исполнения персональных и семейных бюджетов, выслушивают критику, принимают замечания по улучшению контроля финансов.

Граждане страны соответственно своим потребностям, желаниям, способностям и физиологическим наклонностям, а главное – результатам и заслугам своей социально-экономической деятельности могут принимать участие в различных формальных и неформальных отечественных и международных обществах, избирать руководящие органы обществ и косвенно контролировать их финансовую деятельность. Полномочия членов и порядок контролирования финансов определяются уставами обществ.

Подавляющее большинство населения Российской Федерации проводят прямой косвенный финансовый контроль в рамках территориального и местного самоуправления, основные положения которого фиксируются в соответствующих правовых актах регионов страны. Территориальное общественное самоуправление осуществляется непосредственно населением путем проведения собраний и конференций граждан, а также путем создания органов территориального общественного самоуправления в пределах следующих территорий проживания граждан: подъезд многоквартирного жилого дома; многоквартирный жилой дом; группа жилых домов; жилой микрорайон; иные территории проживания.

Органы и должностные лица местного самоуправления обязаны обеспечить жителям возможность ознакомления с документами и материалами, непосредственно затрагивающими права и свободы человека, а также возможность получения жителями другой полной и достоверной информации о деятельности органов местного самоуправления.

К вопросам местного значения относятся:

– формирование, утверждение, исполнение местного бюджета и контроль за его исполнением, утверждение отчета об исполнении местного бюджета;

– информирование жителей о деятельности органов местного самоуправления;

– рассмотрение жалоб потребителей, консультирование их по вопросам защиты прав потребителей;

– содействие созданию и деятельности различных форм территориального общественного самоуправления.

В компетенции муниципального представительного органа находится установление порядка реализации правотворческой инициативы граждан.

Депутат представительного органа обязан:

- не реже одного раза в месяц вести прием избирателей;
- своевременно рассматривать обращения граждан;
- отчитываться перед избирателями непосредственно на встречах.

По аналогичной системе осуществляется формальный косвенный контроль на уровне представительных органов власти субъектов РФ и Государственной думы РФ. Граждане избирательных округов страны выбирают своих депутатов, через которых проходит информация о формировании и принятии решений по важнейшим финансовым вопросам, отражающим интересы избирателей.

Работники частных организаций осуществляют формальный косвенный контроль финансов в рамках представительных органов общественных образований (в частности, выборные контрольные органы, профсоюзные органы контроля, группы народного контроля и другие структуры).

В бюджетных учреждениях (школы, детсады и др.) формальный косвенный контроль финансов ведется гражданами через родительские комитеты, попечительские советы и др.

Неформальный косвенный контроль предполагает контрольную деятельность физического лица или коллектива без официальных правовых полномочий. Неформальный косвенный контроль физических лиц осуществляется в основном через лоббизм – воздействие лобби на должностные лица или руководящие органы с целью принятия решений, благоприятных для клиентов. Лоббизм представляет собой единство и взаимодействие трех субъектов (участников): 1) заказчика-клиента (физические лица, коллективы, организации), 2) лобби (специальные физические лица или группы); 3) исполнителя (физические лица, органы руководства).

Простейшей формой лоббизма является родственная связь или так называемый «блат». Например, 16-летний, не подающий особых надежд, сын в конфиденциальном разговоре с матерью просит ее узнать внеплановые доходы отца. Получив информацию о возможном дополнительном поступлении 1 млн рублей, сын уговаривает мать посодействовать принятию отцом решения о покупке ему автомобиля в ущерб интересам сестры и семьи в целом. К сожалению, родственный лоббизм пронизывает все сферы социально-экономической жизни России от семейных отношений до высших уровней управления корпорациями и страной, что, конечно, не способствует позитивному развитию страны. Навязывая руководству свои узкогрупповые интересы, лоббисты могут блокировать принятие необходимых решений, когда интересы представляемых ими «клиентов» ставятся выше общественных, и проводить свои антиобщественные цели.

Такова в целом система организации частного контроля. Развитие частного финансового контроля в России наталкивается на множество преград. Наиболее значительные из них: недостаточное количество контролирующих образований; низкая правовая и финансовая грамотность населения; повышение закрытости финансовой жизнедеятельности граждан и секретности функционирования экономики страны.

Проникновение товарно-денежных, стоимостных отношений во все сферы жизнедеятельности людей настоятельно требует радикального преобразования финансового контроля. Для решения этой проблемы необходимы:

– твердая политическая воля мегарегулятора страны;

– радикальная переработка ФЗ от 21 июля 2014 г. № 212 «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» в части гражданского финансового контроля [6];

– повышение экономической грамотности населения, изучение финансового менеджмента физических лиц [7];

– развитие организационной системы финансового контроля физических лиц.

В заключение следует отметить, что развитие контроля физических лиц имеет два весьма позитивных свойства. Во-первых, он осуществляется бесплатно и не требует бюджетных затрат. Во-вторых, в значительной степени обеспечивает самовыражение людей, осознание собственной значимости и достоинства. Повсеместное использование данных свойств в значительной мере будет способствовать ускорению инновационного развития России.

Список литературы

1. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Финансы и кредит: Учебн. пос. для студентов вузов. 3-е изд., перераб и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 455 с.
2. Количество и размеры контрольно-надзорных органов государству не по карману / Михаил Абызов — о реформе контрольно-надзорной деятельности – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/2956470
3. Перекуем мечи на авралы. Законопроект о контроле и надзоре дорабатывают на ежедневных совещаниях – [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/2990257 19.05.2016
4. Фетисов В.Д. Хищение и финансы в условиях глобализации рыночной экономики // Финансовая аналитика. 2014. № 36. С. 18–28.
5. Финансы: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. – М.: Финансы и статистика, 2007. 504 с.
6. Федеральный закон от 21 июля 2014 г. № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации».
7. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Финансовый менеджмент физических лиц. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 167 с.

FINANCIAL CONTROL OF INDIVIDUALS

T.V. Fetisova, V.D. Fetisov

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The most topical and debatable problem of modern financial theory and practice is financial control. The article presents the author's paradigm of the control of individuals, reveals the essence, structure, forms and types of civil control, in the context of globalization of the market economy. In conclusion, proposals are given to develop the financial control of individuals as an important factor of innovative development of market society.

Keywords: financial control, individuals, structure, forms of control, types of population control, efficiency control.

БАНКРОТСТВО ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Т.В. Фетисова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Актуальной и дискуссионной проблемой современной финансовой теории и практики является банкротство физических лиц. В статье анализируются возможности и угрозы применения института банкротства физических лиц, проблемы практической реализации процедур банкротства в отношении физических лиц в современных условиях, двойственность возможных результатов применения норм о банкротстве граждан в российской действительности. В заключение даются предложения по повышению эффективности института банкротства физических лиц в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: экономический кризис, неплатежеспособность, банкротство, банкротство физических лиц.

Повсеместное вовлечение людей в рыночную экономику породило явление дефицита их стоимостных средств. Чем больше размеры денежных потоков и фондов, тем выше риски неплатежеспособности отдельных физических лиц. По последним данным ЦБ РФ, общий объем кредитов, выданных россиянам, превышает 10,5 трлн рублей. Просроченная задолженность составляет почти 840 млрд рублей [1]. Кроме того, согласно статистике, россияне задолжали коммунальным службам в общей сложности свыше 220 млрд рублей. Нередки случаи, когда должники не могут выплатить долги ни при каких обстоятельствах, то есть фактически являются банкротами. В условиях экономического кризиса ситуация только усугубляется.

Российский союз саморегулируемых организаций арбитражных управляющих приводит данные [2]:

• за 8 месяцев действия законодательных положений о банкротстве физических лиц было возбуждено 23 656 дел о банкротстве граждан;

• из них 10 455 (44%) – по заявлениям кредиторов, 13 201 (56%) – по заявлениям самих граждан;

• 99% дел завершаются процедурой реализации имущества;

• средний размер долгов, списанных по результатам дел о банкротстве, – 24 млн рублей;

• общая сумма долгов в завершенных процедурах – 7,4 млрд рублей;

• средний размер погашения обязательств перед кредиторами, включенными в реестр требований по кредитам, – 0,1% от суммы долга.

По данным Объединенного кредитного бюро, в настоящее время под действие закона о банкротстве подпадают примерно 593 тысячи россиян (задолженность банкам более 500 тыс. руб.; просрочка платежа более 3 месяцев), что составляет 1,4% от общего числа заемщиков. В среднем в 2015 году на каждого россиянина приходилось 1,7 кредита (1,8 в 2014 году). А средний по России уровень кредитной нагрузки (доля платежей по кредитам в месячных доходах среднего россиянина) в 2015 году составлял 37% (41% в 2014 году) [3]. Специалисты Объединенного кредитного бюро обращают внимание на то, что при расчете кредитной нагрузки используется номинальный доход заемщиков, реальные же доходы граждан, по данным Росстата, за 2015 год сократились на 4,7% [4]. Показателен также тот факт, что 50% заемщиков использовали новые кредиты наличными для частичного или полного погашения задолженности по уже имеющимся обязательствам.

Больше всего потенциальных банкротов в России проживает в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге, Краснодарском и Красноярском краях, Свердловской, Ростовской, Челябинской и Самарской областях. Меньше всего потенциальных банкротов – в Ненецком и Чукотском автономных округах, Еврейской автономной области, Магаданской области и Камчатском крае, республиках Алтай, Ингушетия, Тыва, Чечня и Марий Эл [3]. В 26 регионах России уровень кредитной нагрузки превышает 50%. Средний размер ежемесячных платежей по кредитам в разрезе отдельных регионов России представлен в табл. 1 (составлена по данным Объединенного кредитного бюро) [3].

Таблица 1

Средний размер ежемесячных платежей по кредитам в разрезе регионов РФ

Регионы России	Средний размер ежемесячных платежей по кредитам, тыс. руб.
Магаданская область	27
Чукотка	25,5
Камчатка	19,8
Москва	18,2
Ингушетия	7,9
Тамбовская область	8
Чеченская Республика	8,9
В среднем по России	12,7

Национальное бюро кредитных историй информирует о потенциальных банкротствах в Нижегородской области:

• на июнь 2016 года почти 11 тысяч нижегородцев являются потенциальными банкротами (10 901 чел.);

• по динамике потенциальных банкротов Нижегородская область находится на 42-м месте в рейтинге (ниже среднероссийского уровня);

• 750 банкротов в Нижегородской области задолжали 5,7 млрд руб. [5].

Как видим, значительное увеличение объемов ипотечного, потребительского кредитования (в т.ч. распространение кредитных карт) вследствие дерегуляции, развития информационных технологий и агрессивного банковского маркетинга влечет за собой не только расширение финансовых возможностей для населения, но и социальные последствия в виде роста задолженности физических лиц и, соответственно, увеличение уровня риска неплатежеспособности должников из-за потери работы, болезни, развода и т.п., особенно в период финансовых кризисов. Вследствие этого в последнее время в России и мире в целом уделяется большое внимание вопросам банкротства физических лиц.

Законодательство зарубежных стран в этой сфере в значительной степени различается как историей, так и подходами. Исторический опыт, уровень социально-экономического развития, культурные особенности, конкретная ситуация (в частности, финансовый кризис) влияют на решение проблемы потребительской неплатежеспособности.

Если в США правила потребительского банкротства действуют с конца XIX века, то в Европе первый соответствующий закон был принят в Дании в 1984 году [6].

В США подход является благоприятным для потребителей; процедуры банкротства менее строгие и длительные [7, 8]; в Европе подход – более сдержанный. В европейских странах регулирование неплатежеспособности дает преимущества правам кредиторов, позволяя удовлетворять большую часть исков в их пользу, применяются строгие правила, а период добросовестного поведения для потребителей устанавливается в несколько лет.

Международная организация специалистов по урегулированию неплатежеспособности (INSOL) определила основные принципы решения долговых проблем физических лиц, в числе которых:

1. Справедливое и равномерное распределение рисков потребительского кредита.
2. Обеспечение определенных форм списания задолженности, реабилитация или «новый старт» для должника.
3. Предпочтение внесудебному разбирательству над судебным при наличии в равной степени эффективных вариантов.
4. Применение предохранительных мер с целью сокращения необходимости вмешательства, в частности, реализация образовательных программ (INSOL также подчеркивает важность консультирования и обучения по планированию и управлению бюджетом потребителя, которые должны иметь место после завершения процедуры банкротства).

В Российской Федерации считается, что одной из основных целей института банкротства граждан является сохранение для них стимула к активной экономической деятельности в трудной жизненной ситуации. Если ранее сумма долга ложилась пожизненным бременем на должника и лишала его мотивации к увеличению заработка, то сейчас процедура банкротства должна позволить гражданину законно освободиться от своих долгов и получить «ещё один шанс».

В России банкротство физических лиц стало реальным после внесения изменений и дополнений в Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» в декабре 2015 года. Законом устанавливаются основания для признания должника банкротом, регулируется порядок предупреждения несостоятельности и проведения процедур банкротства граждан, в том числе индивидуальных предпринимателей [9].

Предполагается, что новые нормы закона помогут людям избавиться от непомерных долгов. Однако обратной стороной этой медали могут оказаться финансовая необязательность и большие убытки для кредиторов. Обеспечение баланса между указанными возможностями и угрозами – важнейшая задача законодательства, судебной и финансовой практики.

Пугающие прогнозы экспертов о том, что арбитражные суды будут завалены миллионами заявлений, пока не оправдались. Россияне не спешат становиться банкротами. Основные причины следующие:

– сложности с подачей заявления о банкротстве;

– стоимость самой процедуры;

– неосведомлённость и некомпетентность потенциальных банкротов;

– неприятные последствия признания должника банкротом – «потеря лица».

По оценкам специалистов, «стоимость персонального банкротства» составит около 150 тыс. рублей (госпошлина, услуги финансового управляющего, расходы на получение выписок, справок, организацию торгов, почтовые расходы и т.д.) [10]. Очевидно, по этой причине реестр заявлений, поданных в первые дни действия закона, состоит из богатых должников (Т. Исмаилов, В. Кехман и др.) [11, 12].

Банкротство физического лица означает признание государством и кредиторами гражданина неплатежеспособным и прекращение в отношении него преследования с требованием исполнения им долговых обязательств после принятия установленных законом мер для максимально возможного их удовлетворения.

Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании гражданина банкротом обладают гражданин, конкурсный кредитор и уполномоченный орган.

Процесс банкротства физического лица начинается с оценки его платежеспособности. Суд должен выяснить, имеется ли у должника собственность, которая может быть реализована в целях погашения долга, либо возможность получения дохода, часть которого может идти в счет уплаты. В это же время принимаются меры по обеспечению сохранности имущества должника.

При рассмотрении дела о банкротстве гражданина применяются следующие процедуры:

– мировое соглашение;

– реструктуризация долгов гражданина;

– реализация имущества гражданина.

Мировое соглашение может быть заключено в случае, если стороны смогли договориться о компромиссном разрешении спора.

Заключение мирового соглашения является основанием для прекращения производства по делу о банкротстве гражданина. Решение о заключении мирового соглашения со стороны должника-гражданина принимается им самим.

Заключенное мировое соглашение распространяется на требования конкурсных кредиторов и уполномоченного органа.

Мировое соглашение утверждается арбитражным судом. В случае заключения мирового соглашения прекращается исполнение плана реструктуризации долгов гражданина, а также действие моратория на удовлетворение требований кредиторов.

Реструктуризация долга возможна в случаях, когда у должника имеется некий доход.

При этом суд определяет размер обязательной суммы, которая должна оставаться должнику для проживания, а также сумму ежемесячного платежа, которая вносится в счет уплаты долга. Однако срок, в течение которого должник должен исполнить требования кредиторов, не может превышать трёх лет.

План реструктуризации долгов гражданина может быть представлен при следующих условиях:

– гражданин имеет источник дохода;

– гражданин не имеет неснятой или непогашенной судимости за совершение умышленного преступления;

– гражданин не признавался банкротом в течение пяти лет.

План реструктуризации долгов содержит порядок пропорционального погашения в денежной форме требований и процентов всех конкурсных кредиторов и уполномоченного органа. Срок реализации плана реструктуризации долгов не может быть более трех лет.

Реализация имущества гражданина вводится в случае признания гражданина банкротом. Её проводит финансовый управляющий в течение шести месяцев. Все имущество банкрота составляет конкурсную массу, за исключением имущества, на которое не может быть обращено взыскание в соответствии с законодательством. Удовлетворение требований кредиторов осуществляется в порядке установленной очередности.

Вне очереди за счет конкурсной массы погашаются требования кредиторов по текущим платежам перед кредиторами, требования которых возникли до принятия заявления о признании должника банкротом.

Требования кредиторов по текущим платежам удовлетворяются в следующей очередности:

– в первую очередь удовлетворяются требования по текущим платежам, связанным с уплатой алиментов, судебными расходами по делу о банкротстве гражданина, выплатой вознаграждения финансовому управляющему, взысканием задолженности по выплате вознаграждения лицам, привлеченным финансовым управляющим для обеспечения возложенных на него обязанностей в деле о банкротстве гражданина;

– во вторую очередь удовлетворяются требования о выплате выходных пособий и об оплате труда лиц, работающих по трудовым договорам;

– в третью очередь удовлетворяются требования о внесении платы за жилое помещение и коммунальные услуги;

– в четвертую очередь удовлетворяются требования по иным текущим платежам.

Требования кредиторов по текущим платежам одной очереди удовлетворяются в порядке календарной очередности.

Требования кредиторов, включенные в реестр требований кредиторов, удовлетворяются в следующей очередности:

– в первую очередь удовлетворяются требования граждан за причинение вреда жизни или здоровью, а также требования о взыскании алиментов;

– во вторую очередь производятся расчеты по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих по трудовому договору;

– в третью очередь производятся расчеты с другими кредиторами.

Для большинства должников желаемая процедура — именно реализация имущества, потому что сразу после ее окончания можно рассчитывать на освобождение от долгов.

Требования кредиторов, не удовлетворенные по причине недостаточности имущества гражданина, считаются погашенными.

После завершения расчетов с кредиторами финансовый управляющий представляет в суд отчет о результатах реализации имущества гражданина, а также реестр требований кредиторов с указанием размера погашенных требований. По итогам рассмотрения отчёта суд выносит решение о завершении реализации имущества гражданина. По окончании расчетов с кредиторами гражданин-банкрот освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов.

Правда, есть исключения, не позволяющие гражданину освободиться от обязательств:

– гражданин привлечен к уголовной или административной ответственности за неправомерные действия при банкротстве;

– гражданин не предоставил необходимые сведения финансовому управляющему или арбитражному суду;

– доказано, что при исполнении обязательства гражданин действовал незаконно.

В практике ведения банкротных дел есть уже как минимум два судебных акта, где указано, что «освобождение должника от исполнения обязательств не является правовой целью банкротства гражданина» (дела В. Овсянникова и А. Волкова). Эксперты обращают внимание на то, что сегодня полное освобождение от долгов невозможно. Банкрот после списания долгов в любом случае обязан оплатить НДФЛ с материальной выгоды от освобождения от долгов. То есть само банкротство прошло, а у человека новый долг перед налоговой инспекцией.

Дело о банкротстве гражданина может быть возбуждено и после его смерти по заявлению конкурсного кредитора или уполномоченного органа. В случае признания такого заявления обоснованным арбитражный суд выносит решение о признании гражданина банкротом и введении процедуры реализации имущества гражданина.

Права и обязанности умершего гражданина в деле о его банкротстве осуществляют принявшие наследство наследники гражданина. В конкурсную массу включается имущество, составляющее наследство гражданина.

Основные последствия признания физического лица банкротом сводятся к следующим:

1. В течение пяти лет с даты прекращения производства по делу о банкротстве:

– гражданин не может принимать на себя обязательства по кредитным договорам без указания факта своего банкротства;

– не может быть возбуждено новое дело о банкротстве гражданина по его инициативе;

– индивидуальный предприниматель, признанный банкротом, не может быть зарегистрирован в таком качестве, не вправе осуществлять предпринимательскую деятельность и занимать должности в органах управления юридического лица.

2. В течение трех лет с даты прекращения производства по делу о банкротстве гражданин не может участвовать в управлении юридическим лицом.

Практическая реализация банкротства физических лиц в значительной степени осложнена. Для этого есть несколько причин, в том числе:

– создание должниками искусственной задолженности (например, гражданин может изготовить поддельные расписки для того, чтобы создать видимость получения им имущественных займов от третьих лиц. При этом доказать подложность указанных документов на практике достаточно сложно, как и оспорить указанные сделки);

– охотное предоставление поручительств или залога руководителями и учредителями юридических лиц в обеспечение долгов своих компаний;

– относительная незаинтересованность квалифицированных арбитражных управляющих в проведении процедур несостоятельности граждан (ведение банкротства станет интересным при большой сумме долга, когда можно заработать на комиссии от реализации имущества, или одновременном ведении ряда дел, когда процедуру можно «поставить на поток»);

– сложность и стоимость самих процедур банкротства.

Таким образом, изучив законоположения в сфере несостоятельности и непродолжительную практику их имплементации, можно сделать вывод о двойственности возможных результатов применения норм о банкротстве граждан в современной российской действительности, осложненной кризисными процессами. Банкротство физических лиц, с одной стороны, может не стать эффективным способом защиты прав добросовестных граждан, попавших в сложную финансовую ситуацию, по причине своей ограниченной доступности, а с другой стороны, оно открывает для состоятельных граждан-должников возможности для

злоупотреблений и недобросовестного ухода от погашения задолженности. Важнейшая задача финансовой и правовой науки и практики в настоящий момент – найти способы минимизации отмеченных рисков и угроз и тем самым увеличить эффективность применения российского закона о банкротстве, обеспечить достижение основных целей института несостоятельности граждан.

В целях повышения эффективности института банкротства физических лиц в условиях современного экономического кризиса необходимы:

– осуществление надзора за условиями предоставления кредитов с учетом баланса интересов клиентов, банков и общества в целом;

– упрощение процедуры банкротства гражданина (прежде всего снижение её стоимости);

– развитие финансов физических лиц [13] и совершенствование персонального финансового менеджмента [14, 15];

– повышение финансовой и правовой грамотности попавших в финансовую кабалу граждан;

– мониторинг коллекторской деятельности;

– пресечение деятельности мошенников, предлагающих «избавить от долгов».

В противном случае вместо легальной возможности освобождения от долгов мы и дальше будем наблюдать медленный процесс «совершенствования судебной практики» в этой области, а также значительный рост бессмысленных непроизводительных затрат на реализацию процедур банкротства физических лиц.

Список литературы

1. URL: http://www.cbr.ru
2. URL: http://www.rssoau.ru/news.shtml
3. URL: http://www.bki-okb.ru/press/news/po-itogam-2015-g-uroven-nominalnoy-dolgovoy-nagruzki-rossiyan-snizilsya-do-37
4. URL: http://www.gks.ru
5. URL: http://nn.rbc.ru/nn/freenews
6. Как регулируется банкротство физических лиц за рубежом. URL: http://www.g77g.ru/news/kak_reguliruetsya_bankrotstvo_fizicheskikh_lits_za_rubezhom/
7. URL: http://uscode.house.gov/browse/prelim@title11/chapter11&edition=prelim
8. URL: http://uscode.house.gov/browse/prelim@title11/chapter13&edition=prelim
9. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» (ред. от 03.07.2016) // ИСС «Гарант».
10. Банкротство не для бедных. URL: http://www.rbc.ru/newspaper/2015/10/01/56bc981a9a7947299f72babd
11. Суд возбудил дело о банкротстве Владимира Кехмана. URL: http://www.rbc.ru /business/22/10/2015/5628860f9a79475f8010971c
12. Суд признал Тельмана Исмаилова банкротом. URL: http:// www.rbc.ru/ business/21/12/2015/5677c5ef9a7947c24392caad
13. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Финансы и кредит: Учеб. пос. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 445 с.
14. Финансы физических лиц. Концептуальные основы: Монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 231 с.
15. Фетисов В.Д., Фетисова Т.В. Финансовый менеджмент физических лиц. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.167 с.

BANKRUPTCY OF PHYSICAL PERSONS IN CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS

T.V. Fetisova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The topical and debatable problem of modern financial theory and practice is the bankruptcy of physical persons. The article analyzes the opportunities and threats of application of the Institute of personal bankruptcy, problems of practical implementation of bankruptcy procedures in modern conditions, the duality of the possible results of application of bankruptcy laws in the realities of present-day Russia. In conclusion, some proposals are given to improve the effectiveness of the Institute of personal bankruptcy in conditions of economic crisis.

Keywords: economic crisis, insolvency, bankruptcy, bankruptcy of physical persons.

О ГОСУДАРСТВЕННОМ СТИМУЛИРОВАНИИ КРЕДИТОВАНИЯ БАНКАМИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

М.Е. Шашкина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Изучается влияние мер государственной поддержки на объемы, динамику и структуру кредитования банками реального сектора экономики. Сделан вывод о том, что предусмотренные федеральными законами меры государственной поддержки российских банков не смогли изменить тенденцию снижения объемов кредитования в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: банки, государственная политика, докапитализация, кредитование, экономический кризис.

Общий спад в экономике существенным образом повлиял на банковскую систему России. Резкая девальвация рубля в конце 2014 года вызвала рост процентных ставок, падение спроса на кредиты и увеличение числа их невозвратов. Результатом для многих банков стало снижение прибыли, вызванное ростом резервов, сформированных под возможные потери по ссудам, и резким удорожанием стоимости привлекаемых ресурсов. Актуальным стал вопрос о надежности и устойчивости банковской системы и вновь, как в 2008 году, основные надежды возлагаются на помощь со стороны государства. В декабре 2014 года Правительством России была утверждена очередная программа докапитализации банков за счет облигаций федерального займа [1]. Первоначально установленный порядок предоставления докапитализации предусматривает передачу банкам облигаций федерального займа (далее – ОФЗ) в обмен на их облигации такого же срока. По этим облигациям банки должны платить на 1 процентный пункт больше, чем по переменному купону ОФЗ. Агентство, в свою очередь, должно полностью перечислять полученные выплаты в федеральный бюджет. То есть все расходы бюджета на купонные выплаты по ОФЗ полностью компенсируются и еще остается небольшой положительный доход. Однако на таких условиях большинство банков, включенных в список, не проявили интереса к получению докапитализации.

В этой связи в апреле 2015 г. были приняты изменения в законодательство, которые дополнительно установили еще два возможных порядка докапитализации:

– предоставление банкам субординированных займов со сроком возврата не менее 50 лет и с правом продления;

– предоставление банкам ОФЗ в обмен на их привилегированные акции.

Такие условия более привлекательны для банков, однако, по мнению Счетной палаты [2], они связаны с определенными рисками для федерального бюджета. В частности, это возможность неритмичного поступления и недополучения доходов бюджета по сравнению с первоначальными условиями.

В начале 2015 года одобрен список из 27 федеральных банков с капиталом выше 25 миллиардов рублей, которым выделено 830 млрд руб. из средств налогоплательщиков. Ключевым условием участия в программе, наряду с другими условиями, является наращивание кредитного портфеля на 1% в месяц в течение трех лет с момента докапитализации. Предполагалось, что если правительство даст денег на пополнение капитала, то банки смогут кредитовать экономику. Используя данные Банка России, проанализируем, какие изменения произошли в кредитовании реального сектора экономики России в целом и какой вклад в реализацию поставленной задачи внесли банки – участники программы докапитализации.

В целом по банковской системе России годовые темпы роста объема кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей замедляются: если за 2011 год рост составил 141,6%, то за 2014 год – лишь 105,2%, а на 01.01.2016 года объем кредитования уменьшился на 9,8% (почти на 4 трлн руб.) по сравнению с объемом на 01.01.2015 года (таблица 1). Ежемесячные объемы кредитования в январе – июне 2016 года выше соответствующих показателей 2015 года, но не достигают объемов кредитования 2014 года. При этом речь идет о номинальных показателях, спад объема кредитования в реальном выражении (с учетом инфляции или с учетом валютной переоценки) будет существенно выше.

Кредиты, предоставленные физическим лицам, начали сокращаться в 2014 году, а по состоянию на 01.01.2016 года сократились почти на треть по сравнению с объемом кредитования на 01.01.2015 года. В первой половине 2016 года объемы кредитования физических лиц несколько выше соответствующих показателей 2015 года, но существенно отстают от уровня кредитования, имевшего место в 2014 и даже в 2013 году. По мнению Банка России, спрос реального сектора на кредиты в I-II кварталах 2016 года сдерживали «сохранение относительно высокого уровня долговой нагрузки и умеренно жесткие кредитные условия» [4].

Таблица 1

Объем кредитования банками России (на начало года)*

Год	Кредиты, предоставленные банками России			
	организациям и ИП		физическим лицам	
	Млрд руб.	Годовой темп роста, %	Млрд руб.	Годовой темп роста, %
2016	29996	90,2	5861	67,9
2015	33241	105,2	8630	99,7
2014	31583	114,7	8778	121,5
2013	27531	108,2	7226	132,8
2012	25436	141,6	5439	149,0
2011	17966	114,0	3649	139,7
2010	15759	–	2611	–

*Источник: рассчитано по [3].

По итогам 2015 года объемы кредитования снизились по всем видам экономической деятельности, кроме кредитования обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства (таблица 2). Сокращение объема кредитования на транспорте и связи имело место на протяжении трех лет (в 2013–2015 годах). Наиболее глубокий спад произошел в кредитовании строительства, так, на 01.01.2014 строительным организациям было предоставлено кредитов на 2,3 трлн руб., а на 01.01.2016 года – лишь 1,3 трлн руб.

Таблица 2

Годовые темпы роста объемов кредитования по видам экономической деятельности*

На 01 января	Темпы роста объема кредитования в % к предыдущей дате								
	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство эл. энергии, газа, воды	Сельское хозяйство, охота, рыболовство	Строительство	Транспорт и связь	Оптовая и розничная торговля	Операции с недвижимостью	Прочая деятельность
2016	78	137	84	112	67	95	76	96	87
2015	191	118	84	90	81	99	102	94	125
2014	67	135	151	104	128	73	139	114	83
2013	154	97	79	101	117	138	120	109	83
2012	151	124	118	123	136	164	130	160	163
2011	130	106	126	106	134	91	119	115	102

*Источник: рассчитано по [3].

Структура кредитования по видам экономической деятельности за 2011–2015 годы не претерпела существенных изменений. Наибольший объем кредитных ресурсов (более 23%) потребляет оптовая и розничная торговля. В 2013 и 2014 годах доля кредитов этого вида деятельности превышала 28%. Второй по значимости потребитель – обрабатывающая промышленность (ее доля в кредитах меняется от 12,3% в 2012 году до почти 25% в 2015 году). На 01.01.2016 года доля кредитов, предоставленных обрабатывающей промышленности, впервые за анализируемый период превысила долю кредитов торговли. Меньше всего рублевых кредитов предоставлено предприятиям, добывающим полезные ископаемые (1,3% – 2,3%), и сельскому хозяйству (менее 3%). Динамика объемов кредитования зависит от масштабов компаний. Так, в четвертом квартале 2015 года спрос на кредиты у крупнейших компаний превысил уровень 2014 года, у крупных – достиг прошлогоднего уровня, а у среднего и малого бизнеса остается существенно ниже, чем в 2014 году.

Таблица 3

Структура кредитования по видам экономической деятельности*

на 01 января	Удельный вес (в %) кредитования отдельных видов деятельности в общем объеме кредитования									
	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство эл. энергии, газа, воды	Сельское хозяйство, охота, рыболовство	Строительство	Транспорт и связь	Оптовая и розничная торговля	Операции с недвижимостью	Незавершенные расчеты	Прочая деятельность
2016	2,0	24,8	2,6	2,1	4,2	3,8	23,8	5,4	17,7	13,6
2015	2,3	16,3	2,8	1,7	5,7	3,6	28,1	5,0	20,7	13,8
2014	1,3	14,5	3,4	2,0	7,4	3,9	29,0	5,6	21,4	11,5
2013	2,2	12,3	2,6	2,2	6,6	6,1	23,9	5,6	22,5	16,0
2012	1,5	13,7	3,6	2,4	6,1	4,8	21,5	5,6	19,9	20,9
2011	1,4	15,6	4,3	2,7	6,3	4,1	23,3	4,9	19,3	18,1

*Источник: рассчитано по [3].

Удельный вес задолженности в объемах кредитования юридических лиц и предпринимателей повысился: на 01.01.2012 года доля задолженности составляла 53,5%, а на 01.01.2016 года – 69,6%. В обрабатывающей промышленности доля задолженности снизилась, наиболее высокой она была в конце 2012 года (87,7%), на начало 2016 года составила 61,4%. На протяжении 2010–2016 гг. выше, чем в среднем по банковскому сектору, доля задолженности организаций и индивидуальных предпринимателей перед 30 крупнейшими банками. На 01.01.2016 года доля задолженности в объеме кредитов, предоставленных юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, по 30 крупнейшим банкам составила 71,7%. На величину задолженности, наряду с другими факторами, влияют условия погашения долгов, заложенные в государственных программах поддержки банковского сектора. Так, в 2008–2009 годах банки получили 900 млрд руб. субординированных кредитов, которые было разрешено учитывать в качестве источника капитала общего уровня. ПАО «Сбербанк России» получило 500 млрд руб. от Банка России, еще 17 банкам предоставила кредиты на сумму 404 млрд руб. Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Наиболее крупные суммы достались Банку ВТБ (ПАО), АО «Россельхозбанк», «Газпромбанку» (АО) и АО «Альфа-банк». Субординированные кредиты Внешэкономбанк выдавал за счет средств Фонда национального благосостояния. Большая часть банков должна рассчитаться по полученным кредитам Внешэкономбанка в 2019 году. Субординированные кредиты являются источником пополнения капитала общего уровня (показатель достаточности капитала Н1). За пять лет до погашения банки должны постепенно (по 20% в год) исключать субординированные кредиты из капитала для расчета норматива, чтобы к сроку погашения он перестал учитываться в капитале. Пролонгация помогла бы избежать этого. Летом 2016 года Правительство и Минфин обсуждают возможность и сроки пролонгации субординированных займов на три года. При этом государственные банки – Банк ВТБ (ПАО), АО «Россельхозбанк» и «Газпромбанк» (АО) – уже пролонгировали кредиты, конвертировав их в привилегированные акции. Частные банки не воспользовались такой возможностью, так как конвертация займа в акции означала бы для них появление в числе акционеров государства. АО «Альфа-банк» хотело бы конвертировать долг в бессрочный. Но такая возможность предусмотрена только для ПАО «Сбербанк России».

Банк России считает, что докапитализация банков и действие государственных программ поддержки отдельных направлений кредитования (малое и среднее предпринимательство, ипотека) оказывают «умеренное стимулирующее воздействие» на кредитную активность. Действительно, по данным Агентства по страхованию вкладов (АСВ), все банки, получившие капитал по программе господдержки, в 2015 году выполнили обязательства по кредитованию предприятий приоритетных отраслей или выкупу облигаций таких компаний. В среднем финансирование росло на 1,4–12,6% в месяц. Однако исследование отчетности банков – участников программы показывает, что условия программы позволяют банкам формально исполнять обязательства перед Агентством по страхованию вкладов, сжимая при этом кредитование. Номинальному приросту кредитных портфелей банков – участников программы способствовали такие факторы:

- девальвация рубля – например, реальные корпоративные портфели (очищенные от переоценки) сократились у «Газпромбанка» (АО) на 1%, у АО «Альфа-банк», ПАО «Промсвязьбанк», ПАО «БИНБАНК» и ОАО «АБ «РОССИЯ» на 8–9%;
- кредитование одного крупного заемщика – колоссальный прирост объема кредитования банков ПАО «Московский кредитный банк» (142%) и ПАО «Банк «ФК Открытие» (65%) обеспечил один крупный клиент – ПАО «НК «Роснефть»;
- эффект низкой базы – несложно наращивать по 1% в месяц портфель кредитов малому бизнесу с уровня 100 млн руб.;
- кредитование предприятий, работающих по программе импортозамещения, а также импортеров (АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)).

Еще одним следствием реализации программы докапитализации является концентрация кредитных портфелей на балансах крупнейших банков, в число которых входят банки с государственным участием. Государство и регулятор предъявляют меньшие требования к качеству их портфелей. На 01.01.2016 года доля кредитов, выданных 30 крупнейшими банками, в общей сумме кредитов достигла 75%, для сравнения – в 2009 – 2013 годах их доля не превышала 70%. Банки генерируют кредиты, используя для этого привлеченные средства. В стабильной экономике соотношение между привлеченными и размещаемыми средствами не должно существенно колебаться. Рассчитаем предельную склонность к кредитованию:

$$k = (K_t - K_{t-1}) / (D_t - D_{t-1}), \quad (1)$$

где k – предельная склонность к кредитованию; K_t – кредиты, депозиты и прочие средства, предоставленные банками в году t; K_{t-1} – кредиты, депозиты и прочие средства, предоставленные банками в предшествующем году (t–1), D_t – депозиты, кредиты и прочие средства, привлеченные банками в году t; D_{t-1} – депозиты, кредиты и прочие средства, привлеченные банками в предшествующем году (t–1).

Воспользуемся данными, приведенными на сайте Государственного комитета по статистике [5], и рассчитаем величину k, которая показывает, сколько дополнительно кредитов создает банковская система на 1 рубль дополнительных привлеченных средств. Результаты расчета приведены в табл. 4. Из табл. 4

видно, что в 2008 году кредитование экономики банками росло более высокими темпами, чем наращивание депозитов (k = (19362–13924) : (14573–11569) = 1,81). В 2009 году прирост депозитов в банках сопровождался снижением объема выданных кредитов (k = –0,11). В 2015 году прирост привлеченных банками средств опережал прирост предоставляемых экономике кредитных ресурсов.

Таблица 4

Соотношение привлеченных и размещенных средств в банковской системе России (на начало года) *

Год	Кредиты, депозиты и прочие средства		Прирост предоставленных банками средств на 1 рубль прироста привлеченных средств
	предоставленные организациям, физ. лицам и кредитным организациям, млрд руб.	привлеченные кредитными организациями, млрд руб.	
2016	54263	49545	0,72
2015	49069	42335	1,08
2014	38768	32795	1,46
2013	32887	28782	1,30
2012	27912	24945	1,22
2011	21537	19730	0,66
2010	19180	16159	- 0,11
2009	19362	14573	1,81
2008	13924	11569	1,23
2007	9218	7738	1,16
2006	6212	5152	1,11
2005	4373	3502	-

*Источник: рассчитано по [5].

Приведенные данные показывают, что реализация государственной программы докапитализации банков не изменила общий тренд снижения кредитования реального сектора экономики. Сложилась ситуация, при которой банки имеют возможность и желание предоставлять кредитные средства бизнесу, но сегмент устойчивых, платежеспособных компаний, удовлетворяющих условиям банка, весьма ограничен. Бизнес-структуры не реализуют долгосрочные проекты из-за низкой инвестиционной привлекательности России, обусловленной сложно прогнозируемой ситуацией в экономике. К 2016 году многие из банков – участников программы докапитализации снова оказались на грани нарушения нормативов достаточности капитала. Таким образом, спад кредитования связан не с проблемами банковской системы, а с проблемами экономики в целом. Без реального экономического роста восстановления кредитования не будет.

Банк России ожидает постепенного восстановления кредитной активности. В 2016 г. рост кредитования реального сектора экономики будет сдерживаться накопленным высоким уровнем долговой нагрузки, а также относительно жесткими ценовыми и неценовыми условиями кредитования. Вместе с тем прогноз Банка России темпов роста кредитования на 2016 году несколько повышен [4], что связано в первую очередь с ожидаемым экономическими агентами улучшением общей экономической ситуации. По оценкам, кредит нефинансовым организациям и населению в рублях и иностранной валюте за 2016 г. вырастет на 5–8% (ранее прогнозировалось 3–6%). Дальнейшее смягчение денежно-кредитных условий в 2017 – 2018 гг., постепенное восстановление доходов экономических агентов и нормализация долговой нагрузки будут определять повышение спроса на заемные ресурсы. При этом умеренное стимулирующее воздействие на кредитную активность также продолжат оказывать докапитализация банков и действие государственных программ поддержки отдельных направлений кредитования (малое и среднее предпринимательство, ипотека).

Список литературы

1. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. № 451-ФЗ «О внесении изменений в статью 11 Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и статью 46 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
2. Официальный сайт Счетной Палаты РФ – пресс-центр – Система докапитализации банков пока не начала работать в полную силу. URL: http://audit.gov.ru/press_center/news/22569
3. Банк России. Статистика. URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-01&pid=sors&sid= ITM_27910
4. Доклад о кредитно-денежной политике – Выпуск №2 (14) – июнь 2016 года. URL: http://www.cbr.ru
5. Структура и отдельные показатели деятельности кредитных организаций. URL: http://www.gks.ru

ON STATE IMPROVEMENT OF CREDIT BANKS OF THE REAL SECTOR OF ECONOMICS

M.E. Shashkina

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article explores the impact of the of state support measures on volume, dynamics and structure of real economy lending provided by banks. The conclusion is presented showing that despite the growth of the State support measures provided by the federal laws, Russian banks could not change the downward trend in lending during the economic crisis.

Keywords: banks, public policy, additional capitalization, lending, the economic crisis.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

М.Л. Шилов

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Формирование инновационной экономики влияет на отраслевую структуру и соотношение секторов. Оценка результативности отдельных секторов и экономики в целом требует анализа используемых показателей, особенно валового внутреннего продукта. Необходим комплексный учет результатов хозяйственной деятельности. В статье проводится анализ недостатков существующих показателей и возможных путей их дальнейшего совершенствования.

Ключевые слова: инновационный сектор, благосостояние, валовой внутренний продукт, конечное потребление домашних хозяйств, смертность, заболеваемость.

Реальная экономика находится в состоянии непрерывного видоизменения. Такие процессы отражают перманентное развитие всякой общественной системы и не являются чем-то исключительным. Соответственно, любая экономика есть меняющаяся и трансформирующаяся система, аналогично тому, как все страны есть развивающиеся общества, несмотря на то, что некоторые из них называют развитыми. Таким образом, инновации в широком смысле слова есть не что иное, как составная часть нормального социально-экономического развития хозяйства страны.

В этой связи можно поставить вопрос: не существует ли особого сектора в национальной экономике, отвечающего за инновационные процессы?

Инновационный сектор можно по аналогии определить как избыточность организма. Такой запас жизненно необходим, так как всякое преобразование требует организационных и ресурсных затрат. В качестве такового можно рассматривать запас производственной мощности на отдельном предприятии, повышение квалификации работника, развитие фундаментальных наук и сферы НИОКР. В определенной степени сюда можно отнести разведанные, но неиспользованные невоспроизводимые природные ресурсы и затраты на восстановление воспроизводимого сырья (лес, пашня, пресная вода и т.п.).

Исходя из наличия инновационного сектора, экономику можно разбить на три составные части, каждая из которых отлична от других по критерию долгосрочности, близости к потребностям человека, роли в производственной системе:

1) первичный сектор (производство предметов потребления, потребительские блага);
2) вторичный сектор (производство средств производства, инвестиционные блага);
3) (третичный) инновационный сектор (строительство, НИОКР, образование).

Между ними всегда существует альтернативный выбор: чему отдать предпочтение – долгосрочным (инновационным), среднесрочным (технологическим) или текущим (потребительским) целям. Этот выбор можно наглядно отобразить на кривых производственных и трансформационных возможностей.

Альтернативная пара «трансформационные – нетрансформационные товары» отличается от альтернативной пары «потребительские – инвестиционные товары» тем, что во втором случае отдается предпочтение долгосрочному аспекту рассмотрения в противовес краткосрочному, в первом случае – наоборот. Кроме того, при рассмотрении средств производства фактически имеются в виду валовые инвестиции, а под трансформационными благами понимаются чистые инвестиции.

Рассмотрение инновационного сектора экономики ставит вопрос об инновационных издержках, их количественной и качественной определенности. Понятию инновационных затрат ближе всего подходит категория трансформационных издержек, но последние включают в себя наряду с нововведениями и ретровведения. Возврат к устаревшим, неэффективным с позиции прогресса технологиям является естественным элементом выживания «периферийных» стран, деградирующих отраслей и маргинальных социальных слоев. Развитие человеческой цивилизации включает в себя как прогрессивные, так и регрессивные тенденции. Следовательно, инновационные издержки охватывают только часть трансформационных затрат.

В понятие инновационных издержек также следует включить часть транзакционных издержек, связанных с реорганизацией отраслей производства и хозяйства в целом. Кроме того, сюда нужно включить свободное время, использованное населением на творческий поиск, рационализацию и изобретательство, приобретение и совершенствование знаний и предпринимательских навыков, включая часть теневой экономики.

Соотношение инновационного сектора и прочих отраслей можно проиллюстрировать на примере кривых производственных и трансформационных возможностей, с учетом отличия трансформаций от инноваций. Кривая производственных возможностей (КПВ) отражает величину и структуру потенциального ВВП или НД в обществе при полном использовании всех ресурсов с учетом неизменных предпочтений и технологий. Любая точка на кривой отражает соотношение затрат и результатов, текущего и будущего потребления, соотношение краткосрочных и среднесрочных целей в текущий момент времени.

Кривая трансформационных возможностей (КТВ) отражает величину и структуру совокупных издержек общества с учетом транзакционных и трансформационных (по Р. Коузу) издержек. Суммарная величина этих затрат не равна потенциальному ВВП, т.к. включает трансформационное производство как опосредованное производство на перспективу, наибольшая доля которого определяется нематериальными и некоммерческими элементами. КТВ – это кривая «поиска», динамики, внутренней мобильности. Она характеризует выбор общества между стратегическими и текущими целями. Наличие значительных или незначительных участков КТВ с положительным наклоном отражает тот факт, что нарушение пропорции секторов приводит к потерям как в отношении перспектив развития (трансформаций), так и в отношении текущего потребления.

Выделение инновационного сектора позволяет по-новому взглянуть на традиционные проблемы цикличного характера экономического развития. Кризис в экономике – это трансформация, качественный сдвиг, рост не богатства нации (ВВП), а инновационного сектора в ряде случаев. Текущее производство и потребление падают, а средства уходят в сферу поиска новых возможностей и договоренностей. Поиск этот осуществляется во многом вслепую. Инновация всегда связана с повышенным риском и неопределенностью, невозможно точно предсказать поведение рынка, определить предпочтения и приоритеты развития.

Характер поиска носит выраженный циклический вид. Идея Й. Шумпетера [1, с. 320–322] о нововведениях как основе конъюнктурного цикла верна в отношении всех периодов. Поиск общественного оптимума идет методом проб и ошибок. Общество находится в неведении относительно правильного выбора точки на КТВ или КПВ. Эта цикличность соответствует прежде всего среднесрочным циклам в экономике.

При рассмотрении инновационного развития важно определить цели и средства их достижения. Следует признать, что инновационное развитие является не целью, а тем более самоцелью, а лишь средством.

К сожалению, формулировка цели не совсем проста. В наиболее общем виде целью экономического развития выступает благосостояние населения. Аналогичная цель как конечная, итоговая должна характеризовать и измерять результаты инновационного развития. Сложность в том, что благосостояние – комплексная категория, включающая в себя множество разнообразных аспектов.

Так, нобелевские лауреаты по экономике Джозеф Стиглиц и Амартия Сен включают в благосостояние материальный уровень жизни, здоровье, образование, работу, политическую активность, социальное взаимодействие, состояние окружающей среды и безопасность. Современный мониторинг состояния общества не только не включает часть из этих составляющих, но и общепринятые показатели могут содержательно различаться в разных странах [4].

Современная практика складывается таким образом, что основной результат хозяйственной деятельности сводится к денежной оценке созданного продукта. Но денежная оценка может выражать различные уровни полезности для различных субъектов и игнорировать внешние эффекты – как положительные, так и отрицательные. Следовательно, при оценке результатов инновационной деятельности возникают искажения.

Основным показателем сопоставления «экономической мощи» стран выступает валовой внутренний продукт. Но ВВП – показатель потока товаров и услуг, созданных в текущем периоде. Проблема в том, что источником этого потока могут выступать как активные компоненты производства (труд и капитал), так и пассивные (земля и ее недра). Именно в этой связи и возникает проблема устойчивого развития. Либо экономика активно формирует будущие ресурсы, инвестируя в фонды и человеческий капитал, либо эксплуатирует природное богатство, приводя их к истощению.

К недостаткам показателя валового внутреннего продукта можно отнести следующие:

– показатель включает амортизацию, которая отражает важную часть воспроизводства капитала и обеспечивает сохранение возможностей экономики по производству благ, но не формирует благосостояние населения в текущем периоде и не является его составной частью;

– даже в расчете на душу населения ВВП не характеризует дифференциацию доходов и не отражает ее воздействия на уровень жизни при увеличении разрыва среднего и медианного дохода [5];

– возросшие масштабы выделяемых в мире средств на ликвидацию последствий стихийных бедствий скорее отражают затраты на безопасность в «опасном» мире, чем результат – безопасный мир;

– условность денежной оценки государственных услуг;

– влияние глобализации, которая увеличивает разрыв между производством в стране и потреблением;

– проблема соотношения количества и качества: что лучше – долговечный автомобиль или его смена каждые пять лет;

– проблема учета свободного времени.

Остановимся на некоторых из них.

Пол Самуэльсон и Вильям Нордхаус указывают также на необходимость более полного учета нерыночных видов деятельности людей. «Например, студенты колледжей инвестируют средства в человеческий капитал. Национальные счета включают обучение, однако не учитывают издержки неиспользованных возможностей, связанных с неполученными доходами. Результаты многочисленных исследований показывают, что включение нерыночных инвестиций в образование и другие сферы могло бы привести к более чем двукратному повышению национальной нормы сбережений» [2, с. 810].

Кроме того, агрегирование наталкивается на проблему выбора весов. Цены на различные товары изменяются непропорционально, и, как следствие, различные методики расчета дают неодинаковые результаты. Широко используемый в национальной статистике индекс Ласпейреса, основанный на учете цен базового периода, завышает реальный объем производства. А индекс Пааше, рассчитанный в ценах текущего периода, напротив, занижает темпы реальной динамики выпуска. Альтернативные показатели – индекс Фишера или цепные индексы – частично устраняют указанные недостатки, но создают сложности в расчетах.

Особенно большие расхождения наблюдаются в системах национального счетоводства между рыночными и социалистическими странами. Так, статистика советского периода, делая упор на промышленном производстве, с одной стороны, завышала темпы экономического роста, с другой стороны, недооценивая сферу услуг, занижала величину созданного продукта.

Необходимо различать понятия дохода, потребления и благосостояния. Хотя с экономической точки зрения нас должно интересовать благосостояние населения, сложность оценки этой категории обусловила использование показателей доходности. Логика такова – если доход растет, то растет и выпуск, это должно приводить к росту потребления и, как следствие, повышению благосостояния. Проблема в том, что динамика выпуска и потребления может не совпадать. Рассмотрим это на примере РФ.

Таблица 1

Индексы физического объема элементов использования валового внутреннего продукта РФ в 1996 – 2011 годах (в процентах к предыдущему году) [1)]

	1996	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**
Валовой внутренний продукт	96,4	101,4	94,7	106,4	110,0	105,1	104,7	107,3
расходы на конечное потребление	97,4	102,8	97,9	98,8	105,6	106,8	107,0	106,1
домашних хозяйств	95,1	105,0	96,6	97,1	107,3	109,5	108,5	107,7
государственного управления	103,1	97,6	101,0	103,1	102,0	99,2	102,6	102,4
валовое накопление	86,0	95,9	54,8	93,4	175,2	116,7	97,4	114,3
валовое накопление основного капитала [1)]	78,8	92,1	87,6	106,4	118,1	110,2	102,8	113,9
экспорт	103,7	99,5	101,9	111,2	109,5	104,2	110,3	112,6
импорт	101,3	100,4	82,6	83,0	132,4	118,7	114,6	117,3
	2004	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Валовой внутренний продукт	107,2	106,4	108,2	108,5	105,2	92,2	104,5	104,3
расходы на конечное потребление	109,4	109,1	109,5	111,2	108,6	96,1	103,5	105,3
домашних хозяйств	112,5	112,2	112,2	114,3	110,6	94,9	105,5	106,8
государственного управления	102,1	101,4	102,3	102,7	103,4	99,4	98,5	101,4
валовое накопление	112,2	109,5	117,7	122,0	110,5	59,0	128,5	121,0
валовое накопление основного капитала [1)]	112,6	110,6	118,0	121,0	110,6	85,6	105,9	109,1
экспорт	111,8	106,5	107,3	106,3	100,6	95,3	107,0	100,3
импорт	123,3	116,6	121,3	126,2	114,8	69,6	125,8	120,3

[1)] По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/

Данные Федеральной службы государственной статистики (см. табл. 1) показывают, что динамика ВВП отличается от динамики расходов на конечное потребление домашних хозяйств. Так, с середины 1990-х по 2000-е годы направление динамики показателей в основном совпадало, за исключением послекризисного 1999 года. Интересно, что по темпам роста расходы домохозяйств опережали динамику ВВП. Отсюда можно сделать вывод о том, что в целом благосостояние населения росло быстрее, чем увеличивался реальный выпуск.

Объяснить это можно тем, что население существенным образом изменяло сбережения с целью стабилизации и роста потребления. Последствия такого поведения видны на показателе валовых накоплений, который гораздо более динамичен, чем потребление, и резко реагирует на кризисные явления в экономике, хотя в 2008 году наблюдался годовой лаг.

Особую роль для Российской Федерации играет экспорт. Как видно из таблицы, темп роста экспорта выше прочих показателей поведения субъектов национальной экономики за исключением импорта и более стабилен. Это означает, что экспортная деятельность оказывает стабилизирующее влияние на экономику в целом. Но особую роль играет импорт, существенные колебания которого позволяют смягчить изменения потребительских расходов. Хотя существенную роль здесь играет валютный курс.

Недостатком параметра конечного потребления домашних хозяйств является отсутствие учета дифференциации по различным группам населения. Как отметил Д. Стиглиц, характеризуя экономику США: «Мы платим огромную цену за наши невероятные показатели неравенства, но она только продолжает увеличиваться, и пока мы не предпримем решительных действий, плата будет продолжать расти. Представители среднего и низшего классов платят наиболее высокую цену, однако и вся наша страна, все наше общество платит эту цену» [3, с. 148]. Такое замечание верно и для России 2000-х годов.

Гораздо более сложным при оценке благосостояния является учет здоровья населения. Наибольшую популярность приобрел показатель ожидаемой продолжительности жизни как интегральный параметр здоровья. «Многообразие аспектов здоровья людей привело к нескольким попыткам создать совокупный показатель как смертности, так и заболеваемости. Однако хотя существует несколько комбинированных показателей здоровья людей, ни по одному из них в настоящее время нет всеобщего согласия. Более того, все они неизбежно базируются на этических суждениях, которые полны противоречий, и на взвешивании различных медицинских состояний, чья легитимность не всегда ясна» [4, с. 125] – отмечает Д. Стиглиц.

Характеризуя здоровье населения, необходимо различать количественную и качественную стороны. Наибольшую трудность вызывает расчет качественных показателей.

В частности, основными показателями здоровья населения выступают показатели смертности по возрастным группам, на основе которых рассчитывается итоговый индикатор – ожидаемой продолжительности жизни. Сложность в том, что при сопоставимой продолжительности жизни в различных странах здоровье населения может существенно разниться. То есть одинаковое количество не связано с одинаковым качеством.

Наиболее достоверными показателями в здравоохранении по-прежнему являются показатели смертности. Статистика этих показателей наиболее полная и надежная, хотя могут встречаться разночтения по классификации причин и их достоверности. Чаще всего государство и частные компании склонны скрывать последствия техногенных катастроф.

Интерес представляет то, что показатели смертности и рождаемости в расчете на 100000 человек изменяются довольно плавно (см. табл. 2) и тем самым отражают долгосрочный, «накопленный» результат экономического развития. Динамика показателей даже не скачет в годы кризисов и таким образом отражает долгосрочную тенденцию.

Статистика показателей заболеваемости гораздо менее надежна. Низкие показатели заболеваемости и обращаемости по ОРВИ могут, например, быть связаны с широким использованием методов самолечения и вовсе не отражают хорошее состояние здоровья. Наиболее надежными показателями являются регистрируемые в обязательном порядке. К ним относятся инфекционные заболевания, онкология и болезни органов дыхания. Интересно, что такие показатели можно интерпретировать как косвенные показатели качества здоровья и жизни человека – характеризующие безопасность окружающей среды и возможности поддержания здорового образа жизни.

Характер динамики заболеваемости по наиболее надежным показателям не демонстрирует существенных всплесков (см. табл. 3). В то же время, как это ни парадоксально, онкозаболеваемость реагирует на кризисные состояния мировой и отечественной экономики в 2004 и 2014 годах. В целом взаимосвязь с экономической ситуацией не прослеживается, что может говорить о сложности оценки качества здоровья населения как элемента, отражающего благосостояние населения.

Таблица 2

Рождаемость, смертность и естественный прирост населения РФ в 1950–2012 годах [1)]

Годы	Всего, человек			На 100000 человек населения		
	родившихся	умерших	естественный прирост	родившихся	умерших	естественный прирост
1950	2745997	1031010	1714987	26,9	10,1	16,8
1960	2782353	886090	1896263	23,2	7,4	15,8
1970	1903713	1131183	772530	14,6	8,7	5,9
1980	2202779	1525755	677024	15,9	11,0	4,9
1990	1988858	1655993	332865	13,4	11,2	2,2
1995	1363806	2203811	-840005	9,3	15,0	-5,7
2000	1266800	2225332	-958532	8,7	15,3	-6,6
2001	1311604	2254856	-943252	9,0	15,6	-6,6
2002	1396967	2332272	-935305	9,7	16,2	-6,5
2003	1477301	2365826	-888525	10,2	16,4	-6,2
2004	1502477	2295402	-792925	10,4	15,9	-5,5
2005	1457376	2303935	-846559	10,2	16,1	-5,9
2006	1479637	2166703	-687066	10,3	15,1	-4,8
2007	1610122	2080445	-470323	11,3	14,6	-3,3
2008	1713947	2075954	-362007	12,0	14,5	-2,5
2009	1761687	2010543	-248856	12,3	14,1	-1,8
2010	1788948	2028516	-239568	12,5	14,2	-1,7
2011	1796629	1925720	-129091	12,6	13,5	-0,9
2012	1902084	1906335	-4251	13,3	13,3	0,0
2013	1895822	1871809	24013	13,2	13,0	0,2
2014[2)]	1942683	1912347	30336	13,3	13,1	0,2
2015	1940579	1908541	32038	13,3	13,0	0,3

[1)] По данным Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/

[2)] С учетом Крымского федерального округа.

Таблица 3

Заболеваемость населения РФ в 2000–2014 годах (в процентах к предыдущему году) [1)]

	2001	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
Все болезни	98,11%	102,32%	100,60%	98,98%	99,62%	102,79%	100,67%
из них:							
некоторые инфекционные и паразитарные болезни	98,48%	93,53%	91,16%	101,68%	96,49%	100,28%	100,09%
новообразования	101,06%	104,52%	99,38%	106,84%	98,69%	104,50%	101,34%
болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм	102,18%	129,84%	85,64%	103,51%	99,85%	118,24%	101,44%
	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Все болезни	100,02%	103,91%	97,85%	102,24%	99,79%	100,91%	100,23%
из них:							
некоторые инфекционные и паразитарные болезни	97,28%	94,78%	95,40%	98,64%	99,27%	96,56%	101,58%
новообразования	100,00%	106,12%	100,98%	102,99%	104,41%	98,37%	103,93%
болезни крови, кроветворных органов и отдельные нарушения, вовлекающие иммунный механизм	97,68%	95,51%	97,38%	95,89%	99,85%	98,96%	102,99%

[1)] Рассчитано по данным Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/

Список литературы

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм. Социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2007.
2. Самуэльсон П.Э., Нордхаус В.Д. Экономика. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010.
3. Стиглиц Д. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. – М.: Эксмо, 2015.
4. Стиглиц Д., Сен А., Фитусси Ж.-П. Неверно оценивая нашу жизнь: Почему ВВП не имеет смысла? Доклад Комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса. – М., 2016.
5. Доклад о мировом развитии 2006 года. Справедливость и развитие. – М.: Весь Мир, 2006.

TO THE QUESTION OF THE EVALUATION OF THE RESULTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

M.L. Shilov

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The formation of an innovative economy affects industry structure and the ratio of sectors. Evaluation of the performance of individual sectors and the economy as a whole requires analysis of indicators, especially gross domestic product. Need a comprehensive accounting of results of economic activities. The article presents the analysis of the shortcomings of existing indicators and possible ways of their further improvement.

Keywords: innovation sector, welfare, gross domestic product, final household consumption, mortality, morbidity.

СУЩНОСТЬ, СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ И ВЫГОДЫ ОТ ВНЕДРЕНИЯ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОСНОВЕ «БЛОКЧЕЙН»

Н.И. Яшина, А.И. Круглова, А.О. Заводская

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматриваются инновационная технология «блокчейн» и возможные сферы ее применения в экономике, а также выгоды, которые могут быть получены государством и коммерческими организациями от ее использования. Недостаточная изученность данной темы с точки зрения экономики и возможностей применения технологии в государственной и банковской сфере определила направление исследования. В результате работы были выявлены следующие наиболее перспективные области применения технологий на основе «блокчейн»: банковские услуги, проведение голосований, совершение «умных контрактов», а также доказана эффективность их внедрения. Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что использование потенциала данной технологии привносит эффективность в любой процесс, где нескольким лицам или компаниям необходимо наличие посредника для гарантии взаимного доверия.

Ключевые слова: «блокчейн», валюта, биткоин, криптовалюта, банковский сектор, инновации, транзакции, экономическая безопасность, мировая экономика.

Современная экономическая система развивается в условиях все большей интеграции с виртуальными площадками и технологиями. На сегодняшний день число пользователей электронных денег неуклонно растет, а вместе с тем растет и уровень доверия к данным технологиям. В последние годы появилась тенденция к возникновению различного вида валют нового типа – криптовалют.

Криптовалюта означает основанную на математических принципах децентрализованную конвертируемую валюту, которая защищена с помощью криптографических методов, т.е. использует криптографию для создания распределённой, децентрализованной и защищённой информационной экономики. Безопасность, целостность и актуальность реестров операций с криптовалютой обеспечиваются сетью не связанных друг с другом лиц (в случае биткоин называемых «майнерами»), которые защищают сеть в обмен на возможность получения произвольно распределяемых комиссионных сборов.

Безусловно, криптовалюты часто используются для совершения незаконных операций и сделок, однако лежащие в основе криптовалют криптографические методы могут найти свое применение на государственном уровне. Если рассматривать технологию «блокчейн», на которой основана одна из наиболее распространенных криптовалют «биткоин», то можно выделить ряд сфер деятельности, применение в которых данной технологии повысит финансовую безопасность государства [1].

Криптовалюта «биткоин» довольно быстро привлекла к себе внимание мирового сообщества. Вместе с тем составляющая ее основу технология «блокчейн» является еще более перспективной для мировой экономики, она может открыть до сих пор не исследованные ресурсы и направить их на усовершенствование существующей платежной системы и системы документооборота.

На сегодняшний день данная тема пока не получила широкой огласки. Технология «блокчейн» изучается в узких научных кругах, но при этом она уже нашла свое применение в инновационных компаниях и взята на вооружение рядом государств. В связи с этим важно проанализировать возможные сферы применения данной технологии, ее вклад в развитие мировой экономики и финансовой системы, а также определить перспективы развития данной технологии в России и мире.

«Блокчейн» — это децентрализованная база данных, архитектура которой исключает внесение изменений в уже записанную информацию. Ныне, при 300000 блоках, в ней записано более 38 миллионов транзакций [2]. Данные о транзакциях записываются в виде «цепочки блоков» (англ. Blockchain), в каждом из которых хранится информация об определенном объеме транзакций. В «блокчейн» транзакция не подтверждается до тех пор, пока информация не будет сгруппирована в блоки, каждый из которых содержит данные о предыдущем.

Технология представляет собой систему электронных транзакций, не основанную на доверии, в которой существует запись публичной истории транзакций. Попытка злоумышленника, не обладающего большей частью ресурсов сети, изменить старые записи вычислительно становится практически неосуществимой. Сильной стороной сети является простота ее структуры, однако существуют и недостатки системы, которые могут быть устранены с помощью дополнительных надстроек к системе (см. табл.1). Все узлы работают самостоятельно, иногда обмениваясь информацией. Нет необходимости в идентификации, поскольку сообщения идут не по какому-то определенному маршруту, а на основе принципа «наименьших затрат» [3].

Таблица 1

Преимущества и недостатки технологии «блокчейн»

Преимущества	Недостатки
Отсутствие посредников	Анонимность
Минимизация затрат	Независимость
Публичность	
Децентрализованность	

Источник: авторская таблица.

«Блокчейн» стал известен благодаря тому, что на нем построена не менее инновационная технология электронных денег, «биткоин», которая представляет собой децентрализованную криптовалюту, эмиссия и учет которой основаны на криптографическом методе, а цена регулируется исключительно рыночным спросом и предложением. Важным является то, что возможности применения технологии «блокчейн» не ограничены криптовалютой, и сейчас ею интересуются крупнейшие корпорации и государства.

Так, например, ЦБ РФ призвал банкиров подготовиться к появлению систем для финансового рынка, основанных на технологии «блокчейн», уже в 2017–2018 году. По словам зампреда Центробанка Ольги Скоробогатовой, «с точки зрения регулятора и защиты финансового рынка… мысль движется к использованию этой технологии в так называемом закрытом виде: чтобы была возможность идентификации получателя и отправителя, чтобы были правила, чтобы участники рынка их понимали, разделяли. В 2017–2018 году мы увидим реальные примеры использования этой системы» [4].

Кроме того, президент Сбербанка Герман Греф на встрече с Владимиром Путиным в январе 2016 года заявил, что «блокчейн» способен перевернуть сферы государственного регулирования и финансов [5]. Действительно, потенциал «блокчейн» велик, поскольку данная технология позволяет передавать через Интернет от одного субъекта другому нечто, имеющее ценность: деньги, акции, права собственности, цифровые лицензионные сборы, даже голоса избирателей на выборах.

В настоящее время подобные транзакции в процессе авторизации и обработки проходят через большое количество посредников и сохраняются в централизованных реестрах таких организаций, как Центральный банк (если речь идет о финансовых операциях) или система электронной регистрации ипотечных транзакций. «Блокчейн», в свою очередь, позволяет распределить функции проверки и хранения транзакций между несколькими компьютерами безопасным и открытым способом, тем самым исключая потребность в посредниках. Поэтому время и затраты на обработку транзакций сводятся к минимуму.

«Блокчейн»-приложения можно разделить на три категории:

1) первая категория использует тот факт, что любой актив может быть передан посредством «блокчейн»;

2) вторая категория подразумевает использование и ведение защищенных реестров прав собственности на землю, имущество и прочее. Транзакции могут удостоверять права на всё что угодно;

3) в третью категорию попадают «умные контракты», исполняющиеся сами при определенных условиях.

Таким образом, решая проблемы высоких затрат на ведение контрактов и подтверждения транзакций с помощью отказа от посредников, а также обеспечивая гарантированную сохранность данных, «блокчейн» становится одной из самых перспективных технологий за последние годы.

В связи с этим можно рассмотреть наиболее перспективные сферы экономики и финансов, в которых возможно продуктивное использование технологии «блокчейн».

В финансовой сфере «блокчейн» целесообразно использовать как систему регистров. На рынке, где каждую минуту совершается множество операций, процесс торгов по-прежнему может занимать до трех дней, системы на базе «блокчейн» могут помочь сократить это время до минут или даже секунд [6]. Такая технология может стать особенно привлекательной для участников сложных торгов, например, производными инструментами, где рыночная конъюнктура способна меняться еще до завершения торгов, создавая существенный риск для контрагентов.

Основываясь на характеристиках «блокчейн», можно предложить следующие сферы применения данной технологии.

1. Банковский сектор. «Блокчейн», будучи защищенным цифровым реестром, может выполнять функции безопасного хранения и передачи имеющих ценность активов. Так что в ближайшие годы стоит ожидать сильного влияния «блокчейн» на банковскую отрасль, считают эксперты. По мнению некоторых участников рынка, такая технология позволит банкам экономить около $20 млрд за счет упразднения посредников в транзакциях [7].

Кроме того, согласно отчету Всемирного экономического форума, децентрализованные платежные технологии, включая «биткоин», могут преобразовать «бизнес-архитектуру» денежных переводов, которая не менялась больше 100 лет. «Блокчейн» способен обойти эти неэффективные системы и создать более открытый, быстрый и бескомиссионный поток платежей по всему миру [8].

2. Голосование. На основе технологии «блокчейн» возможно построение платформы для голосования, благодаря которой участники могли бы отдавать свои голоса через мобильные устройства, а итоги выборов были бы честными, поскольку внести изменения в уже совершенную операцию невозможно.

3. «Умные» контракты. Они представляют собой компьютерные программы, выполняющие что-либо в зависимости от действий другого объекта. «Блокчейн» обеспечивает автоматическую реализацию таких контрактов, без вмешательства человека. «Умные» контракты, к примеру, могут следить за выполнением условий долгосрочных кредитов.

Список проблем, которые можно решать с помощью «цифрового реестра», довольно обширен. Если технологию внедрить в повседневную жизнь, то контроль банков, госорганов, аудиторов, страховых компаний или регистраторов будет просто не нужен. В подтверждение выдвинутых предложений о применении «блокчейн» можно привести пример успешного внедрения данной технологии на государственном уровне. В настоящее время в Эстонии «блокчейн» используется для обеспечения прозрачности государственных процессов, таких как голосование или тендеры. С 1 декабря 2015 года Эстония пользуется сервисом, который позволяет беженцам получить идентификацию, а также регистрировать браки, свидетельства о рождении и другие документы.

В связи с этим представители Nasdaq впервые заявили о намерении разработать несколько приложений для «блокчейн» с использованием своих расчетных и клиринговых процессов в Эстонии в ноябре 2015 года. Приложения будут направлены на усовершенствование процессов голосования через доверенных лиц, регистрации компаний и регистрации в пенсионных программах. В связи с этим правительство Эстонии заключило с Nasdaq контракт на сумму 1,3 млн долл. США, чем, в свою очередь, подтверждается перспективность технологии «блокчейн» и ее внедрения в различные сферы экономики.

Таким образом, «блокчейн» является инновационной технологией, которая может существенно снизить издержки и повысить надежность банковских операций и ведения реестров, а также повысить финансовую безопасность предприятий и государства. Однако область применения технологии ограничена: «блокчейн» привносит эффективность в любой процесс, где нескольким лицам или компаниям необходимо наличие посредника для гарантии взаимного доверия. «Блокчейн» позволяет значительно оптимизировать подобные системы, увеличивая скорость проведения операций и снижая стоимость бизнес-процессов.

Список литературы

1. Яшина Н.И., Прончатова-Рубцова Н.Н. Оценка влияния государственной политики различных стран на эффективность и стабильность социально-политических и экономических процессов // Финансы и кредит. 2015. № 23(647). С. 2–16.
2. Reid F., Harrigan M. Security and privacy in social networks // Springer. 2013. P. 197–223.
3. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System. https://bitcoin.org/bitcoin.pdf. 2008.
4. ЦБ призвал банкиров готовиться к будущему с технологией blockchain / Rambler News Service. Информационное агентство. 11.02.2016 [Электронный ресурс]. https://rns.online/finance/TSB-smyagchil-otnoshenie-k-sheme-blockchain-i-schitaet-ee-buduschim-finansovih-tehnologii--2016-02-11/ (дата обращения: 18.02.2016).
5. Заседание наблюдательного совета Агентства стратегических инициатив, 14.01.2016 [Электронный ресурс] / Президент России. http://kremlin.ru/events/president/news/51167 (дата обращения: 21.02.2016).
6. The great chain of being sure about things. 31.10.2015 [Электронный ресурс] // The Economist Journal. http://www.economist.com/news/briefing/21677228-technology-behind-bitcoin-lets-people-who-do-not-know-or-trust-each-other-build-dependable (дата обращения 18.02.2016).
7. Banking Is Only The Start: 12 Big Industries Where Blockchain Could Be Used, 14.01.2016. [Электронный ресурс]. https://www.cbinsights.com/blog/industries-disrupted-blockchain (дата обращения: 01.03.2016).
8. The Future of Financial Services. How disruptive innovations are reshaping the way financial services are structured, provisioned and consumed, 18.06.2015. [Электронный ресурс] / World Economic Forum. https://www.weforum.org/ (дата обращения: 28.02.2016).

ESSENCE, AREAS OF APPLICATION AND BENEFITS OF THE INTRODUCTION OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN THE RUSSIAN ECONOMY

N.I. Yashina, A.I. Kruglova, A.O. Zavodskaya

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article deals with innovative blockchain technology, its possible application in economics and benefits wich can be received by the state and commercial organizations from its use. Lack of knowledge of the issue from economic point of view and opportunities of technology in in goverment and banking spheres defining the direction of research. As a result, was formulated most perspective blockchain technology scope of application: banking services, carrying out votes, commission of «clever contracts». Also the article proves efficiency of the use blockchain technology. The comparative analysis conducted has allowed to make the conclusion about blockchain potential to underpin business applications across a variety of vertical markets.

Keywords: blockchain, currency, bitcoin, cryptocurrency, banking, innovation, transaction, economic security, international economics.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

С.Н. Яшин, Е.Н. Кулыгина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассмотрены основные направления развития механизма управления инновационной деятельностью предприятий региона. Проанализированы инновационная деятельность в регионе, возможные источники и перспективы её развития, направления повышения инвестиционной привлекательности инновационной деятельности предприятий в регионах в современных условиях.

Ключевые слова: управление инновациями, инновационный сектор экономики, инновационное развитие региона, инновационная деятельность, инвестиционная привлекательность региона, инновационная стратегия предприятия, инновации на предприятии.

На современном этапе развития промышленности внедрение предприятиями инноваций в производственный процесс становится необходимым условием их выживания, поддержания в соответствии с условиями рынка темпов экономического развития и повышения конкурентоспособности производимых товаров и услуг.

Для перехода на инновационную модель развития государство как макрорегулятор экономической динамики воздействует на инновационную деятельность хозяйствующих субъектов, используя различные инструменты государственной инвестиционной политики [1].

Научно обоснованная инвестиционная политика в условиях общероссийской модернизации способна выступать важным рычагом влияния как на экономику страны в целом, так и на инновационную деятельность ее хозяйствующих субъектов, прежде всего в промышленности.

Инновационное развитие является наиболее перспективным способом хозяйствования в современных условиях, который базируется на непрерывном поиске и использовании новых методов и сфер реализации потенциала предприятия в условиях изменчивой внешней среды [2].

Ориентированная на инновации, инвестиционная политика государства включает ряд программ и мероприятий, направленных на создание благоприятных условий для субъектов хозяйствования, инициирующих инновационные проекты государственного значения. Ее целями являются:

– оживление инновационной деятельности в реальном секторе экономики;

– повышение эффективности производства;

– решение социальных проблем.

Государственная политика в области инноваций определяет:

– задачи и направления инновационной деятельности в государстве;

– формы государственного управления инновационной деятельностью.

В настоящее время ключевые цели государственной инвестиционной политики в сфере инноваций предполагают:

– мобилизацию финансовых ресурсов, необходимых для инновационной деятельности;

– привлечение инвестиций в социально значимые инновационные проекты из различных источников, включая иностранные инвестиции;

– преодоление спада инвестиционной активности в инновационной сфере (особенно в промышленном секторе);

– поддержку малого и среднего инновационно активного предпринимательства;

– обеспечение структурных преобразований и повышение эффективности капитальных вложений в инновационные проекты в реальном секторе экономики [3].

В настоящее время российские предприятия чувствуют потребность национальной экономики и общества в целом в насыщении новыми технологиями. Конкуренция в промышленной сфере все возрастает и вовлекает все новых членов рынка. Важным условием стабильного развития промышленных предприятий становится максимизация инновационного показателя. В своем выступлении президент, при представлении ежегодного Послания Федеральному собранию РФ, говорил о том, что «большинство предприятий России остаются неконкурентоспособными, мы проигрываем в конкуренции на мировом рынке, все более и более ориентирующемся на инновационные сектора, на новую экономику – экономику знаний и технологий» [4].

В современной экономической ситуации развитие технологий управления инновационной деятельностью является очень важным элементом управления как отдельным предприятием, так и отраслью в целом. Показателем разработанности механизма управления инновационным развитием является четко выраженный системный характер развития инновационного сектора. К сожалению, сегодняшнее развитие инновационного сектора экономики в условиях финансового кризиса не может похвастаться данным показателем. Создание экономических предпосылок для развития инновационной сферы заключается лишь в формировании некоторых элементов инновационной структуры (технопарков, бизнес-инкубаторов, вен-

чурных фондов). Большинство политических и экономических мероприятий в рамках инновационных преобразований характеризуются слабым, низкоэффективным законодательным обеспечением [5]. Проблематика инновационного развития экономики находит слабое отражение в социально-культурной сфере общества, инновационный менеджмент как учебная дисциплина нерационально встроен в систему российского образования. Политические, экономические, законодательные меры инновационного развития экономики проводят в отсутствие официально утвержденных определений базовых теоретических основ инновационной деятельности.

Стимулирование инноваций, технологическая модернизация российской экономики – сейчас одна из наиболее обсуждаемых тем на высшем политическом уровне. Сегодняшние результаты инновационной политики, безусловно, нельзя считать удовлетворительными ни с позиций опережающего инновационного развития российской экономики, ни даже с позиций инерционного ее развития. Это в большой мере связано с недостаточным учетом особенностей поведения российских компаний, их реакции на различные инструменты и механизмы стимулирования инноваций в сегодняшней бизнес-среде [6].

Под инновационной деятельностью предприятия понимается процесс создания нового товара – от формирования его идеи до освоения производством, выпуска, реализации и получения коммерческого эффекта. Целями инновационной деятельности предприятия с позиций его внутренних потребностей являются повышение эффективности производства за счет обновления всех производственных систем, повышение конкурентных преимуществ – в первую очередь высшего порядка – на базе эффективного использования научного, научно-технического, интеллектуального и экономических потенциалов. На рис.1 можно увидеть поэтапное отражение инновационного процесса предприятия.

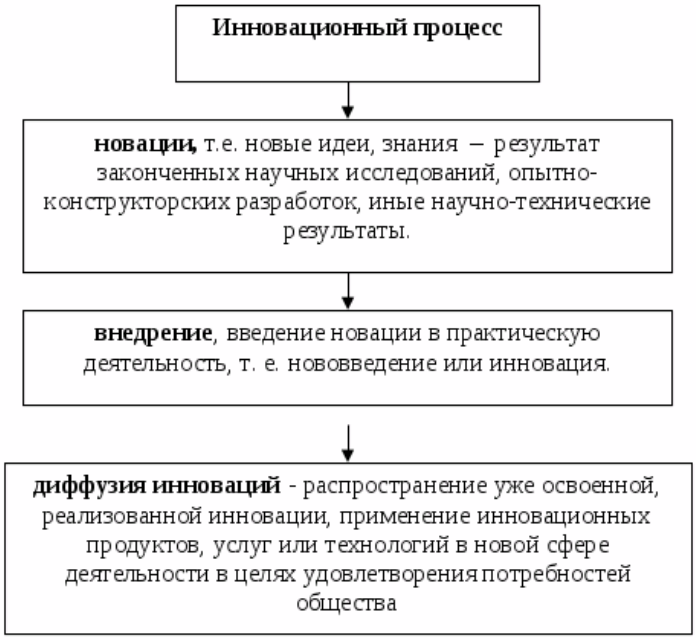


Рис. 1. Инновационный процесс предприятия

Для реализации цели и задач управления инновационным развитием предприятий необходима диверсифицированная гибкая система инструментов, позволяющих выполнять требуемые преобразования всех элементов инновационной сферы. Механизм управления инновационным развитием предприятий – гибкая диверсифицированная система инструментов, методов, рычагов, организующая и стимулирующая разработку и внедрения новых знаний в производство [7]. Совершенствование исследуемого механизма предопределяет необходимость разработки методико-аналитических инструментов, позволяющих учитывать особенности экономических интересов предприятий, специфику и уровень развития региона, в котором находятся предприятия, соотношение технологических структур экономики.

Один из таких инструментов – оценка уровня инновационного развития предприятия. Для активизации процесса инновационного развития необходима информационная система, позволяющая отслеживать изменение уровня регионального инновационного потенциала [8]. Наличие методики анализа структурных пропорций позволит принимать обоснованные управленческие решения в инновационной сфере в зависимости от целей и задач предприятий региона.

Развитие инновационной сферы требует регулирования процесса трансфера результатов научно-технической деятельности, с учетом информации о стартовых условиях предприятий региона, состояния и структуры их инновационного потенциала. С помощью трансфера технологий знания и технологии превращаются в новые продукты и услуги, что способствует экономическому росту и удовлетворению социальных потребностей. В настоящее время предлагается к использованию региональная система стимулирования трансфера РНТД, направленная на изменения экономических отношений в целях создания условий для коммерциализации инноваций.

Неоднородность регионов России по объему и структуре инновационного потенциала предопределяет использование различных методов управления в процессе реализации системы стимулирования трансфера РНТД, что, в свою очередь, приводит к необходимости диверсификации источников финансового обеспечения инновационного развития предприятий региона [9]. Для эффективного развития инновационной деятельности предприятий региона, отличающегося комплексом инновационных целей и задач, необходима модель финансового обеспечения, учитывающая инвестиционную потребность инновационной сферы и инвестиционный потенциал региона. Таким образом, механизм управления инновационным развитием предприятий региона должен включать следующий набор инструментов:

– оценку уровня инновационного развития предприятий;

– региональную систему стимулирования трансфера результатов научно-технической деятельности предприятий;

– организационную модель финансирования инновационной деятельности предприятий.

Результатом функционирования механизма управления инновационным развитием предприятий должна стать комплексная, целенаправленная модернизация региональной инновационной сферы, выраженная в совершенствовании ее институциональной среды, инфраструктуры, системы финансирования, в укреплении социально-культурной основы и формировании эффективных рычагов управления, что будет способствовать повышению конкурентоспособности предприятий региона.

Определение сущности управления инновационным развитием региона и содержания механизма управления позволило предложить информационную модель управления инновационным развитием предприятий региона.

Предложенная модель носит системный характер, что подтверждается наличием четко выраженной цели. Данная модель позволяет определить характер взаимодействия участников процесса инновационного развития, установить порядок информационного обмена и последовательность использования инструментов, необходимых для эффективного становления инновационной сферы региона.

Определение сущности управления инновационным развитием предприятий региона и содержания механизма управления позволяет построить информационную модель управления инновационным развитием предприятий в соответствии с рис. 2.

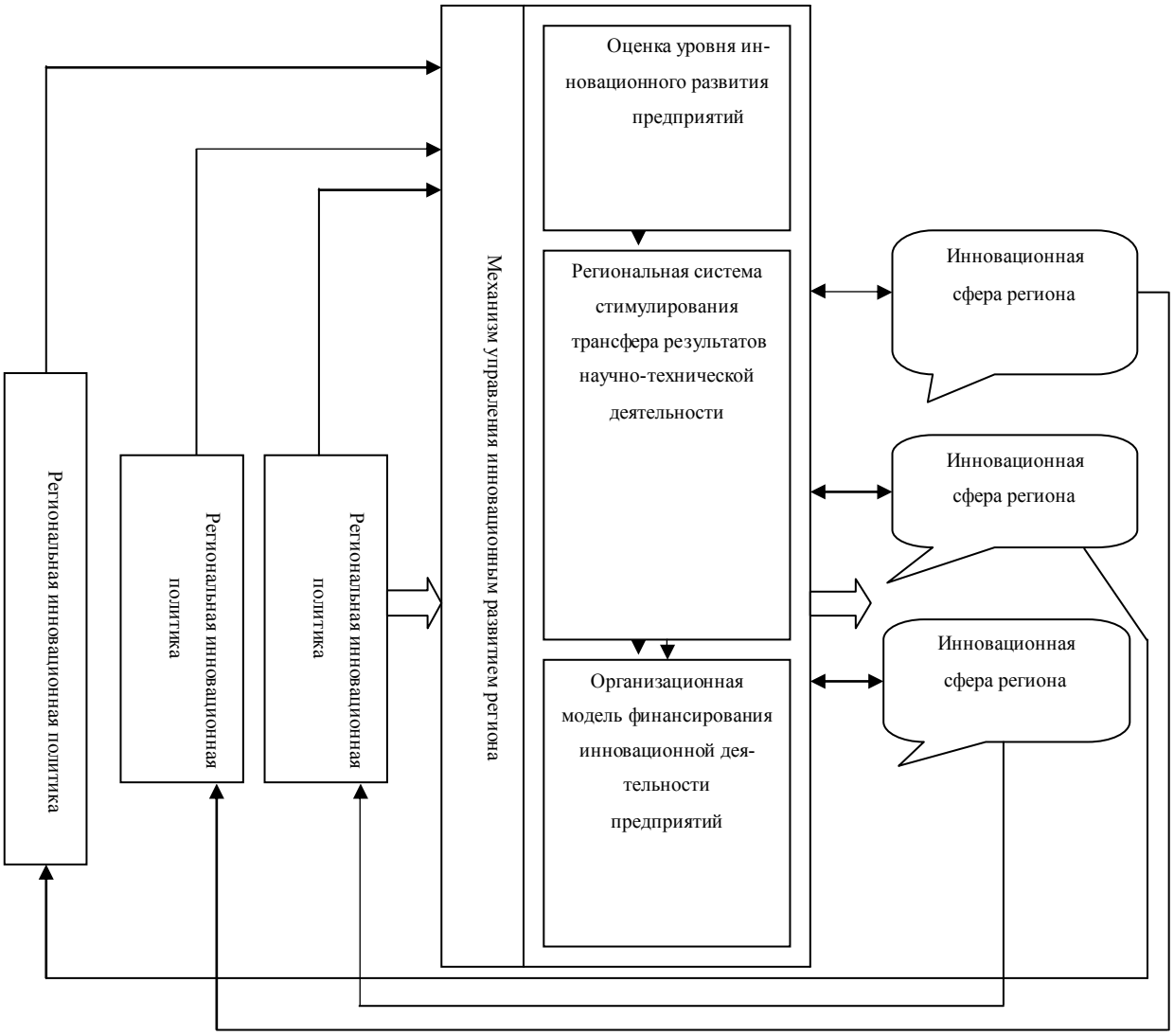


Рис. 2. Информационная модель управления инновационным развитием предприятий региона

Субъект управления (федеральные и региональные органы власти) оказывает целенаправленное воздействие на объект (региональную инновационную сферу) посредством последовательных методов (механизм управления инновационным развитием предприятий региона).

Инновационное развитие предприятий региона основано на следующих принципах:

1) комплексность – комплексная модернизация всех форм общественных отношений, влияющих на формирование инновационной экономики;

2) системность – согласованное, целеориентированное, взаимосвязанное развитие политической, экономической, социально-культурной, законодательной общественных формаций с целью создания условий для инновационной экономики;

3) последовательность – последовательное проведение всех вышеуказанных процессов [10].

Модель управления инновационным развитием предприятий региона включает обратную связь, позволяющую скорректировать региональную инновационную политику.

Модель управления инновационным развитием предприятий региона – это совокупность институтов и система экономических взаимоотношений, организующих целенаправленное воздействие государственной инновационной политики на инновационную сферу мезоуровня посредством реализации механизма управления инновационным развитием предприятий региона.

Данная модель учитывает взаимодействие федерального и регионального уровней организации инновационной деятельности: в условиях самостоятельности региональных органов власти в способах реализации инновационной политики необходимым условием является их согласованность с основами инновационной политики федерального уровня. Федеральная инновационная политика, используя рычаги федеральной власти, оказывает комплексное воздействие на всю инновационную сферу государства и, на основе анализа эффективности осуществления инновационной политики на региональных уровнях, вносит необходимые коррективы в работу механизма управления инновационным развитием региона.

Список литературы

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Сайт Минэкономразвития России. URL: http://www. economy.gov.ru/minec/activity/ sections/innovations/doc20101231_016
2. Яшин С.Н., Пузов Е.Н. Концептуальные вопросы оценки экономической безопасности регионов// Финансы и кредит. 2006. № 1 (205). С. 15–19.
3. Астапов К.Л. Законодательные основы государственного регулирования инновационной деятельности // Законодательство и экономика. 2012. № 1.
4. Кулыгина Е.Н. Перспективы развития инновационной деятельности промышленных предприятий Нижегородской области // Актуальные проблемы реализации государственной промышленной политики в России и за рубежом: Сб. тез., докл. и ст. Международной межвузовской конференции. 26 мая 2015 г. М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В.Плеханова», 2015. С. 104–107.
5. Нижегородская область: опыт, проблемы, перспективы // Вестник Правительства Нижегородской области. 2010. № 3.
6. Казанцев С.В. Инновационное развитие регионов России // ЭКО. 2007. № 10. С. 2–19.
7. Яшин С.Н., Солдатова Ю.С. Оценка устойчивости инновационного развития предприятий // Финансы и кредит. 2012. № 32 (512). С. 9–17.
8. Яшин С.Н., Кошелев Е.В. Финансовый и инвестиционный анализ инноваций: Учеб. пос. для студентов вузов, обуч. по 220600 – «Инноватика» и специальности 220601 – «Управление инновациями» / М-во образования и науки РФ, Нижегородский гос. технический ун-т им. Р.Е. Алексеева. Н. Новгород, 2010.
9. http://newsruss.ru/doc/index.php/ Технологические инновации в России.
10. Яшин С.Н., Амбацумян А.Э., Кулыгина Е.Н. Некоторые подходы к оценке эффективности инновационных разработок промышленных предприятий Нижегородской области // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6. Ч. 1. С. 363–366.

MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE MECHANISM MANAGEMENT OF INNOVATION ACTIVITIES OF ENTERPRISES OF THE REGION IN MODERN CONDITIONS

S.N. Yashin, E.N. Kulygina

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

In the article the main directions of development of the mechanism of management of innovative activity of the enterprises of the region are considered. The innovation activity in the region is analyzed, possible sources and prospects of its development are considered. The tendencies of development of innovative activity are investigated, directions of increase of investment appeal of innovative activity of the enterprises in the region in modern conditions are considered.

Keywords: innovation management, innovation sector of the economy, innovative development of the region, innovative activity, investment attractiveness of the region, innovative enterprise strategy, innovations in the enterprise.

МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО РЕЙТИНГА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ МНОГОМЕРНОГО АНАЛИЗА СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ[1]

С.Н. Яшин, Н.И. Яшина, Ю.С. Ширяева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматривается актуальный вопрос анализа экономического состояния промышленных предприятий. Базой для анализа стали такие показатели, как ликвидность, структура капитала, оборачиваемость и рентабельность. Предложенный в статье метод анализа позволяет определить сравнительную значимость и влияние отдельных коэффициентов на показатель рентабельности, также данный метод позволит непосредственно измерять влияние факторов на результативный признак с помощью коэффициентов корреляции.

Ключевые слова: промышленное предприятие, экономические показатели, многомерный анализ.

Изучение экономического состояния промышленных предприятий с целью управления их развитием является особенно актуальным, поскольку субъекты хозяйствования представляют реальный сектор экономики. Некоторые эксперты сходятся во мнении, что речь идет о необходимости закрытия или радикальной модернизации до пятидесяти процентов наших промышленных мощностей. В связи с этим важной является проблема определения экономического состояния промышленных предприятий с целью выявления резервов роста производства, увеличения выручки от реализации продукции, прибыли и в целом управления экономическим развитием региона.

Для количественной оценки экономического развития и экономической эффективности применяются частные и обобщающие показатели, ранжирование которых позволяет выделить наиболее важные и менее значимые факторы, влияющие на экономическую эффективность. Рассматривая экономическую эффективность в сфере государственного или муниципального управления, необходимо отметить ее расширенное понятие. Данное понимание определяет экономическую эффективность как интегральный показатель эффективности на разных уровнях экономической системы. Эффективность экономической системы в целом зависит от эффективности производства, социальной сферы (систем образования, здравоохранения, культуры), эффективности государственного управления. Эффективность каждой из этих сфер определяется отношением полученных результатов к затратам и измеряется совокупностью количественных показателей. Для измерения эффективности производства используются показатели производительности труда, фондоотдачи, рентабельности, окупаемости и др. С их помощью сопоставляются различные варианты развития производства, решения его структурных проблем. Измерение эффективности социальной сферы требует использования особых качественных показателей развития каждой из отраслей этой сферы.

В целях оптимизации государственного и/или муниципального управления возникает необходимость оценки экономической эффективности промышленных предприятий административно-территориального образования. Анализ должен удовлетворять ряду требований:

– характеристика общего уровня развития экономики;

– характеристика развития отдельных отраслей;

– отражение сильных и слабых факторов развития;

– отражение рейтинга хозяйствующих субъектов.

Эти критерии обусловили необходимость выработки метода формирования сравнительного рейтинга промышленных предприятий административно-территориального образования на основе многомерного анализа системы экономических показателей.

Определение экономического состояния предприятий производится на основе расчета показателей по группам ликвидности, структуры капитала, оборачиваемости и рентабельности (табл. 1).

[1] Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ. Грант № 15-02-00102 а «Формирование механизма управления инновационным развитием промышленного региона (на примере Нижегородской области)».

Таблица 1

Показатели определения экономического состояния предприятия

Показатели ликвидности	Показатели структуры капитала	Показатели оборачиваемости	Показатели рентабельности
✓ Коэффициент текущей ликвидности ✓ Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности ✓ Коэффициент абсолютной ликвидности	✓ Коэффициент автономии (концентрации собственного капитала) ✓ Коэффициент привлечения заемного капитала ✓ Коэффициент покрытия внеоборотных активов ✓ Коэффициент покрытия процентов (защищенности кредиторов) ✓ Коэффициент покрытия активов собственными оборотными средствами	✓ Коэффициент оборачиваемости активов ✓ Коэффициент оборачиваемости текущих активов ✓ Коэффициенты оборачиваемости запасов ✓ Коэффициент оборачиваемости собственного капитала ✓ Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала ✓ Коэффициент оборачиваемости заемного капитала ✓ Коэффициенты оборачиваемости дебиторской задолженности ✓ Коэффициенты оборачиваемости кредиторской задолженности ✓ Фондоотдача ✓ Оборачиваемость денежных средств	✓ Рентабельность продукции ✓ Рентабельность основных средств ✓ Рентабельность продаж (Return on sales или Margin on sales) ✓ Коэффициент базовой прибыльности активов (Basic earning power) ✓ Рентабельность персонала (Return on labour) ✓ Рентабельность активов (Return on assets) ✓ Рентабельность собственного капитала (Return on equity) ✓ Рентабельность инвестированного, перманентного капитала

Приведенный выше перечень показателей определения экономического состояния предприятия не является исчерпывающим. Данные показатели характеризуются различной размерностью. Оценка эффективности деятельности предприятия осуществляется путем определения показателей по каждой группе. При существующей различной размерности показателей возникает необходимость привести все показатели к безразмерному виду, к общему началу отсчета, к единому интервалу изменения. Далее определяется стандартизованный показатель экономического состояния предприятия как отношение абсолютного значения показателя к среднему значению этого показателя в рассматриваемой группе предприятий, т.е. абсолютные значения показателей заменяются отношениями индивидуальных абсолютных значений к их средним арифметическим. Среднее значение показателя в группе определяется отношением суммы абсолютных значений показателей по каждому предприятию к количеству предприятий. В табл. 2 представлены значения стандартизованных показателей.

Таблица 2

Стандартизированные показатели

№ предприятия	Стандартизованные показатели экономического состояния предприятия				
1	M_{11}	M_{12}	M_{13}	...	M_{1m}
2	M_{21}	M_{22}	M_{23}	...	M_{2m}
3	M_{31}	M_{32}	M_{33}	...	M_{3m}
...	...	...	...	M_{ij}	...
n	M_{n1}	M_{n2}	M_{n3}	...	M_{nm}

Среднее отношение по любому обоснованному показателю для соответствующего экономического состояния предприятия будет характеризовать место данного предприятия в многомерном факторном пространстве. После замены абсолютных значений показателей, характеризующих экономическое состояние предприятий, отношением их к средней, с помощью метода укрупнения факторов вычислим многомерные средние по каждой группе. Укрупненные показатели определяются отношением суммы стандартизованных показателей в группе к количеству коэффициентов в группе. Укрупненные показатели рассчитываются по следующей формуле:

$$M^*_{yij} = \frac{\sum M_{ij}}{mj}, \tag{1}$$

где M^*_{yij} – укрупненный стандартизованный показатель по группе; mj – количество коэффициентов в группе.

В табл. 3 представлены укрупненные показатели экономического состояния предприятий для последующего анализа комплекса факторных признаков. С целью определения итогового стандартизованного базисного показателя оценки финансового состояния предприятия необходимо выявить закономерности его формирования под влиянием факторных показателей. Считаем целесообразным за базисный принять показатель, характеризующий эффективность хозяйственной деятельности предприятия, – стандартизованный показатель четвертой группы, или показатель рентабельности.

Таблица 3

Укрупненные показатели экономического состояния предприятия

№ предприятия	Укрупненные показатели первой группы (ликвидности)	Укрупненные показатели второй группы (структуры капитала)	Укрупненные показатели третьей группы (оборачиваемости)	Укрупненные показатели четвертой группы (рентабельности)
1	M^*_{y11}	M^*_{y12}	M^*_{y13}	M^*_{y14}
2	M^*_{y21}	M^*_{y22}	M^*_{y23}	M^*_{y24}
3	M^*_{y31}	M^*_{y32}	M^*_{y33}	M^*_{y34}
..	...	...	...	...
n	M^*_{yn1}	M^*_{yn2}	M^*_{yn3}	M^*_{yn4}

Изучение интенсивности и аналитической формы связей между показателями с помощью методов корреляционного и регрессионного анализа позволяет решить важную экономическую задачу – определение сравнительной значимости и влияния отдельных коэффициентов на показатель рентабельности.

Таким образом, предлагаем с помощью корреляционного анализа определять интенсивность связи базисного показателя рентабельности с коэффициентами ликвидности, структуры капитала и оборачиваемости. Использование корреляционного анализа позволяет оценить зависимость между базисным показателем рентабельности и коэффициентами ликвидности, структуры капитала и оборачиваемости и на этой основе рассчитать итоговый рейтинговый показатель экономического состояния предприятия.

Коэффициент корреляции между базисным укрупненным показателем и соответствующим укрупненным показателем определяется как отношение разницы среднего от произведения и произведения средних укрупненного базисного и соответствующего укрупненного показателей к произведению дисперсий базисного укрупненного и соответствующего укрупненного показателей.

Рейтинговая оценка *i*-го экономического состояния предприятия относительно выбранного базисного показателя определяется как сумма самого базисного показателя и произведений между укрупненным показателем по каждой группе и соответствующим коэффициентом корреляции с базисным показателем.

Если в качестве базисного показателя принят укрупненный показатель четвертой группы (рентабельности), то для каждого предприятия значение его рейтинговой оценки будет определяться:

$$R_i = r_1 M^*_{yi1} + r_2 M^*_{yi2} + r_3 M^*_{yi3} + M^*_{yi4}, \quad (2)$$

где R_i – значение рейтинговой оценки соответствующего *i*-го бюджетного потенциала ТАО, r_1, r_2, r_3 – коэффициенты корреляции между укрупненными показателями соответственно между первой, второй и третьей групп и базисным показателем четвертой группы; $M^*_{yi1}, M^*_{yi2}, M^*_{yi3}$ – укрупненные показатели соответственно первой, второй и третьей групп; M^*_{yi4} – базисный укрупненный показатель. Полученный рейтинг и является обобщающей оценкой рентабельности предприятия. Чем выше значение R_i, тем выше его экономическая устойчивость по данному базисному показателю. Метод позволяет отбирать однородные группы предприятий территориально-административного образования для различных целей, образовывать однородные массивы исходной информации для последующего применения статистико-математических методов, непосредственно измерять влияние факторов на результативный признак с помощью коэффициентов корреляции.

Список литературы

1. Яшин С.Н., Яшина Н.И. Некоторые аспекты анализа бюджетного потенциала муниципальных образований // Финансы и кредит. 2003. № 5 (119). С. 35–44.

METHOD FOR FORMING THE COMPARATIVE RATING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF ADMINISTRATIVE TERRITORIAL EDUCATION ON THE BASIS OF MULTIDIMENSIONAL ANALYSIS OF THE ECONOMIC INDICATORS

S.N. Yashin, N.I. Yashina, Yu.S. Shiryaeva

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article deals with the topical issue of the analysis of an economic condition of industrial enterprises. The basis for the analysis were such factors as liquidity, capital structure, turnover and profitability. The proposed method of analysis allows us to determine the relative importance and influence of certain factors on profitability. Also, this method will allow to directly measure the influence of factors on a productive basis with the help of correlation coefficients.

Keywords: industrial enterprise, economic indicators, multivariate analysis.

СЕКЦИЯ 6

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА

ГРАНИ БОЛЬШИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ – НОВЫЙ ДИСКУРС СТРАТЕГИЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МОЛОДЕЖИ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ: НА ПРИМЕРЕ НИЖЕГОРОДСКОГО УНИВЕРСИТЕТА ЛОБАЧЕВСКОГО

И.А. Анисимова, М.В. Лаптева, А.В. Савичева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Приводится социологический анализ проблемы трудоустройства молодежи с ограниченными физическими способностями, рассматриваются подходы к ее решению, а также анализируется опыт ННГУ им. Н.И. Лобачевского в области профориентационной работы и работы с выпускниками, имеющими физические ограничения.

Ключевые слова: конкурентоспособные специалисты с профессиональным образованием, люди с ограниченными физическими возможностями, студенты с ограниченными физическими возможностями, инклюзивное образование, социальная активность молодежи с ограниченными физическими возможностями, профессиональный профиль личности, перспективы карьерного роста.

В последние годы в российском обществе все отчетливее стали проявляться элементы гражданского общества. Одним из наиболее развитых направлений можно назвать тенденции по росту включенности инвалидов в основные социальные процессы и развитию уважительного отношения к инвалидам. В этом направлении работают некоммерческие организации и государство с распространенной системой грантовой поддержки НКО и социальных проектов. Повышение уровня социальной активности молодежи с инвалидностью неизбежно ведет к их участию в процессах рынка образования и рынка труда. По федеральным государственным образовательным стандартам одним из важных критериев качества образования является его доступность и приближенность для студентов с разными нозологиями инвалидности. Вслед за этим государство контролирует и трудоустройство выпускников вуза с инвалидностью. Эти процессы, сосредоточенные вокруг профессиональной занятости инвалидов, будут длительное время приходить в состояние институционализации, в связи с большим количеством несоответствий, противоречий и стереотипов.

Центр карьеры Университета Лобачевского в последние несколько лет сталкивается с противоречиями, связанными со стремлением выпускников с инвалидностью работать по специальности, приносить пользу экономике, обществу, стране, быть востребованными, видеть результат своим стараниям в получении высшего профессионального образования. Однако зачастую высокомотивированные и профессионально грамотные выпускники не могут быть восприняты работодателем с профессиональной точки зрения по причине наличия инвалидности.

Эта ситуация подтолкнула Центр карьеры задуматься о том, что до сих пор в XXI веке, веке информационных технологий, веке развитых гуманитарных и психолого-педагогических технологий, наше общество живет в нецивилизованной системе координат и делит мир на специалистов и инвалидов, а инвалидность воспринимает как полную недееспособность, инвалидов – как социальную группу за чертой общества. Поэтому с 2015 года Центром карьеры Университета Лобачевского, студенческим советом «Потенциал» при поддержке Совета бизнеса по вопросам инвалидности, созданного компанией KPMG, разработана и реализуется программа «Грани больших возможностей» по профессиональной ориентации и трудоустройству учащихся с инвалидностью. В программу включены проекты, призванные повысить уверенность в благополучии профессионального развития учащихся с инвалидностью и изменить общественное мнение главных целевых групп, которые имеют отношение к формированию основ профессионального развития учащихся с инвалидностью (учителя, родители, преподаватели, тренеры, общественность).

«Грани больших возможностей» – это новый концепт, новый стиль мышления, который говорит нам о том, что каждый человек прекрасен, каждый человек талантлив, каждый человек может раскрыться, только необходимо ему в этом помочь. Программа охватывает широкий спектр постоянно реализуемых проектов по инклюзивному или индивидуальному профессиональному развитию студентов с инвалидностью.

Основными проектами программы «Грани больших возможностей» являются:

1. Социологическое исследование профессионально-карьерных ожиданий и профессиональных компетенций учащихся школ и студентов с инвалидностью «Профессиональное развитие детей с большими возможностями»;

2. Профессиональная ориентация в школах и интернатах, призванная вовлечь в активный и обоснованный профессиональный выбор учащихся с инвалидностью и их родителей;

3. Программа «Выпускники Университета. Ступени карьеры»: истории успеха известных выпускников ННГУ с инвалидностью;

4. Интернет-ресурс для слабовидящих и слабослышащих по профессиональной ориентации и трудоустройству (с размещением материалов с сурдопереводом и аудиоверсиями);

5. Образовательный проект расширения профессиональных компетенций студентов с ограниченными возможностями здоровья – школа карьерного роста «Маркетинг профессионального развития»;

6. «Моя карьера» – проект карьерного проектирования профессионального пути учащихся с ограниченными возможностями здоровья;

7. Медиапроект по созданию информационных материалов в видео- и аудиоформате для работодателей и студентов по повышению толерантности к обучению и трудоустройству учащихся с ограниченными возможностями здоровья;

8. Электронные экскурсии на предприятия, где созданы благоприятные условия для трудоустройства выпускников с ограниченными возможностями здоровья;

9. Видеорезюме для выпускников ННГУ с ограниченными возможностями здоровья, инвалидностью;

10. Региональный конкурс среди работодателей по профессиональному мастерству работающих у них сотрудников с ограниченными возможностями здоровья.

С 2015 года проект «Моя карьера» реализует методику карьерного проектирования для выпускников ННГУ. Эта методика позволяет осуществить глубокий индивидуальный подход к решению вопроса трудоустройства выпускника в виде составления индивидуального плана по трудоустройству (диагностика компетенций, обучение, составление собственной профессиональной траектории), а также индивидуального консультирования по вопросам содействия трудоустройству представителями Центра карьеры ННГУ. Одним из преимуществ карьерного проектирования является инструментальность для адаптации к сложным меняющимся условиям рынка труда и разнообразным жизненным обстоятельствам, что еще на этапе обучения в университете аккумулирует в сознании студента уверенность в приложимости в работе различных своих способностей и профессиональных компетенций и уверенность в собственной профессиональной востребованности.

На первом этапе проекта «Моя карьера» проводилось составление профессиональных портретов личности выпускников и глубокий анализ того, насколько желание студента работать в определенной сфере соответствуют его типу личности и какие компетенции нужно еще развить, чтобы стать на шаг ближе к трудоустройству по любимой профессии, составление индивидуальных карьерных планов.

Отправной точкой проектирования является тестирование для определения профессионального профиля личности (используется тест Эдгара Шейна «Якорь карьеры»). Методика направлена на диагностику ценностных ориентаций в карьере. Тест позволяет выявить следующие карьерные ориентации: профессиональная компетентность, менеджмент, автономия, стабильность места работы и места жительства, служение, вызов, интеграция стилей жизни, предпринимательство. Анализ показал, что у большинства студентов все карьерные ориентации достаточно развиты (карьерные ориентации, выраженность которых более 36%). Существуют единичные случаи, когда у студентов присутствуют неразвитые карьерные ориентации (менее 36%), но данные типы ценностных ориентаций индивидуальны, т.е. нет системности в повторении определённого типа.

Графическим методом выявлено распределение доминирующих типов карьерных ориентаций (выраженность которых более 80%) среди студентов. У 43% студентов максимально развита карьерная ориентация «служение». Основными ценностями для таких студентов являются: «помощь людям», «желание сделать мир лучше», «служение человечеству» и т.д. Независимо от профессии, они будут всегда стремиться быть полезными людям. У студентов с инвалидностью слабо выражены ориентации «автономия», «менеджмент» и «предпринимательство», они оказались у студентов недоминирующими.

Второй этап – тренинговые программы по развитию личностных и профессиональных компетенций, которые реализуются в рамках курса «Школа карьерного роста «Маркетинг профессионального развития», рассчитанного на учебный год.

Третий этап – воплощение студентами с инвалидностью карьерных планов, составленных на первом этапе (выбор вакансии, направление резюме работодателю, прохождение собеседования и трудоустройства). Каждый шаг по вступлению на рынок труда молодого специалиста с инвалидностью сопровождается Центром карьеры, в частности отделом по связям с работодателями.

Первые два этапа проекта «Моя карьера» реализуются студентами ННГУ, обучающимися по специальности «психология». Их профессиональная группа носит название «Психологический консультант» и входит в состав студенческого совета «Потенциал» при Центре карьеры ННГУ. С помощью этого проекта

половина выпускников с инвалидностью смогла найти перспективную работу по специальности до момента получения диплома о высшем образовании. Видеорезюме для ребят с инвалидностью также снимается ежегодно с 2015 года в Медиацентре ННГУ с целью увеличения шансов на трудоустройство за счет снижения акцента на инвалидности и повышения значимости первого контакта с работодателем, с опорой на высокий уровень мотивации в получении и освоении профессии.

Программа «Выпускники Университета. Ступени карьеры» (традиционная программа Центра карьеры с 2004 года): в феврале 2016 года была посвящена к.соц.н, руководителю тифлоинформационного центра ННГУ Марине Анатольевне Рощиной и истокам профессиональной самореализации. С программой можно ознакомиться на сайте Медиацентра ННГУ.

Социологическое исследование «Профессиональное развитие детей с большими возможностями», реализованное сектором «Эксперт» студенческого совета «Потенциал» Центра карьеры ННГУ, в 2016 году в Нижегородском университете Лобачевского направлено на изучение мотивации студентов с инвалидностью в профессиональном развитии, факторов формирования личностного развития у студентов с инвалидностью, профессиональных компетенций, жизненных ориентиров, степени доступности получения образования. Исследование стало частью более крупного исследовательского проекта – «Высшее классическое (университетское) образование: мотивация получения и применения на рынке труда» (выборка 1600 студентов 2-х – 4-х курсов и 1-го курса магистратуры, квотная по специальностям и факультетам). В анкетном опросе приняли участие 7 студентов с инвалидностью. Поэтому данные анализируются на качественном уровне и соотносятся с основными показателями по выборке студентов.

Система получения профессионального образования студентами с инвалидностью осуществляется в учебных заведениях страны, но многие из этих студентов сталкиваются в повседневной жизни с неравными стартовыми возможностями в обществе, со сложностями в трудоустройстве. Чаще студенты даже не знают, каким образом применить своё высшее образование, как устроиться на желаемую работу. Исследование «Профессиональное развитие детей с большими возможностями» показало, что студенты с инвалидностью вполне активно взаимодействуют с рынком труда и четко соотносят свои личностные и профессиональные компетенции с запросами трудоустройства.

При анализе результатов социологического исследования «Профессиональное развитие детей с большими возможностями» выявлены факторы формирования личностного развития у студентов с инвалидностью, обозначены их профессиональные компетенции, рассмотрены жизненные ориентиры, умения и навыки, степень доступности получения образования, а главное – мотивация студентов с инвалидностью в получении высшего образования, профессиональные ожидания у студентов с инвалидностью; ориентации на успешное трудоустройство; профессиональные компетенции студентов с инвалидностью.

1. Ценности и представления об успехе

Важнейшими составляющими жизненного успеха для студентов с инвалидностью является здоровье, удачный брак, любимая работа, дружная и сплоченная семья, самореализация, дети. Ведущая группа идеалов показывает ориентации на семью с детьми, развитие теплых внутрисемейных отношений и работу по душе, которая будет способствовать формированию семьи и самореализации. Студенчество ННГУ, в целом, также ориентировано на любимую работу, самореализацию, дружную сплоченную семью и здоровье как локомотив жизненного успеха. Однако дети не являются приоритетом. Более значимыми для студентов ННГУ являются развитие личности и связей, благосостояния, общение и приключения. Студентам с инвалидностью не свойственен авантюризм, риск и разнонаправленность целеполагания жизненных планов.

2. Мотивация получения профессионального образования

Студентам ННГУ в целом и студентам с инвалидностью в частности нравится учиться. И это характеризует наличие целеустремленности, заинтересованности в учёбе, в дальнейшем развитии и устройстве на работу. Однако в основных мотивах получения высшего образования в ННГУ им. Н.И. Лобачевского есть различия, которые показывают, что студенты с инвалидностью изначально выбирали вуз с целью получения качественного образования, профессиональной самореализации и широких возможностей выбора места работы. В то же время мотивация получения университетского образования студентами в целом связана также с характеристиками престижности вуза, элитарности и т.п.

Целью получения высшего образования является возможность получить диплом, иметь профессию и устроиться на работу. Это свидетельствует о том, что студенты с инвалидностью желают приобрести профессию, стать полноправными членами общества, работать наравне со всеми.

3. Компетенции студентов с инвалидностью

Личностные и профессиональные компетенции студентов с инвалидностью всегда в центре внимания, потому что определяют ресурсность и шансы на успех на рынке труда. Студентам с инвалидностью свойственны умение анализировать большой объём информации, направленность на результат, видение цели, самостоятельное принятие решений, ответственность за результат своей работы, саморазвитие, стрессоустойчивость, доброжелательные и уважительные отношения с коллегами. Компетенции, выраженные у студентов с инвалидностью, высоко востребованы на рынке труда сегодня. Поэтому шансы на трудоустройство у ребят с инвалидностью весьма высоки. В то же время в компетентностном профиле студентов ННГУ в целом превалируют лидерство, коммуникабельность, управленческая направленность, которые соответствуют узкому сегменту нижегородского рынка труда.

Практические навыки и умения являются важнейшим показателем ресурсности выпускника на рынке труда. Половина студентов с инвалидностью обладает опытом трудоустройства. Эти студенты официально трудоустроены, и работа связана с получаемой специальностью. Необходимо работать над наращиванием этого показателя в формате временной занятости, занятости в каникулярное время и т.д.

4. Стратегии применения профессионального образования

Цели будущего трудоустройства студентов с инвалидностью – постоянный доход, возможность реализовать себя и жизненный опыт – в полной мере согласуются с основными ценностями.

По мнению студентов с инвалидностью, на успешное трудоустройство влияют такие факторы, как образование, опыт работы, дополнительные знания и навыки, профессионализм, компетентность, знание языков, знание современной техники, личностные качества и способности, наличие связей и знакомств, знание профессиональной сферы. Студенты в целом в меньшей степени придают значение связям в процессе трудоустройства. Это говорит о наличии некой неуверенности в шагах на рынке труда, которую необходимо преодолевать с помощью комплекса мероприятий программы «Грани больших возможностей». Студенты с инвалидностью считают, что потенциальному (будущему) работодателю важны такие способности соискателя, как трудолюбие и работоспособность, стремление к саморазвитию, образованию, профессионализму, ответственность и самоорганизация. По сути, это признание того, что работодателю нужны профессионалы. Такое представление является ядром результативной стратегии трудоустройства, которая позволяет студентам с инвалидностью настроиться на наращивание своего профессионального потенциала.

Работа в планах после окончания ННГУ у студентов с инвалидностью. Практически все задумываются о перспективах будущей работы. По сравнению со студенчеством в целом, у студентов с инвалидностью нет ориентации на продолжение обучения, поступление в магистратуру, аспирантуру и, как результат, – отсутствие стремления к самореализации в науке (что пролеживается в общестуденческих тенденциях). В качестве места будущей работы актуальны такие сферы деятельности, как реклама, маркетинг, информационные технологии и программное обеспечение (данная сфера чрезвычайно популярна среди студенчества вообще).

Студенты с инвалидностью предпочитают интересную и творческую работу, высокооплачиваемую, наличие дружного коллектива на работе, нахождение места работы недалеко от дома. Географические предпочтения студентов с инвалидностью являются крайне выраженными по сравнению с основной массой студентов в связи с состоянием здоровья и ограничением в транспортном перемещении. Высокие шансы на трудоустройство определяются у студентов с инвалидностью готовностью работать в любой организации. Значимыми факторами при выборе работы у студентов с инвалидностью являются: достойная заработная плата, соответствие специальности, дружный, доброжелательный коллектив.

Учёбу в университете студенты связывают напрямую с дальнейшим развитием. Для некоторых это возможность реализовать свои способности, для других получить профессию и работать по специальности. Они стремятся к профессиональной деятельности, некоторые студенты уже работают. При этом стоит отметить, что студенты с инвалидностью способны реализовывать свои способности. Подтверждение этому – наличие студентов, уже работающих, активно участвующих в студенческой жизни вуза и студенческих организациях. Многие оптимистично настроены на поиск работы по профессии и, в целом, удовлетворены процессом обучения.

Некоторые работодатели (отметим, что в основном это крупные международные компании, работающие в сегменте инновационной деятельности – IT, автоматизированные системы аудита, учета и т.д.) знают социально-психологические особенности выпускников университета с инвалидностью и развивают подходы, связанные с осознанием новых кадровых ниш более мотивированных и лояльно настроенных к компании-работодателю сотрудников. Социальный аспект инновационной экономики являет собой в таких компаниях уже не столько социальную ответственность бизнеса, сколько создание психологически комфортной среды для раскрытия таланта каждого сотрудника.

THE LIMITS OF GREAT OPPORTUNITIES – THE NEW DISCOURSE OF STRATEGIES COMPETITIVENESS OF YOUTH WITH DISABILITY: ON THE EXAMPLE OF THE NIZHNI NOVGOROD UNIVERSITY OF LOBACHEVSKY

I.A. Anisimova, M.V. Laptev, A.V. Savicheva

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article provides a sociological analysis of the employment among youth with disabilities, describes approaches to solving this problem practically based on the experience of Nizhni Novgorod university in the field of vocational training and dealing with disabled graduates.

Keywords: competitiveness of a specialist with vocational education, disabled people, students with disabilities, inclusive education, social activity of youth with disabilities, professional personality profile, career design.

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ СПРАВЕДЛИВЫХ И НЕСПРАВЕДЛИВЫХ НЕРАВЕНСТВ

В.Н. Аргунова

Вятский государственный университет, г. Киров

С позиций социокультурного подхода анализируется проблема социального неравенства. Существующие в обществе формы неравенства оцениваются как справедливые или несправедливые в зависимости от укорененных в менталитете представлений о социальной справедливости. Показано, что в общественном сознании современного российского общества преобладают этатистские представления о социальной справедливости, отводящие ведущую роль в преодолении острых форм социального неравенства государству.

Ключевые слова: социальное равенство, социальное неравенство, справедливость, несправедливость, социокультурные типы справедливости, этатистский тип справедливости.

Жизнь и развитие общества осуществляется как диалектическое единство двух начал – коллективного и индивидуального. Онтологическая сущность коллективности в социальной мысли трактуется в категориях «равенство» — «неравенство», поскольку социальная структура всегда и везде есть иерархия неравенств. В этом смысле история предстает как снятие одних форм неравенства и возникновение новых. Одновременно действует и противоположная тенденция — расширение поля действия равенства. Противоречие между данными тенденциями разрешается не автоматически, а с помощью третьей силы — социальной справедливости. Справедливость функционирует в обществе как норма и ценность. В ее основе лежит принцип воздаяния индивидам и социальным группам по их заслугам перед обществом. Она оптимально балансирует соотношение индивидуальных и групповых интересов через преимущественную реализацию общественных интересов. Как социальная норма справедливость имеет конвенциальный характер, зафиксирована в законах, политических и нравственных нормах.

В оценке критериев равенства/неравенства, справедливости/несправедливости индивид оперирует определенным набором значений, которым располагает его культура. Этот набор постоянно обновляется, сохраняя при этом константы. Логико-смысловое единство культуры образует прочные ментальные конструкции, в соответствии с которыми люди воспринимают окружающий мир, строят свои отношения с другими людьми, придавая ту или иную направленность деятельности социальных институтов. Поэтому формы равенства/неравенства, воспринимаемые гражданами одного государства как справедливые, населением другого государства могут восприниматься как несправедливые.

Истоки таких различий уходят своими корнями в трансцендентный порядок, формировавшийся веками и тысячелетиями, который часто учеными именуется «цивилизацией». Во второй половине XX века цивилизационный подход получил развитие и распространение в работах Н. Элиаса, Ш. Эйзенштадта, российских ученых — Б.С. Ерасова, Е.Б. Рашковского, А.О. Бороноева, П.И. Смирнова и других. Несмотря на разницу исходных методологических принципов при анализе социокультурных систем, все вышеназванные исследователи понимают под цивилизацией локальную межэтническую общность, формирующуюся на основе единства исторической судьбы народов, проживающих в одном регионе, длительного и тесного культурного взаимодействия и культурного обмена, в результате чего складывается высокий уровень сходства в институциональных формах и механизмах социальной организации и регуляции.

Цивилизация как социокультурная общность представляет собой крупномасштабное единство в пространстве и времени. Являясь целостным образованием, цивилизация тем не менее сама не есть общество. Она состоит из ряда обществ, из которых некоторые существуют одновременно, другие — в разное время. Но период жизни каждого из них должен совпадать с периодом жизни по меньшей мере одного другого члена множества. Цивилизация имеет большую длительность, чем общеисторические этапы. Время ее жизни измеряется веками и тысячелетиями. Общества, входящие в цивилизацию, имеют пространственные связи и контакты, благодаря которым образуется жизненное пространство цивилизации. Особенностью цивилизационных изменений является их долговременность.

Различия между цивилизациями носят глубинный характер, трудно схватываются и артикулируются с помощью общепринятого научного понятийного аппарата. Нам ближе позиция российских ученых Е.Б. Рашковского и В.Г. Хорос, которые отмечают, что понятие цивилизации в явной или неявной форме сопрягается с понятием культуры. Тем не менее эти два понятия различаются по объему и содержанию. «Если культура — это *все* поле интеллектуального и духовного поиска, *весь* комплекс смыслов, *ценностей*, имеющих хождение в том или ином обществе, то цивилизация — это «оплотневшая», *кристаллизовавшаяся культура*, «осевшая» в некоторых долговременных ценностях, мыслительных парадигмах, про-

шедших тест на прочность, на длительность, на некоторую усредненность и, стало быть, на широкую транслируемость во времени и в пространстве. Во-вторых, цивилизация складывается не только из ценностей, но и *институтов*, что подчеркивает факт укорененности соответствующих элементов культурного наследия в социуме» [1, с. 45].

Огромную роль в формировании цивилизационной общности играет религия. Она на протяжении длительного исторического периода регулировала жизнедеятельность общества и настолько «пропитала» культуру и всю социальную жизнь, что ее присутствие почти не ощущается. Под влиянием религиозных представлений, институциональной и культурной общности у цивилизации формируется «центральная зона», или «культурное ядро». Ядро состоит из сверхпрочных в плане исторического воспроизводства элементов, хотя оно и не остается совершенно неизменным. Эти элементы (мировоззренческие принципы, образцы мышления, жизненные смыслы) интегрировались в ядро в разные периоды времени. Вокруг ядра располагается «периферия». Ее составляют либо быстропреходящие элементы, исчезающие из культурного оборота за сравнительно короткие исторические отрезки времени (например, за период жизни одного-двух поколений), либо региональные, этнические, сословные и другие особенности, либо поисковые инновационные элементы, способные со временем перейти в ранг «ядерных» [1, с. 47]. Центральная зона цивилизации характеризуется сакральной природой. В этом смысле каждое общество имеет «официальную» религию, даже тогда, когда оно трактуется более или менее корректно как секулярное, плюралистичное и толерантное [2, с. 79–80].

С. Хантингтон высказал вполне убедительное предположение, что в современном мире идентичность на уровне цивилизаций становится более важной, чем идентичность на уровне нации-государства: «Люди разных цивилизаций по-разному смотрят на отношения между Богом и человеком, индивидом и группой, гражданином и государством, родителями и детьми, мужем и женой, имеют разные представления о соотносительной значимости прав и обязанностей, свободы и принуждения, равенства и иерархии. Эти различия складывались столетиями. Они не исчезнут в обозримом будущем. Они более фундаментальны, чем различия между политическими идеологиями и политическими режимами» [3, с. 35].

Давнюю традицию в социальной мысли имеет дихотомическое деление цивилизаций на западную и восточную. Такая типология отражает поляризацию мировой культуры и фиксирует противоположные модели культурной идентичности, по большей части со стороны Запада, нежели всего остального мира. Эта классификация сохраняет свою эвристическую значимость при анализе современных социальных процессов в силу той особой роли, которую играет в настоящее время Запад в мировой истории. Его напор и агрессивность приводят к конфликту между Западом и всем остальным миром [4, с. 281]. Кроме того, данная схема наиболее оптимальна для анализа российской действительности, поскольку вся отечественная история всегда протекала между Западом и Востоком.

Для выяснения цивилизационной специфики справедливости необходимо выбрать наиболее важные параметры сравнения. Поскольку справедливость фиксирует отношения между личностью и обществом, то поиск этих параметров следует вести в анализе плоскости взаимоотношений «Я» и «Мы». Следует выяснить, во-первых, характер отношения индивида к социальному окружению – как внутренней или внешней части «Я». Отсюда вытекает вопрос о степени данности или созидаемости социальных структур, или, иными словами, об уровне активности индивида по отношению к социальным структурам и о степени легитимности общественного устройства на личностном уровне. Во-вторых, какова постановка вопроса о соотношении в справедливости социального равенства и индивидуальной свободы.

Человек западной цивилизации (как идеальный тип) направляет всю свою энергию на познание и преобразование внешнего мира, который предстает как греховный и несовершенный. Поэтому главной задачей является изменение мира и его совершенствование. «Западный» индивид деятелен, активен. Его активность носит характер напора, «действия в лоб» [5, с. 41].

У представителей западной цивилизации «Я» развито значительно сильнее, чем в других цивилизациях. «Мы» предстает объединением сильно выраженных «Я». Они индивидуалисты: фундаментальным принципом их психологического бытия выступает работа на себя, восприятие всех прочих людей как среды и средства бытия [6, с. 51]. Коллективы, в которые входят представители западной цивилизации, лишены духовной сплоченности и монолитности. Они представляют собой деловой механизм, для которого человек важен как исполнитель той или иной деловой функции. Человек свободен от власти коллектива, но также лишен заботы и защиты со стороны коллектива [6, с. 74].

Постоянно возрастающее значение в практике Запада имеет свобода. Свобода в восприятии западного человека в большей степени связывается с выбором действий внешних, т. е. социальных, а не внутренних, т. е. духовных. Социальное пространство внешней свободы западного человека выглядит значительно шире, поскольку оно не в такой степени нормировано, как в восточных обществах.

На основании вышеизложенного, можно выделить ряд особенностей трактовок справедливости в западной цивилизации. Во-первых, справедливость всегда находится в становлении, это непрерывный процесс созидания идеала и его практического воплощения. Решающую роль в этом процессе играет

сам человек. Не существует абсолютных и безусловных критериев справедливости, поэтому она сама всегда как бы ускользает или исчезает вовсе. Во-вторых, справедливость для своего существования требует прагматичных рациональных доводов индивидуалистической ориентации. Индивид имеет возможность «примерить» к себе нормы справедливости посредством разума. Из-за неизменного скепсиса, присущего разуму, логических ошибок или сознательного использования неверной посылки в рассуждениях нормы справедливости на Западе не обладают такой полнотой охвата общества.

В-третьих, справедливость выступает в качестве социальной оценки общественных отношений. Эта оценка имеет два неразрывно взаимосвязанных проявления: легитимация общественного устройства и его критика. Другими словами, критическая легитимация есть оценочная сторона социальной справедливости. Индивидуальный или групповой вердикт общественному устройству в целом или отдельным социальным фактам на основании принципов социальной справедливости на Западе и Востоке будет различаться по своему содержанию и последующим социальным действиям. С определенной долей условности можно говорить о преобладании критической составляющей оценки на Западе из-за отсутствия абсолютных оценочных критериев. Результатом будут действия, направленные на изменение существующих условий в соответствии со своими представлениями. На Востоке у социальной справедливости преобладает легитимирующая функция. Критика, выносимая социальной справедливостью, не приводит к действиям, в корне преобразующим социальные устои. Сказанное, впрочем, не означает отсутствия социальных потрясений в виде разного рода революций и гражданских войн. Речь идет о том, что их результатом была лишь видоизмененная интерпретация господствовавшей структуры ценностей, без каких-либо новых ориентаций [2, с. 185].

В целом цивилизационный тип западной социальной справедливости можно именовать *либеральным* — в широком смысле этого слова. В нем личность с ее индивидуальными потребностями и правами выступает на первый план.

Российская цивилизация сформировала другой тип отношений человека к окружающему миру и отношений между «Я» и «Мы». Православной религиозной догматикой в российском обществе формировалось презрительное отношение к существующему земному устроению в отличие от прагматичного Запада. Познание Бога и мира осуществляется противоположным путем — апофатическим. В российской культуре индивид связан с бренным миром особыми трансцендентными отношениями. Бог отделен от мира Своей волей, Божественные идеи творения отделены от твари, как воля художника отделена от произведения, в котором она проявляется [7, с. 74]. По этой причине материальный мир утрачивает свою значимость. Подлинный мир — это мир духовной благодати, царство подлинной свободы и равенства. Для соединения с Богом, который есть вся полнота бытия, необходимо категорически отрешиться от окружающего мира, пребывающего вне Бога. Апофатический путь способствует не просто обособлению материального и духовного миров, но их противопоставлению и взаимоисключению. Порвать с внешним миром, отказаться от него, чтобы войти в совершенный мир, — вот главная задача человека.

Отношения индивида с миром строятся на иных, по сравнению с Западом, основах. Человек в русской культуре призван не к устроению земной жизни, а к ее отрицанию, понимаемому как предпочтение духовности материальным условиям жизни. Процесс отрицания требует усилий, воли, желания. Но разрушая один слой бытия, мы лишь приближаемся к другому, тоже несовершенному, поэтому восхождение к совершенству — это бесконечный путь отречения от всего уже существующего. Как соединение с Богом есть таинство, так и наше совершенное бытие неуловимо, невыразимо в привычных мирских понятиях. Соединение с Богом, а значит, и со всем миром реализуется посредством особого душевного состояния, переживаемого субъективно. Достижение этого состояния понимается как нравственное самоочищение, покаяние, но не как объяснение или тем более рациональный анализ.

Апофатический способ мировосприятия обусловил противоречивое отношение к государству. С одной стороны, в российской цивилизации государство предстает в качестве носителя утилитарного начала, общего блага. Вместе с тем наряду с благоговением и почитанием присутствует его отторжение, выливающееся порой в масштабные революционные выступления как социальных «низов», так и социальных «верхов». Безудержное устремление к царству высшей Правды подвигало народ к борьбе за лучшее социальное устройство. Целью этой борьбы всегда был утопический идеал.

Ось координат, на которой выстраивается российское цивилизационное содержание социальной справедливости, образуют следующие параметры: уравнительное равенство этатистского толка, жесткая социальная регламентация внутренней и внешней свободы и апофатический путь конструирования отношений с внешним миром. Эти параметры отличаются и от западных, и от восточных конструкций социальной справедливости.

Во-первых. Подобно Западу в России социальная справедливость как принцип миропорядка находится в становлении. Она представляет собой бесконечный процесс приближения к некоему идеалу. Индивид постоянно творит новые идеалы и стремится приблизиться к ним. Однако векторы идеальной устремленности социальной справедливости в западной и российской цивилизациях различны. На Западе

эти идеалы носят прагматический, конструктивный характер. Установление социальной справедливости переводится в плоскость практических действий по обустройству окружающего мира, носящих утилитарный характер. В России же, напротив, в идеальном аспекте социальной справедливости утилитаризм практически не представлен. Идеал содержит некие сверхзадачи, ради решения которых необходимо разрушить несовершенное бытие, добиться прорыва в новое идеальное состояние, мыслимое как совершенное единство материи и духа, при главенствующей роли последнего. Прорыв необходимо совершить сразу и сейчас, цена не имеет значения.

Во-вторых. Подобно восточным цивилизациям, в российском варианте социальной справедливости выпукло представлена нормативная сторона, поддерживаемая силой авторитета. Источником нормативности является государство. Именно с ним индивид связывает реализацию справедливости и ее поддержание в обществе. Однако в силу устремленности в более совершенное, справедливое общество индивид готов отречься от государства, олицетворяющего несправедливость. В свою очередь и государство время от времени отказывается от своей задачи быть гарантом справедливости. Таким образом, наблюдается своеобразный диалектический цикл взаимосвязи индивида и государства: тождество – различие – противоречие – противоположность – борьба. Разрешение противоречия приводит к новому тождеству, и далее цикл повторяется.

В-третьих. Оценочной стороне социальной справедливости – критической легитимации – в российской интерпретации также свойствен ряд цивилизационных особенностей. Общность с Западом заключается в значительном доминировании критики по сравнению с легитимацией. Легитимация же реализуется, как и на Востоке, преимущественно иррациональными способами. Однако в отличие от Востока легитимация общественного устройства может сопровождаться деструктивными действиями.

В целом можно обозначить российский цивилизационный модус социальной справедливости как *этатистский*. Он проявляется в нескольких признаках. Во-первых, государство как социальная общность уравнивает всех своих граждан во имя справедливости. Во-вторых, государство, а не индивид гарантирует соблюдение справедливости. В-третьих, государство существует во имя справедливости.

Таким образом, благодаря социокультурным факторам в западном и российском обществе сложились сильно отличающиеся друг от друга представления о социальном равенстве и социальной справедливости. Эти представления глубоко укоренены в культурных традициях, менталитете, ценностных ориентациях. Люди выстраивают свое социальное поведение в соответствии с ценностными образцами своего общества. Поэтому оценки одних и тех же фактов общественной жизни представителей разных социокультурных систем бывают противоположными. Сила данных представлений также заключена в том, что они включены в институциональные образования, образуя своего рода «костяк» общества. Поэтому привнесение новых трактовок социального равенства и социальной справедливости политическими идеологиями и политическими лидерами приводит лишь к снижению легитимности политических структур, но не может изменить глубинных основ социума.

Список литературы

1. Рашковский Е. Б., Хорос В. Г. Мировые цивилизации и современность: К методологии анализа. – М.: Восток–Запад–Россия, 2002.
2. Эйзенштадт Ш. Революция и преобразование обществ: Сравнительное изучение цивилизаций. – М.: Пресс, 1999.
3. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций? // Полит. исслед. 1994. № 1.
4. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. – М., 2003.
5. Жюльен Ф. Путь к цели: в обход или напрямик. – М., 2001.
6. Зиновьев А.А. Запад. – М., 2003.
7. Лосский В. Н. Очерк мистического богословия восточной церкви: Догматическое богословие. – М., 1991.

SOCIOCULTURAL APPROACH TO THE PROBLEM FAIR AND INJUSTING INEQUALITIES

V.N. Argunova
Vyatka State University, Kirov

The problem of social inequality is analyzed from the standpoint of the sociocultural approach. The existing forms of inequality in the society are estimated as fair or unfair, depending on the beliefs about social justice rooted in the mentality. It is shown that in the public consciousness of modern Russian society, ethical concepts of social justice prevail which give the leading role in overcoming acute forms of social inequality to the state.

Keywords: social equality, social inequality, justice, injustice, sociocultural types of justice, etatist type of justice.

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ

М.Л. Залесский, М.Ю. Нацвалова, Н.А. Родина

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматриваются основные причины социального расслоения студентов, его развитие и влияние на профессиональные качества будущего специалиста. На основании результатов анализа опроса абитуриентов и их родителей обосновывается необходимость отслеживания проблемы социального неравенства с момента начала обучения студента. В качестве примера продемонстрирована возможность использования механизмов студенческого самоуправления в разрешении проблемы.

Ключевые слова: социализация, социальная среда, социальное расслоение, система ценностей, аксиологическая структура, референтность, амбициозность, самооценка, социальное неравенство.

Приходя в вуз, вчерашний школьник попадает в достаточно некомфортную ситуацию – исчезла социальная среда, в которой он находился 11 лет, появилась новая. Более того, изменилось его положение в социуме – в школе он был старшим, здесь стал младшим. Начинается процесс включения студента в новую социальную структуру – начинается новый этап его социализации. Особенность этого этапа заключается в том, что студенческая группа – это социум, в котором ещё нет системы ценностей, не построены отношения [1]. Соответственно, вчерашний абитуриент должен как-то заявить о себе, занять своё «место под солнцем».

Прежде чем рассуждать, как именно он это сделает, обратимся к статистике[1] (см. табл. 1).

Таблица 1

Место жительства абитуриентов

Место жительства	Процент
Нижний Новгород	66
Районный центр Нижегородской области	4
В одном из сел Нижегородской обл.	19,2
Другое	10,8

Как видно из таблицы, существенная часть наших первокурсников – жители Нижнего Новгорода. Однако около 20% вчерашних абитуриентов – сельские жители. Вернёмся к результатам нашего исследования. Около 10% наших первокурсников – дети обеспеченных родителей. 12,7% сообщают, что являются собственниками бизнеса, 2% заявляют, что относятся к социальной элите, 9,8% родителей сообщают, что готовы без труда оплачивать образование своего ребёнка. При этом 28% семей испытывают затруднения при совершении крупных покупок, в т.ч. при оплате обучения, 15% заявляют, что уровень их доходов «ниже среднего». Социальное неравенство этих групп студентов очевидно. Понятно, что в «соревновании за место под солнцем» у них явно разные «стартовые позиции».

Обратим внимание ещё на один аспект проблемы – большая часть обеспеченных студентов (78%) до поступления в вуз учились в элитарных школах – где социальное неравенство было не столь резким. Попадая в группу с выраженным социальным расслоением, выпускники элитарных школ перестают сдерживать свои амбиции. Неконтролируемому росту амбициозности способствует не только зависть менее обеспеченных однокурсников – такие студенты достаточно легко становятся лидерами, активистами, т.к. у них больше социальный опыт, больше возможностей – что-то достать, организовать, оплатить. Не стоит забывать и о роли родителей в формировании самооценки студента. В ходе нашего исследования мы предложили родителям абитуриентов ответить на вопрос: «Хотели бы вы, чтобы ваш ребёнок стал собственником бизнеса?». Ответы сведены в табл. 2.

Таблица 2

Хотели бы вы, чтобы ваш ребёнок стал собственником бизнеса?

Ответ	Процент
Да	50
Скорее хотел(а) бы	34,3
Скорее не хотел(а) бы	6,9
Нет	2,9
Затрудняюсь ответить	4,9
Нет ответа	1

[1] Анализировались данные опроса первокурсников ВПО ИЭП ННГУ.

Как видно из таблицы, более 50% опрошенных родителей прочат своему ребёнку карьеру руководителя собственного бизнеса. Чтобы понять, насколько родители могут участвовать в формировании компетенций предпринимателя у своего ребёнка, проанализируем вид их занятости (см. табл. 3).

Таблица 3

Вид занятости родителей абитуриентов

Вид занятости	Процент
Самостоятельный бизнес (предприниматель)	12,7
Работаю по найму (по контракту, трудовому соглашению)	76,5
Не дали ответа	10,8

Как видно из таблицы, большинство родителей не имеют успешного опыта предпринимательской деятельности, т.е. не могут эффективно формировать предпринимательские компетенции у ребёнка. Поскольку понятие компетенции трактуется сейчас весьма широко, оговоримся, что здесь и далее мы рассматриваем три основных компонента компетенции – знания, навыки и ценностные ориентации [2].

Повторимся – студент не получает от родителей необходимых компетенций, зато в нём формируется повышенная амбициозность, которая может способствовать завышению самооценки. За время обучения эта завышенная самооценка укрепляется.

Завышенная самооценка мешает во время учёбы, т.к. подобный студент стремится нарушать сложившуюся в вузе иерархию. Более того, поскольку такой студент стремится лидировать, его аксиологическую шкалу принимает и вся группа, в которой он референтен. Такой студент будет всемерно подчёркивать своё социальное превосходство, обостряя социальный конфликт и проблемы, связанные с ним. В результате у студентов формируются неправильные ценностные ориентации – один из трёх основных компонентов профессиональных компетенций. С учётом того, что компетентностный подход, легший в основу современных образовательных стандартов, подразумевает формулировку целей обучения через компетенции, востребованные в профессиональной деятельности [3, с. 67], можно заключить, что несформированность ценностной шкалы у студента говорит о недостижении целей обучения.

Здесь интересны результаты исследования И.А. Анисимовой, проанализировавшей спрос и предложение, существующие сейчас на рынке труда [4]. По результатам исследования автор, в том числе, проранжировал основные компетенции, которые работодатель хотел бы видеть у выпускника вуза (см. табл. 4).

Таблица 4

Уровень востребованности основных компетенций работодателем

Компетенция	Уровень востребованности
Ориентированность на результат	44%
Эффективная коммуникация	41%
Клиентоориентированность	38%
Лидерство	31%
Инициативность	30%
Работа в команде	29%
Планирование, организация деятельности	29%
Системное и стратегическое мышление	27%

У человека с завышенной самооценкой вряд ли сформируется клиентоориентированность, эффективная коммуникация, умение работать в команде; у человека, обладающего завышенными «стартовыми позициями», будет искажено видение планирования и организация деятельности, системного и стратегического мышления. Из этого следует, что человек с завышенной самооценкой испытает достаточно серьёзные проблемы при трудоустройстве.

Каковы пути выхода из данной ситуации? На наш взгляд, основной – студент с завышенной самооценкой должен стать объектом повышенного внимания для куратора, преподавателя, психолога. Основных направлений работы в этом случае два – со студентом надо работать индивидуально, надо работать с окружением студента, создавать вокруг него среду со сформировавшейся аксиологической структурой. О роли социальной среды в формировании личностных качеств пишут психологи и педагоги, авторитет которых не подвергается сомнению (Л.С. Выготский, Л.И. Божович, Б.Г. Мещеряков) [5, с. 234], соответственно, мы создаём вокруг студента формирующую среду [1, с. 166]. Попадая в такую среду, студент вынужден будет постоянно сравнивать свою систему ценностей с существующей в социуме, соотносить свою самооценку и оценку его окружающими.

Для реализации предложенной модели могут быть использованы механизмы студенческого самоуправления. Дело в том, что студенческий актив – это достаточно мобильная структура со сложившимися традициями и шкалой ценностей. Эта шкала ценностей и станет тем эталоном, с которым будут сверяться

новые первокурсники, а студенты второго – третьего курса помогут ему эту систему ценностей понять и принять. Выбор этот объясняется тем, что вчерашний абитуриент, утверждаясь в новом статусе – статусе студента, достаточно часто ассоциирует преподавателя со школьным учителем, а учитель воспринимается им как часть школы – социума, независимость от которого студент отстаивает. Референтной группой для первокурсника в этот момент скорее являются не преподаватели, а студенты-второкурсники. Став второкурсником, студент получает новый статус. Сделав его наставником (куратором) первокурсников, мы подтверждаем этот статус. Необходимость утверждения себя в новом статусе вынуждает и первокурсников, и второкурсников быть социально активными. Именно в этот момент и происходит соотнесение систем ценностей, которое может привести к конфликтам.

В этом случае полезным может стать общение со студентами третьего курса. Они в нашей схеме имеют роль пассивных наставников – людей, которые по определению более опытны, к которым можно обратиться за советом, чьим опытом можно воспользоваться.

Понятно, что на самом деле воспитательная система имеет больше элементов – в ней участвуют студенческий совет, деканат, общественные организации вуза, но непосредственно вчерашний школьник общается с кураторами [1, с. 167]. Именно студенты-кураторы находятся в группе в момент формирования, являются посредниками между вчерашними абитуриентами и вузом, помогают вчерашним абитуриентам максимально разобраться в правилах и традициях нового для них социума, понять систему ценностей, принятую здесь. Приходя в институт, студент попадает в группу, за которой закреплены студенты-кураторы. Таких студентов 2–3 на группу, деятельность их контролируется студенческим советом, деканатом. Кроме того, за группой закреплён куратор-преподаватель, который взаимодействует и со студентами-кураторами, и с общественными студенческими организациями. Поскольку куратор-преподаватель участвует в создании среды, изменяется и стиль его работы – уйдём от традиционных кураторских часов (авторитарный монолог на заданную тему раз в неделю), куратор должен находиться в контакте со студентами постоянно и решать проблемы по мере их возникновения. Куратор обязан мочь в любой момент связаться с любым из студентов; приветствуется и обратный вариант, когда студенты и родители знают телефон куратора и могут связаться с ним в любой момент. Однако, повторимся, в начальный момент с группой работают именно младшие кураторы, куратор-преподаватель координирует их деятельность.

Очень эффективен в создании управляемой формирующей среды инструментарий социальных сетей. Дело в том, что социальные сети – привычная для вчерашних абитуриентов среда. Среда, обжитая ими, – Россия сегодня на третьем месте в мире по времени, которое пользователи проводят в социальных сетях, используя эти ресурсы как для общения, так и как источник информации; отметим, самой популярной социальной сетью является «ВКонтакте», ее посещаемость в январе 2014 г. составила 60 млн посещений в сутки; на втором месте сайт – 19 млн [6]. Среда, активно развивающаяся, – за прошедшее десятилетие количество пользователей Интернета возросло на 566 процентов. Причём возраст целевой аудитории «ВК» – 15–25 лет. Создав студенческую группу «ВКонтакте», мы позволим студенту в любой момент задать любой вопрос, получить на него ответ, поучаствовать в обсуждении, т.е. сравнить свою оценку событий с оценкой однокурсников, соотнести свою систему ценностей с системой ценностей, принятой в группе. Иначе говоря, мы создадим «беседку». Поскольку наша задача – формирование системы ценностей первокурсника, наиболее важно не доведение информации, а именно обсуждение её. Обсуждением в группе надо руководить, иногда даже – провоцировать его. Эту задачу решают наши младшие кураторы. С другой стороны, наблюдая за ходом обсуждений в группе, преподаватель-куратор или психолог всегда сможет увидеть, насколько удачно строится общение, какие возникают проблемы, погасить возникающие конфликты, выявить проблемных студентов.

В результате такого комплексного воздействия: во-первых, воспитание первокурсника происходит сразу с нескольких сторон (кураторы-студенты, общественные студенческие организации, кураторы-преподаватели, преподаватели), студент попадает в воспитывающую среду; во-вторых, исключается авторитарный (сковывающий инициативу студента, вызывающий противодействие, воспитывающий исполнителя) стиль общения преподаватель – студент, приоритетным становится партнерский стиль взаимодействия, не подавляющий инициативу студента; в-третьих, исключается возможность межличностного конфликта преподаватель – студент (т. к. в общении участвуют больше двух сторон); в-четвёртых, студентами-кураторами становятся лишь студенты, хорошо себя зарекомендовавшие ранее (не имеющие нареканий со стороны преподавателя-куратора), значит, их влияние на первокурсников является положительным (предсказуемым и управляемым).

Однако понять систему ценностей – это ещё не всё. Система ценностей должна быть принята студентом, должна произойти интериоризация ценностей. Здесь психологи предлагают прибегнуть к совместной деятельности [5, с. 235]. Естественно, цель – вовлечь студента в совместную учебную деятельность, но эту цель можно достичь по частям. Сначала просто вовлечём студента в совместную деятельность. Для этого с первой недели сентября студент вовлекается в череду мероприятий разной направленности. Здесь и «верёвочные курсы», и спортивные мероприятия, и концерты, и КВН. Мероприятия различаются по количеству участников – от общекурсовых до групповых. Поскольку мероприятия имеют раз-

ную направленность, любой студент может проявить себя, заявить о себе. Поскольку в мероприятиях участвуют первокурсники, студент начинает воспринимать себя как часть социума. Здесь опять помогают социальные сети. С каждого из проходящих мероприятий младшие кураторы обязаны в день мероприятия выложить в группу фотографии. Причём на каждой фотографии необходимо отметить присутствующих на ней людей. Студент получает в сети уведомление, что он «отмечен на фотографии» (опция «ВК»). Так стимулируется его интерес к событиям, происходящим в группе и в вузе, он начинает размещать свои фотографии, комментировать размещённые фотографии, т.е. общаться. Заметим, что о каждом размещённом комментарии «ВК» тоже моментально информирует. Каждая такая отметка напоминает студенту, что он часть группы, что он участвовал «вместе с группой». Это формирует у студента ощущение общей ответственности, сопричастности, участия в общей деятельности [6], что, в свою очередь, приводит к принятию общих правил и интериоризации ценностей через включение в деятельность. Не страшно, что в начале адаптации первокурсника ведущей стала не только учебная деятельность – А.Н. Леонтьев, например, подчёркивал необходимость использовать в воспитании максимально широкий спектр видов деятельности [5].

Перечисленные мероприятия позволяют максимально быстро сформировать новый социум – курс. Поскольку процесс идёт достаточно интенсивно и хорошо контролируем, возникновение альтернативных лидеров, обособленных групп маловероятно. Даже вероятность их возникновения можно отследить и принять соответствующие психологические, педагогические или административные меры. В ходе этих мероприятий у студента формируется адекватная самооценка, студент достаточно быстро принимает шкалу ценностей, принятую в вузе, включается в совместную деятельность. Всё это препятствует формированию у студентов необоснованно завышенной самооценки, способствует депроблематизации социального неравенства.

В процессе адаптации студент вовлекается в новые виды деятельности. Если первый этап адаптации прошёл успешно, первокурсник постепенно втягивается в учебную деятельность. Конечно, основная роль в этом вовлечении принадлежит преподавателю, но и здесь не стоит забывать о студенческом самоуправлении. Например, в нашей модели достаточно активно использовались всевозможные рейтинги – рейтинг студентов, рейтинг академических групп, рейтинг специальностей. Учитывались в этих рейтингах успеваемость и посещаемость, сравнивались группы первого курса. Рейтинги сначала публиковались в студенческой газете, вывешивались перед деканатом. Позднее рейтинги «перекочевали» в студенческую группу «ВК». В применении рейтингов важно учитывать два момента – во-первых, рейтинг должен обновляться максимально часто (в нашем случае – раз в неделю), во-вторых, рейтинг должен комментироваться. Рейтинги продолжают решение поставленной выше задачи – формирования у первокурсников аксиологической шкалы, правильной расстановки приоритетов. Рейтинги утверждают студента во мнении, что хорошо учиться – престижно, что, поскольку он – часть социума, от качества его учёбы зависит рейтинг группы. Более того, эта истина доносится до студента не только преподавателем, деканом, но и одногруппниками.

На этом этапе можно сказать, что наша цель достигнута – студент чувствует себя равноправным участником событий, происходящих в вузе, частью нового социума. Он сознательно участвует в учебной деятельности, он планирует эту деятельность и нацелен на её результат. Студент становится активным участником (субъектом) образовательного процесса, он не пассивно впитывает даваемую ему преподавателем информацию, а активно ищет и находит необходимую информацию, пользуясь помощью преподавателя.

Надо отметить, что в рассматриваемой модели учебная и воспитательная работа не разделяются, а рассматриваются лишь как разные средства достижения основной цели. Поскольку цель – вовлечение студента в осознанную учебную деятельность, студенту не навязывается какое-то действие (например, работа в локальной сети и Интернете; работа с компьютером; поиск, сбор и обработка информации; работа в малых группах; выступление перед аудиторией, самопрезентация; написание статей и т. д.), но вокруг студента создаётся ситуация, когда он по своей инициативе будет это действие выполнять.

После окончания адаптации студента изменяется задача воспитательной работы. Теперь её задача – помочь сформировать у студента основные профессиональные компетенции (см. таблицу 4). Участвуя в студенческом самоуправлении, вчерашний первокурсник начинает уже организовывать студенческие мероприятия. В ходе этой деятельности он вынужден много общаться (эффективная коммуникация), анализировать аудиторию, для которой проводится мероприятие, и учитывать интересы (клиентоориентированность), планировать мероприятие (системное и стратегическое мышление), организовывать его подготовку (планирование, организация деятельности, работа в команде), руководить (лидерство, инициативность) и, самое главное, – отвечать за результат (ориентированность на результат), т.е. у студента развиваются те самые компетенции, которые невозможно развить при неадекватной самооценке. Создаётся ситуация, когда престижно владеть перечисленными компетенциями.

Из сказанного можно сделать вывод, что использование инструментов студенческого самоуправления позволяет избежать проблем, связанных с социальным неравенством студентов, не дать им развиться и отразиться на качестве подготовки будущих специалистов.

Список литературы

1. Залесский М.Л., Макарова Д.В., Залесская А.М. Роль студенческого самоуправления в формировании профессиональных компетенций выпускника университета предпринимательского типа // Известия Уральского федерального университета. Сер. 1. Проблемы образования, науки и культуры. 2015. Т. 141. № 3. С. 163–169.
2. Филатова Л.О. Компетентностный подход к построению содержания обучения как фактор развития преемственности школьного и вузовского образования // Дополнительное образование. 2005. № 7. С. 9–11.
3. Григорян М.Э., Винник В.К., Залесский М.Л. Метод проектов как средство развития творческих способностей учащихся // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых – 2015. Сб. научн. ст. 4-й Международной молодежной научной конференции в 4 т. / Отв. ред. А.А. Горохов. 2015. С. 67–70.
4. Анисимова И.А. Компетенции выпускника вуза: спрос и предложение на рынке труда Нижнего Новгорода (по результатам социологического исследования) // Труды 6-й Межрегиональной конференции «Молодёжь на современном рынке труда». – Н. Новгород: ННГУ, 2014.
5. Педагогика: Учебное пособие для студентов педагогических учебных заведений / В.А. Сластёнин, И.Ф. Исаев, А.И. Мищенко, Е.Н. Шиянов. – М.: Школа-Пресс, 2000. 512 с.
6. Залесский М.Л., Винник В.К., Нацвалова М.Ю. Использование возможностей социальных сетей в решении психологических проблем адаптации первокурсника в вузе //Известия Уральского федерального университета. Сер. 1. Проблемы образования, науки и культуры. 2016. № 4.

PSYCHOLOGICAL AND PEDAGOGICAL ASPECTS OF SOCIAL INEQUALITY PROBLEM AMONG FUTURE SPECIALISTS

M.L. Zalessky, M.Yu. Natsvalova, N.A. Rodina

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The paper examines the main causes which make social stratification of students possible, its development and the impact on the professional quality of future specialists. Based on the results of the survey analysis which covered entrants and their parents the paper confirms the necessity to monitor social inequality since the early start of an educational process. As an example, the paper refers to the potential of students' government which may be helpful in solving this problem.

Keywords: socialization, social environment, social stratification, system of values, axiological structure, reference, ambitions, self-esteem, social inequality.

ПОСРЕДСТВЕННОСТЬ И ТАЛАНТ В КОНТЕКСТЕ СОЦИОКУЛЬТУРНОГО НЕРАВЕНСТВА

В.П. Козырьков

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского

Современное общество культивирует социальные различия. На этой основе возникает особое социальное равенство. Каждый человек идентичен стремлением к непохожести и в средствах достижения индивидуальности. Формируется особая социальная группа, которая объявляет себя выше тех, кто не имеет таланта и кого эта группа относит к посредственности.

Ключевые слова: социальное равенство, личность, способности, посредственность, талант, культура, деятельность.

Идея социального равенства возникла в Новое время. Долгое время она была лозунгом различных общественно-политических движений в борьбе против сословной дискриминации. «Третье сословие» стремилось утвердить общество, в котором все будут равны по рождению, по своим правам и отличаться только по способностям и достижениям. Подчеркивание своего социального превосходства и унижение на этом основании других людей стало рассматриваться явлением аморальным. Эта роль идеи равенства сохраняется во многом до сих пор, хотя сам феномен социального равенства приобрел более сложный, динамичный и противоречивый характер. Но суть остается прежней: аморально не само по себе социальное неравенство, а извлечение из этого особых привилегий и дискриминация.

Осмысление идеи социального равенства породило громадную литературу в прошлом и в настоящее время вызывает новую волну исследований с новыми подходами [1, 2] и попытками обобщения [3, 4]. В настоящее время актуальным становится социокультурный подход, в котором субъектом равенства выступает человек в его универсальности свойств и качеств. На эту гуманистическую сторону мы и обратим внимание в ряде тезисов.

Начну сразу с утверждения, что идея равенства в толковании культуры и в оценке природы человека не продуктивна. Все люди не равны по своей природе, то есть по своей конституции, своим задаткам, психическим особенностям, деятельным способностям. Это означает, что для реализации этой природы требуется неравенство необходимых социокультурных ресурсов. К ним нельзя относиться так же, как к материальным ресурсам, необходимым для удовлетворения физиологических потребностей, где можно установить определенные нормы и стандарты. Требование социокультурного неравенства возникает тогда, когда мы исходим из того, что высшей ценностью является человек, а первичный смысл культуры заключается в воспроизводстве и развитии человека. Каждый человек имеет право на достойные для раскрытия его природы ресурсы, а мера их наличия, их равенство или неравенство имеет вторичный характер. С этой, гуманистической точки зрения для того, чтобы быть справедливым, общество должно быть обществом социально неравным для каждого, поскольку речь идет о развитии индивидуальности каждого. Однако исторические условия складываются таким образом, что ресурсы развития человека производятся, распределяются и распространяются не в соответствии с потребностью развития человека, а в соответствии с экономическими, политическими, правовыми, идеологическими и другими требованиями. Ресурсы достаются часто тем, кому они вообще не нужны для развития собственных способностей, так как кто-то не стремится к этому, или ресурсы имеют избыточный для саморазвития характер. Но тем, кому необходимы эти ресурсы, они часто не достаются. Этот факт недостаточности сторонниками прогрессивности социального неравенства рассматривается как мощный источник социальной активности человека, так как заставляет его приобрести недостающие ресурсы. Эта ситуация и обозначается как справедливая для современного общества, согласившегося на то, что социальное равенство недостижимо. Однако в действительности, как хорошо известно, активность от нужды может иметь различную направленность, далеко не позитивную и не творческую, а лишь на воспроизводство человека, удовлетворение его физиологических потребностей.

В силу исторически сложившегося различия социокультурных ресурсов каждый формируется и развивается с различными свойствами и качествами. Эти свойства и качества неотделимы от самой культуры и могут воспроизводиться, если эта культура сохраняется, но человек считает их частью самого себя, своей внутренней структурой, которая имеет постоянный и неизменный характер. Сложившееся положение вещей онтологизируется или даже сакрализируется. Но если эти условия недостаточные, грубые и уродующие душу, то невозможно ждать, чтобы выросла личность с высокими нравственными установками. В условиях анормальной инкультурации причина и следствие меняются местами: возникает историческая иллюзия, что социальное неравенство вызвано различной природой и неравными способностями людей.

Поэтому в настоящее время во многом сохраняются старые формы гуманизма, внешне направленные на решение проблемы социального неравенства. Но в реальности они позволяют лишь воспроизвести и, одновременно, прикрыть социальное неравенство тем, что придают ему морально облагороженный вид. Состоятельных людей призывают к тому, чтобы у них возникла социальная ответственность за остроту социального неравенства и угрызение совести за свое благополучие, за свою успешность перед всеми другими, кто достоин жалости, помощи и милости. Социальное неравенство разрешается в идее морального равенства.

Иначе говоря, идея гуманизма исторически появляется тогда, когда реальные отношения между людьми антагонистичны и дискриминационны. Отношения, в которых одни люди считают себя выше и лучше других, поэтому имеют возможность и право, по своей доброте душевной, привлечь внимание к падшим и считать их равными себе на том общем основании, что человек – высшая ценность. Следовательно, среди тех, кто имеет высокий статус и привилегии, гуманизм становится одной из привилегий. В то же время это такая привилегия, которая не является обязательной, поэтому становится предметом для выбора. Впрочем, гуманизм является предметом для выбора и для тех, кто не имеет привилегий: низкостатусных, бедных, инвалидов, слабых. Только если для первых выбор имеет повседневный характер, то выбор вторых обычно возникает в кризисных и революционных условиях.

Итак, старые формы гуманизма возникают тогда, когда существует дискриминация: по полу и возрасту, силе и уму, величине собственности и месту проживания, доступу к средствам коммуникации и получению образования и т.д. Успешный человек мотивирует свое возвышенное поведение по отношению к другому, которого он считает ниже по статусу, тем соображением, что любой человек есть высшая ценность, исходя из теоретических соображений. На практике же ситуация обычно такая, что непонятно, почему нужно считать любого человека высшей ценностью, если по общепринятым меркам он не только не достоин этого, но даже утрачивает определенные атрибуты человека.

Таким образом, в идее гуманизма старого типа есть внутреннее противоречие: он лишен собственных предпосылок и потенций развития. Ведь если человек провозглашается высшей ценностью самим человеком, то это просто тавтология: Я есть Я. Что то же самое, но с другой стороны: гуманизм рождается допущением, что кроме человека, который оценивает, есть другие разумные существа, которых он ставит ниже по уровню. И поскольку других разумных существ нет, то иного выхода нет, кроме как сначала надо одним людям себя возвысить, а других при этом – унизить. Только тогда возникает потребность в идее гуманизма, то есть в утверждении, что человек есть высшая ценность.

Современная идея гуманизма является отрицанием идеи социального равенства. Такой гуманизм есть признание всех равными друг другу независимо от их социального статуса и от их конкретных индивидуальных характеристик. В деятельном аспекте такое отношение равенства выражено взаимосвязями в виде взаимопомощи, партнерства, сотрудничества. Однако в действительности социальный статус людей различен, и каждый обладает различными социокультурными ресурсами, поэтому для того, чтобы общество было гуманистическим и справедливым, необходимо формирование установки на неравенство в распределении ресурсов. Новый гуманизм через утверждение неравенства ресурсов развития индивидуальности каждого ориентирует общество на признание человека в качестве самоценности, как существа, которое находится вне ценностной системы, поэтому человек не может сравниваться с различными ценностями. Человек является творцом различных ценностей, но сам не может быть ценностью, даже высшей. Гуманизм теряет смысл как основа этики и всей социальной практики, если человек не является самоцелью. Гуманизм есть совокупность условий, средств и технологий, которые позволяют человеку реализовать свою универсальную природу во взаимодействии с другими людьми. В то же время это такие условия, когда исчезает не только необходимость, но даже искушение реализовать свою природу за счет ущемления других и, тем более, используя насилие. Развитие индивидуальности нисколько не противоречит принципу социокультурного неравенства, так как для развития каждой индивидуальности должны быть не равные, а равно-достаточные условия для того, чтобы развиваться мог каждый индивид, а не избранные люди, у которых есть условия развития гораздо богаче всех остальных. Таким образом, современный тип гуманизма предполагает новый тип общества, в котором основой является развитие свободной индивидуальности.

Для того чтобы направленность была позитивно-творческой и ресурсы были бы потенциалом развития человека, а не только потребления и получения удовольствия, необходима соответствующая культура, в системе ценностей которой происходило бы формирование духовной структуры человека творческого типа. Важно в этой связи указать, что в последнее время как-то не обращается внимания на то, что стремление к равенству ресурсов по всем формальным параметрам (экономическим, правовым, информационным и др.) приводит, в конечном счете, лишь к казарменной уравниловке и авторитарному режиму, так как социальное равенство недостижимо: по сути дела оно есть идеологическая иллюзия, прикрывающая невозможность разрешения социальных антагонизмов в существующем обществе. По сути дела идея социального равенства есть обратная сторона идеи неравенства и выдвигается тогда, когда в обществе возникает социальное напряжение, которое осознается как следствие социального неравенства. Однако социальное напряжение возникает не вследствие социального неравенства, а в результате социального антагонизма, социального распада общества, который имеет экономическую природу, а не социальную. В этом случае важно понять, что реальный социализм в XX веке возникает как отрицание капитализма, как его обратная сторона, которая, как показал советский опыт, оборачивается в свое исторически исходное состояние без больших общественных усилий.

Итак, исторически проблема социального равенства неотделима от идеи неравенства. Они реально дополняют и идеологически оправдывают друг друга. В последнее время обращается внимание на то, что идея социального равенства/неравенства есть отражение социокультурной проблемы, связанной с наличием или отсутствием ресурсов формирования и развития человека, а не ресурсов потребления и получения удовольствия. Так, Н. Больц полагает, что социальное равенство в его традиционном толковании невоз-

можно и порождает лишь разрушительную зависть. Поэтому, по мнению немецкого автора, «сильнее, чем старые противоположности верхов и низов, капитала и труда, проявляется сегодня разделение общества на тех, кого можно увидеть на телеэкране, и тех, кто сидит перед ним» [1, с. 81]. Казалось бы, автором фиксируется культурная форма социального неравенства. Однако вряд ли телевидение и СМИ в целом можно отнести к области культуры. Телевидение давно стало элементом и средством развития экономики [5]. Более того, многообразные элементы культуры тоже включены в структуру воспроизводства капитала [6], поэтому формирование и развитие индивидуальности человека не исключается, а поддерживается современными способами развития производства. Другое дело, что далеко не каждый попадает в такие условия. И тогда возникает идеология, показывающая, что эти люди, которые не получают условий своего индивидуального развития, не имеют задатков для такого развития по своему рождению, поэтому сложившееся социальное неравенство оценивается как справедливое.

Таким образом, проблема равенства упирается в проблему природы человека. Дана ли она от рождения и человек обречен лишь реализовать то, что заложено генетически? Или природа человека формируется социокультурными факторами, поэтому многое в жизни человека можно изменить? Сейчас популярны обе эти концепции. Представляется, что они дополняют друг друга. Есть такие задатки и способности, которые в большей мере обусловлены генетически. Например, спортивные или музыкальные задатки. Но есть способности, которые в большей мере обусловлены культурой общества. Например, коммуникационные и управленческие способности. Но важно заметить, что способности человека в целом формируются культурой общества в процессе ее активного освоения и развития. Такой подход получил развитие в отечественной науке. Так, А.Н. Леонтьев настаивал на том, что способности и свойства людей формируются «в процессе усвоения ими культуры, созданной предшествующими поколениями» [7, с. 416]. Обратим внимание лишь на один из аспектов социокультурной природы способностей – соотношение таланта и посредственности.

Посредственность такой же неотъемлемый элемент структуры социального равенства, как и социальные различия. Различия ориентируют личность на индивидуализацию и на самоутверждение себя как самоценного таланта. Посредственность личности, часто не осознаваемая, а принимаемая как нечто данное и естественное, выражает общественную природу личности, ее способность быть носителем общей культуры общества в виде общепринятого уровня знаний, совокупности норм общения, включая общение с представителей иной культуры, навыков в обращении с существующей техникой, средствами коммуникаций, умений в создании собственной семьи и решении тех проблем, которые постоянно возникают в ее развитии и т.д. Но есть еще элементарный уровень социальных способностей, вырабатываемых культурой, без формирования которых человек вообще не может стать человеком, то есть не будет ходить, разговаривать, что-то делать, эмоционально переживать, мыслить и т.д. И как носители общих свойств и качеств большинство людей являются посредственностями, что, конечно, не исключает того, что кто-то будет быстрее бегать и прыгать, острее переживать и логичнее рассуждать. Но для этого необходимо развитие общей физической культуры, системы воспитания и образования.

Таким образом, общее и различное в структуре социокультурного неравенства нельзя противопоставлять друг другу. Культивирование только различий приводит к своей противоположности – к особой социальности: каждый человек не похож на другого и тем самым одинаков своим общим для других стремлением к непохожести и часто схож в тех средствах, которые он использует для достижения индивидуальности. Создается равенство в неравенстве, равенство за счет сравнения и конкуренции, подражания и заражения, зависти и самореализации. Возникает равенство талантов в том, что все они – таланты, которые становятся основанием для формирования особой социальной группы, элиты, которая объявляет себя выше тех, кто не имеет таланта и кого эта группа относит к посредственности. Если культивировать лишь общие свойства и способности человека, то формируется тип личности обывателя, который хорошо известен по традиционному типу общества, когда одни и те же социокультурные параметры личности повторялись из века в век, а какие-либо отличия сурово осуждались или наделялись сакральной природой. Стремление быть как все, быть похожим на других в пределах своей социальной общности, племенной или сословной, поощряется и является критерием социальной идентификации. При этом осуждается стремление к другой, чужой культуре, так как иначе нельзя сохранить в неизменном виде социокультурные параметры своей общности.

В капиталистическом обществе возникает новый, экономический источник посредственности: им становится товарное производство и товарно-денежные отношения. Человек ориентирован не просто на проявление и развитие своих социокультурных способностей, а на такое их развитие и специальное применение, которые приводят к созданию и росту стоимости. Для этого важен не талант как таковой, который находит свою почву в культуре и проявляется в виде особого мастерства, а специальная способность производить хорошо продаваемые товары. В то же время эта новая способность производить новую стоимость тоже приобретает форму товара, имеющего свою цену и свой талант: кто имеет больше денег, тот и более талантлив, так как у него больше ресурсов. Если принять эту идею, то талант есть позитивное отклонение от посредственности в способности создания полезных вещей, то в условиях товарно-денежного способа производства талант «раскладывается» на свои усредненные элементы и уравновешивается определенной совокупностью видов деятельности, являющейся итогом развития узкой трудовой специализации и машин, в том числе «умных»: посредственность находит в них свое предметное воплощение. Машинная культура – это господство посредственности.

В этих новых условиях возникают новые социокультурные проблемы неравенства. Дело в том, что творческие способности существуют в потенциальной (рабочая сила) и в реальной форме (производительный труд). При этом мы еще не можем точно диагностировать уровень способности человека, несмотря на все виды диагностики. Поэтому переход одной формы в другую скрывает в себе ряд противоречий. Например, это часто выражается в том, что не всегда потенциально талантливый работник удерживает свою позицию в течение длительного времени, а принятый на работу работник с посредственными способностями неожиданным образом проявляет себя как талант.

Другая важная проблема: когда труд в массовом порядке становится машинным, формирование и развитие специальных способностей становится прерогативой системы профессионального обучения и образования, то есть сферы производства талантов. Однако это такие таланты, которые в своей основе являются посредственностями. Такие талантливые посредственности становятся необходимы как субъекты и потребители продуктов массового духовного производства (СМИ, театр, литература, кино и т.д.), сферы общего образования и просвещения. Если в производственной деятельности ценятся специальные способности («профи»), то в духовно-гуманитарной области культивируются таланты к распознанию стереотипных знаний и образов-клише, к пользованию сленгом, престижными вещами и т.д., но с возможностью массовой индивидуализации. Такие таланты социокультурного плана начинают производиться точно так же, как прочие товары эксклюзивного характера.

Анализ этих проблем показывает, что с социокультурной стороны посредственность не противоположна таланту, а его основа. Посредственность – это совокупность свойств и способностей личности, позволяющих ей быть носителем господствующих ценностей культуры. Творческая талантливость конкретна и ситуативна. Она бывает в чем-то, а во всем остальном человек – посредственность, как и все остальные. Действительная талантливость проявляется не всегда, а в минуты вдохновения, когда что-то получается, когда судьба дарит состояния, которые позволяют человеку проявить свои способности в наибольшей степени. При этом важно понять, как способность и посредственность становятся результатом общественного производства, исторического развития культуры. В этой селекции способностей общество отбирает те, которые востребованы в различных сферах общества, а другие отодвигает на задний план. Неразвитость невостребованных способностей и оценивается как посредственность, если рассматривать их носителей.

Таким образом, феномен посредственности противоречив. Отношение к нему в разные эпохи складывалось разное, и в настоящее время мы от этой противоречивости никуда не ушли. В современных условиях социокультурного неравенства можно наблюдать третирование посредственности и возвышение таланта. Но если посредственность принижается, то тем самым принижается значение культуры в обществе, которая воспроизводится каждым человеком, и в этом процессе каждый человек – посредственность. А без воспроизводства и освоения культуры талант приобретает деструктивный характер. Приобретая статус таланта, такой человек, лишенный черт посредственности или воображающий, что он их лишен, начинает высокомерно относиться к посредственности как к глупости и бездарности. То есть романтически, так как именно романтики первыми пытались решить проблему социокультурного неравенства путем эстетического возвышения субъективных элементов культуры над ценностями повседневной жизни, для освоения которых достаточно посредственности.

Список литературы

1. Больц Н. Размышление о неравенстве. Анти-Руссо. – М.: Издательский дом ВШЭ, 2014. 271 с.
2. Малахов В. Культурные различия и политические границы в эпоху глобальных миграций. – М.: Новое литературное обозрение, 2014. 232 с.
3. Шкаратан О.И. Социология неравенства. Теория и реальность. – М., 2012. 526 с.
4. Викторов А.Ш. Введение в социологию неравенства: Монография. – М.: Канон+, РООИ «Реабилитация», 2015. 239 с.
5. Козырьков В.П. Телевидение «опекающего» капитализма // Вестник НГТУ им. Р.Е. Алексеева. Сер. Управление в социальных системах. Коммуникативные технологии. 2014. № 3. С. 35–41.
6. Козырьков В.П. Капитализация и судьба гуманитариев // Международная научно-практическая конференция «Гуманитарии в XXI веке», 18–19 апреля 2013 г. В 2 тт. Т. 1 / Под ред. З.Х. Саралиевой. – Н. Новгород: Изд-во НИСОЦ, 2013. С. 658–662.
7. Леонтьев А.Н. Проблемы развития психики. 4-е изд. – М.: Изд-во МГУ, 1981. 584 с.

IMMEDIATE AND TALENT IN THE CONTEXT OF SOCIO-CULTURAL INEQUALITY

V.P. Kozyrykov

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

Modern society fosters social differences which results in the emergence of specific social equality. Every human is identical in their attempts to be unique and in the way of achieving individuality. We witness the formation of a special social group which claims to be head and shoulders above those who lack talents and whose this group sees as mediocrity.

Keywords: social equality, personality, aptitudes, mediocrity, talent, culture, performance.

НЕРАВЕНСТВА КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНЫХ НАПРЯЖЕНИЙ: НЕКОТОРЫЕ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЕ ПОДХОДЫ

П.И. Куконков

Приволжский филиал Института социологии РАН, Нижний Новгород

В современной России нарастает опасность закрепления избыточных неравенств, способных трансформироваться в мощный фактор недовольства массовидных групп населения. В статье обосновывается вывод о том, что расширенное воспроизводство масштабов неравенства не только блокирует необходимый процесс институциализации гармонизирующих социальных практик, но и усиливает напряжение в отдельных сегментах социального пространства. По мнению автора, одним из способов формирования адекватной социальной политики выступает исследование связи социальных неравенств и напряжений.

Ключевые слова: социальные неравенства, избыточные социальные неравенства, социальное расслоение, депривация, социальное недовольство, социальное напряжение, социальная активность, социальная пассивность, социальная деструкция.

Мировое сообщество признало: «Затяжной глобальный экономический спад и насильственные конфликты последних лет усугубляют нищету, неравенство и отчуждение» [1]. Вместе с тем логика и последовательность событий представляется нам несколько иначе: затяжной глобальный экономический спад последних лет усугубляет нищету, неравенство, отчуждение и порождает социальные напряжения и насильственные конфликты.

Достаточно очевидно, что углубляющееся неравенство в мире неизбежно ведет к возникновению глобальной иерархии, реализующей проект многоярусного и сословного мира. Иоанн Павел II, характеризуя эти процессы, отмечал: «…поскольку глобализация руководствуется только законами рынка в интересах наиболее могущественных, ее последствия могут быть только негативными» [2]. Эксперты ООН подчеркивают: «Политическая проблема человечества состоит в том, чтобы соединить три вещи: экономическую эффективность, социальную справедливость и личную свободу» [3].

В современном обществе вновь обостряется проблема неравенств. По мнению нобелевского лауреата Джозефа Стиглица, во всем мире растет беспокойство, вызванное умножением неравенства и ограничением возможностей. Эти родственные тенденции оказывают влияние на нашу экономику, политику и общественные процессы [4].

История распределения богатства на примере Европы и США на протяжении XIX–XX веков и начала XXI века свидетельствует о том, что разрыв в благосостоянии между 10% населения и всеми остальными жителями США и Западной Европы стал увеличиваться с 1980-х и будет продолжать расти, по крайней мере до конца XXI столетия [5]. В Европе децильный коэффициент составляет 5–8, в США – 15. В СССР в середине 1980-х гг. децильный коэффициент не превышал 5,5–6, в России к 1998 г. он вырос до 13,8, к 2008 г. – до 16,7 [6].

Рост неравенства в очередной раз подтвердило исследование экономистов банка Credit Suisse – 1% населения владеет половиной всего богатства планеты. Эксперты обращают внимание на то, что крайнее неравенство в доходах вышло из-под контроля. В России самые богатые 10% россиян владеют 87% всего благосостояния страны (против 85% в 2014 году). Это значительно выше, чем во всех других крупных экономических державах, к примеру, в США эта цифра составляет 76%, в Китае – 66% [7].

По мнению нобелевского лауреата Л. Клейна, позиции сторонников шоковых реформ на постсоветском пространстве опрокинуты и теорией и практикой. Их действительным источником служит такая система ценностей, «при которой понятиям социального равенства, справедливости при распределении богатства отводится второстепенная роль» [8].

Российские социологи уже на рубеже XX и XXI веков зафиксировали процесс снижения социальной мобильности и закрепления статусов, которые можно назвать институализацией нового социального неравенства [9]. О.И. Шкаратан отмечает, что в современной России сложился своеобразный тип социальной стратификации в виде переплетения сословной иерархии и элементов классовой дифференциации, устойчиво воспроизводящейся в течение последних лет, где переплетаются доминирующие сословно-слоевые членения, с протоклассовыми, возникающими на основе распределения занятого населения по разным социально-экономическим нишам рынка труда [10].

В начале века З.Т. Голенкова сделала важный вывод, сохраняющий актуальность по сей день: «Сегодня в российском обществе пространство социальной стратификации как бы свертывается практически к одному показателю — имущественному (капитал, доход, собственность). Поэтому сейчас стратифика-

ционные процессы способствуют не интеграции общества по пути повышения однородности, а усилению поляризации и социального неравенства» [11].

Имущественное неравенство и различия в уровне жизни в российском обществе, характеризуемые традиционными показателями (кривая Лоренца, индекс Джини, децильный, квинтильный коэффициент), к настоящему времени стабилизировались (хотя и на достаточно высоком уровне, который сложно признать экономически обоснованным и социально необходимым). Мы солидарны с подходом, в соответствии с которым сегодня на первый план выходит не опасность и масштабы дальнейшего усиления поляризации доходов, а опасность закрепления достигнутых неравенств [12]. В докладе Уполномоченного по правам человека в РФ за 2015 год прогнозируется, что при сохранении нынешних тенденций к 2017 году показатель неравенства доходов между 10% наиболее и наименее обеспеченных может вырасти с 16,5 до 20.

1. Исследования ООН подтверждают, что на ситуацию в России негативное влияние оказывают социально-экономическое неравенство среди населения, экологические проблемы, относительно низкая продолжительность жизни (особенно мужчин, свойственная скорее неблагополучным странам) [13].

Необходимо отметить, что в настоящее время социальное неравенство оказывает негативное влияние не только на состояние социальной и политической сфер общества. По мнению экономистов Организации экономического сотрудничества и развития (OECD), исследовавших влияние социального неравенства на экономику развитых стран, увеличение разрыва между бедными и богатыми отрицательно сказывается на экономическом росте стран и уменьшает объем их ВВП. Оказалось, что рост индекса неравенства на три пункта привел к ежегодному 0,35-процентному снижению роста экономики в течение 25 лет. Неравенство консервирует большую часть общества в том состоянии, в котором она находится. Кроме того, это делает общество менее восприимчивым к технологическим новшествам, создает социальную напряженность с вытекающей политической нестабильностью [14]. По мнению ряда экспертов, социальные напряжения в ближайшие годы будут оказывать существенное влияние на экономику России [15].

2. На современном этапе развития страны остается глубоким разрыв между правовыми постулатами, закрепленными в Конституции РФ, и реальными механизмами защиты прав, свобод человека и достоинства личности. В связи с этим настораживает выделенный Уполномоченным по правам человека в РФ ряд негативных факторов, прямо или косвенно влияющих на состояние прав человека [16]:

– проблема бедности и углубляющееся расслоение общества остаются основными факторами социального неравенства;

– процветает избирательность правосудия. Неравенство возможностей для «избранных» и «рядовых» граждан защитить себя в суде имеет самые негативные последствия для формирования правового государства, ведет к необратимым нравственным и человеческим потерям;

– слабость социальных лифтов, дефицит доверия и отсутствие обратной связи между органами власти разного уровня и населением истощают социальный капитал, порождают гражданскую пассивность и отсутствие веры в возможность полноценной самореализации;

– указанные процессы тесно связаны с проблемой избыточных неравенств, негативные последствия которых многообразны и варьируются от углубления дифференциации самих бедных и появления среди них массового «социального дна» до утраты обществом социальной стабильности и делегитимизации власти. На наш взгляд, весьма убедителен вывод о том, что избыточные социальные неравенства представляют собой даже более опасное по своим последствиям для общества явление, нежели бедность как таковая [17].

3. Представляется достаточно обоснованным предположение о том, что в стране, в общественном сознании которой сравнительно недавно доминировали идеи социального равенства, избыточные социальные неравенства не только негативно воздействуют на все стороны жизнедеятельности, но и угрожают самому существованию общества.

4. В мощный фактор недовольства может превратиться процесс ухудшения положения индивида или группы по отношению к их прежнему уровню жизни или в сравнении с улучшением положения других индивидов и социальных групп. Возникшие диспропорции могут усугубить динамично меняющиеся ожидания, а также восприятие недостаточности доходов, уважения, безопасности.

5. При выделении и описании различных слоев общества в основном используют данные о доходах. Вместе с тем необходимо учитывать, что сами доходы выступают следствием социальных, статусных и демографических признаков, обусловливающих процесс формирования социально-экономических слоев и групп населения. Восприятие неравенства зависит не только от разницы в материальном положении, но и от доступа большинства к медицине, образованию, культуре. Недовольство несправедливостью ниже в странах с работающими социальными лифтами [18].

– Расширенное воспроизводство масштабов неравенства в современной России не только тормозит, а нередко и блокирует необходимый процесс институциализации гармонизирующих социальных практик, но и порождает, усиливает социальное напряжение в отдельных сегментах социального пространства.

– Данные исследований последних лет показывают, что причинами роста напряжений в современном российском обществе выступают дифференциация, социально-экономическое дистанцирование различных социальных групп, ведущие к воспроизводству масштабов неравенства, неприемлемых для значительной части общества. «Сильнейшее расслоение общества привело к озлоблению (получается, что могут достичь благополучия далеко не все, а те, кто могут – добиваются всего благодаря связям, клановости, коррупции, в которых упрекают власть)» [19].

– Е. Гонтмахер отмечает, что социальное расслоение в России в годы благополучной сырьевой конъюнктуры сильно выросло. Россия лидирует в мире и по доле самых обеспеченных 5% населения (это 82,5% всего богатства домохозяйств страны), и самых обеспеченных 10% населения (87,6%). Ответственное государство такой ситуации допустить никак не могло. Если до кризиса, начавшегося в 2008 году, такой посыл не встречал массового отторжения, то сейчас он приводит в тихое (пока) бешенство очень многих [20].

– Качественные исследования социальных настроений в России показывают наличие в обществе достаточно высокого уровня депривации – осознаваемого разрыва между притязаниями и возможностями их удовлетворения [21]. Депривация, рассматриваемая как неравенство доступа к социальным благам, возникает в процессе сравнения социальных условий различных индивидов или групп и нередко приводит к ощущению ущербности своего положения и, как следствие, к накоплению латентного недовольства.

– Индивидуальная неудовлетворенность при определенных условиях может перерасти в коллективное недовольство, мобилизуя одну или несколько сторон потенциально напряженной ситуации, провоцируя рост социального напряжения. Важным фактором социальных напряжений выступают статусные противоречия, неравенство социальных позиций, ситуации, в которых социальный субъект претендует на более высокие статусные позиции или, напротив, чувствует угрозу своему положению.

– Социальная ситуация в современной России усугубляется в процессе обострения существующих социально-экономических проблем: углубляется разрыв между богатыми и бедными, беспрецедентные масштабы приобретает коррупция на всех уровнях российской властной вертикали, процесс атомизации российского общества не только усиливает социальные напряжения, но и порождает борьбу особой интенсивности с широчайшей вариативностью форм.

– Процесс закрепления неравенств на крайне высоком уровне, сопровождаемый сохраняющимся на протяжении четверти века чувством несправедливости, на наш взгляд, выступает основой возникновения и нарастания напряжений в современном российском обществе.

– Эксперты ООН сделали весьма важный вывод о наличии обратной связи между неравенством и последующим улучшением человеческого развития, обусловленной преимущественно неравенством в здоровье и образовании, а не неравенством в доходах. Авторы доклада ООН отмечают, что растущее неравенство, особенно между группами, может привести к социальной нестабильности, к социальным беспорядкам [22]. В связи с этим все большую актуальность приобретает выявление, описание и анализ связи между социальными неравенствами и напряжениями.

Мы исходим из того, что определенный уровень напряжений в социальной сфере, в совокупности с эффективно функционирующими социальными институтами, способен обеспечить необходимые условия своевременного и адекватного разрешения возникающих проблем, представляя собой, по существу, эффективный механизм социального регулирования. Следует подчеркнуть, что социальное напряжение есть естественное состояние развивающегося общества.

6. Другую тенденцию представляет собой повышение уровня социального напряжения по сравнению с нормой, что, собственно, и имеется в виду тогда, когда говорят о «социальном напряжении», возникающем вследствие несвоевременного или неадекватного (или того и другого одновременно) удовлетворения потребностей общества, классов, слоев, групп. Часто это связано с отсутствием или неэффективностью механизмов их выявления и реализации.

Источником социальных напряжений выступают индивиды, социальные общности, социальные институты, в той или иной мере, включенные в процессы выявления, осознания и разрешения существующих социальных противоречий. Социальное противоречие порождает потребности социальных субъектов, отражающие момент динамического расхождения, рассогласования, несоответствия между объективно необходимыми и конкретно наличествующими «параметрами» их существования [23]. Трансформация противоречия в социальное напряжение предполагает обнаружение и взаимную идентификацию сторон в качестве виновников реальных, значимых для них проблем. Далеко не всякое противоречие трансформируется в социальное напряжение, хотя в основе любого социального напряжения лежит противоречие.

Необходимо уточнить, что социальное напряжение выступает следствием ущемления или неудовлетворенности актуальных потребностей социального субъекта. Такой подход предполагает изменение представлений о природе социальных напряжений. На наш взгляд, вместо логической схемы, традиционно включающей в качестве источника социальных напряжений «дефицит» ресурсов, духовных и материаль-

ных благ, исследовательское внимание должно быть сосредоточено на потребностях, наиболее актуальных в конкретной ситуации, в условиях конкретной локально-территориальной общности.

Разумеется, актуальные потребности могут быть сведены к универсальным, фундаментальным основаниям социальных напряжений, одновременно утратив специфику, характерные черты, присущие конкретному социально-напряженному пространству. Учет этого обстоятельства в ходе исследования социальных напряжений предполагает особое внимание к актуальным потребностям населения конкретного региона, города, муниципалитета, района.

Внимание к актуальным потребностям, в определенной мере, противоречит выводу, в соответствии с которым каждый следующий уровень потребностей может служить в качестве мотивации только после того, как удовлетворены потребности, находящиеся на предыдущей ступени [24]. Этот подход, «работающий» на абстрактном уровне, не вполне пригоден для выявления, описания и анализа источников социального напряжения в конкретной локально-территориальной общности. Возникает необходимость корректировать подобный подход, фокусируя внимание на совокупности «универсальных базовых потребностей», реализующихся в конкретном времени и пространстве как исторически и культурно варьирующейся ситуативной системе потребностей [25].

Выявление природы, структуры, устойчивости потребностей в историческом времени и культурном пространстве позволяет уйти от абстрактных объяснительных схем и адекватно оценить роль и значение как самих потребностей, так и средств их удовлетворения. С практической точки зрения, важен учет иерархии актуальных потребностей, во многом определяющих специфику конкретного социального напряжения и позволяющих уточнить и, при необходимости, изменить подход к процессу его оптимизации.

Основой роста «социального напряжения» выступает несвоевременное или неадекватное удовлетворение нужд и потребностей, трансформирующееся в процесс увеличения подавленных базовых инстинктов большинства населения [26]. Если неудовлетворенность выступает как сущность рассматриваемого типа отношений, то напряжение – их явление в социальной действительности, обнажение, обострение которого происходит в форме социального конфликта [27]. Следует подчеркнуть, что напряжение может трансформироваться не только в конфликт, но и в другие явления: социальную активность, социальную пассивность, протест, социальную деструкцию. Подобная трансформация означает завершение процесса формирования у определенной социальной группы или слоя осознания собственной общности, чьим ценностям и интересам не соответствуют реальная ситуация, который нередко сопровождается массовыми протестными действиями.

Рассматривая социальное напряжение как проявление неудовлетворенности, необходимо иметь в виду, что ею далеко не всегда может исчерпываться сущность последней. Феномен социального напряжения, при определенных условиях, может искажать реальную картину неудовлетворенности конкретных социальных общностей различными сторонами своей жизнедеятельности. Опасность такого искажения возрастает тогда, когда неудовлетворенность приобретает многослойный, многомерный характер, создавая условия для сознательной или бессознательной подмены объекта неудовлетворенности, а также для деформации процесса ее персонализации и выбора неадекватных, разрушительных социальных практик, лавинообразного роста протестной активности.

Рост протестной активности обычно сопровождается падением уровня поддержки властей и нарастанием ожиданий от одной или нескольких конкретных сил, которые рассматриваются в качестве вероятного источника разрешения конфликтной ситуации. Причем в фактическую доминанту превращаются одна – две взаимоувязываемые населением проблемы [28].

Некоторые эксперты справедливо связывают протестную активность с повышенной социальной напряженностью [29]. Нет сомнений в том, что социальная напряженность тесно связана с протестной активностью, однако сегодня значительно более актуален вопрос о характере этой связи. К сожалению, исследователи чаще всего ограничиваются лишь констатацией наличия подобных связей, явно исходя из предположения о существовании социального напряжения в границах административно определенной локально-территориальной общности. Учитывая достаточно очевидный очаговый характер социального напряжения, такое предположение представляется не вполне обоснованным.

– Аккумулирование и проявление социальных напряжений в российском социальном пространстве все более отчетливо демонстрируют неготовность общества и государства к эффективному вмешательству в эти процессы, к осмыслению динамизирующейся ситуации. В условиях трансформирующейся социальной системы современной России необходимо особое внимание к участку поля социального напряжения, в границах которого проявляется возможность осуществлять «поиск узловых точек конструктивного напряжения, переход от стратегии приспособления к расколу – к стратегии преодоления раскола» [30].

В докладе о состоянии фундаментальных наук в Российской Федерации и о важнейших научных достижениях российских ученых в 2015 году подчеркивается, что российская социология сможет более точно диагностировать состояние различных сфер жизни общества, находить точки напряжения и точки развития, создавать основу для формирования адекватной социальной политики, гуманизации общества и

улучшения качества человеческого потенциала [31]. Одним из важных направлений формирования адекватной социальной политики выступает исследование связи социальных неравенств и напряжений.

Следует подчеркнуть, что исследование неравенств предполагает адисциплинарный подход, включающий нормативные методы, учитывающие установленные государством нормы потребления, статистические методы, позволяющие оценить степень расслоения по уровню жизни различных групп населения, социологические методы, позволяющие выявить и описать мнение населения о степени своей материальной недостаточности. Исследование связи социальных неравенств и напряжений предполагает использование смешанных методов, представляющих собой комбинацию указанных подходов, а также сбалансированное соотношение реальных и нормативных показателей, фиксирующих их критические значения в специфических условиях российского социального пространства.

Социологический анализ конкретных социально-экономических и общественно-политических проблем в единстве их объективных и субъективных сторон должен быть уточнен применительно к условиям отдельных территориально-административных образований [32]. На наш взгляд, именно этот подход, учитывающий очаговый характер социальных напряжений, наиболее продуктивен для исследования взаимосвязи неравенств и напряжений в социальном пространстве российских регионов.

Исследование социальных напряжений, определяемое методом социологической науки, предполагает разработку принципов подготовки и реализации управленческих решений в условиях существующего в обществе социального напряжения. Решение вопроса о применимости такого знания предполагает интеграцию различных подходов к изучению структурно-динамических характеристик социального напряжения.

Структурно-динамическая концепция социального напряжения, на наш взгляд, не что иное, как способ понимания процесса становления и развития данного явления, позволяющий выявить и описать структуру, основные этапы, образцы взаимодействия, эффективные методы его диагностики.

Принципиальное значение, на наш взгляд, имеет выявление и описание сущности основных этапов становления и усиления социального напряжения:

– Социальная неудовлетворенность – пространство, в котором происходит процесс трансформации объективного противоречия в феномен сознания социального субъекта.

– Идентификация лиц, групп, организационных структур, блокирующих деятельность, движение к целям, приемлемым для групп, ощущающих неудовлетворенность сложившейся ситуацией, – один из центральных этапов превращения неудовлетворенности в социальную напряженность. Взаимная идентификация участников событий превращает объективно существующую противоречивую ситуацию в ее субъективное отображение в форме переживания. В качестве основного механизма на этом этапе действует «избирательная рациональность», позволяющая выявлять и «отмечать» среди окружающих противников и союзников.

– Социальное напряжение – процесс обретения и усиления субъектности в пространстве социального недовольства, содержанием которого являются идентификация «своих» и «чужих», «возлагание ответственности», поиск «виновных». Фиксация «степени неудовлетворенности», позволяющая уточнить направления исследования социального напряжения, открывает перспективу соотнесения ее с составом и структурой социальных субъектов, на которые, в той или иной мере, возлагается ответственность, вина за существующее положение дел.

– Социальный конфликт, протест, социальная деструкция – предельное обострение социальной напряженности, дающее толчок процессу включения в конфликтное взаимодействие всех или части потенциальных участников, «проявившихся» на этапе возникновения и усиления социального напряжения.

Фиксация структурно-динамических характеристик социального напряжения предполагает сбалансированное соотношение реальных и нормативных показателей, фиксирующих его критические значения. Формирование и тенденции развития социального напряжения имеют существенные различия в зависимости от специфики региональных образований и их развития в предшествующий период. Это же можно отнести и к факторам, служащим детерминантами роста социального напряжения. Необходимость ранжирования уровней социального напряжения с учетом особенностей развития региона предполагает, прежде всего, выявление степени несоответствия между субъективной оценкой реальной ситуации различными социальными группами и их ожиданиями, потребностями и предпочтениями.

Отечественной наукой предложено несколько вариантов методик измерения показателя «уровень социального напряжения» для отдельных производственных коллективов, регионов, больших социальных общностей, причем как опирающихся на зарубежные разработки, так и оригинальных. Если обобщить используемые в них показатели, то можно в качестве типовых выделить следующие их блоки или группы:

1. Показатели социальной депривации или фрустрации как выражения состояния и уровня неудовлетворенности существующими условиями жизни, подавленности основных жизненных потребностей и интересов, масштабов существующих неравенств. Они фиксируются, главным образом, через оценки жизни, ее уровня и качества как приемлемых и неприемлемых, терпимых и нетерпимых и т.п.

2. Показатели социальной идентификации, выражаемые через осознание людьми своей принадлежности к определенным общественным группам, деление тех, кто с ними взаимодействует на той или иной почве, на «своих» и «чужих», а также через выявление уровня толерантности, терпимости по отношению к позициям и действиям «других», «чужих», «не своих».

3. Показатели готовности к протестным действиям, выражаемые, прежде всего, через личную настроенность на защиту собственных интересов, а также на открытое выступление против устремлений и действий представителей властных и силовых структур, местного самоуправления, администрации производственных предприятий и т.п.

4. Характеристика предпринятых уже или намечаемых к реализации конфликтных действий как не только мотивируемых вышеназванными показателями, но и дающих дополнительные важные представления об особенностях этой мотивации, ее состоянии, выраженности и осознанности.

5. Показатели включенности в содержание и структуру предпринятых или намечаемых к реализации конфликтных действий элементов деструкции, проявлений деструктивной активности.

• Характеристики потенциала деструктивной активности различных групп и структур.

Социологическая модель, описывающая связь между социальными неравенствами и напряжениями, включает, на наш взгляд, следующие структурные и динамические показатели:

– Показатели социальной депривации, фиксирующие оценку жизни, ее уровня и качества, и в частности распространенности и масштабов неравенств;

–Показатели, фиксирующие связь между процессом уточнения позиций взаимодействующих субъектов в системе социального неравенства, процессом выявления и осознания причинно-следственной связи между неудовлетворенностью своей позицией в этой системе и деятельностью или бездеятельностью других социальных субъектов;

– Показатели социальной идентификации, отражающие, прежде всего, процесс выделения среди окружающих «своих» и «чужих», а также адресатов «возлагаемой ответственности» за наиболее актуальные социальные проблемы, и в частности за распространение и масштабы неравенств, показатели, фиксирующие уровень доверия между потенциальными или реальными сторонами социального напряжения;

– Показатели, фиксирующие особенности поведения различных социальных групп в реальных или прожективных напряженных ситуациях;

– Показатели, фиксирующие готовность к протестным и насильственным действиям, а также степень включенности в них, определяющие результат процесса трансформации социального напряжения;

– Показатели, фиксирующие связь между характером и степенью социального неравенства и структурой очагов социального напряжения;

– Показатели, фиксирующие связь между характером и масштабом социального неравенства и возможностью расширения (локализации) очагов социального напряжения;

– Показатели, фиксирующие связь между характером и масштабом социального неравенства и возникновением в очагах социального напряжения проявлений социальной деструкции.

Использование в управленческой практике представленной модели позволит снизить степень неопределенности при принятии управленческих решений и сформировать достоверный прогноз изменения ситуации, тем самым создавая условия для оптимизации социальных напряжений, прогнозирования, предотвращения и блокирования деструктивных социальных конфликтов, а также других проявлений социальной деструкции.

Одна из основных функций регионального уровня власти состоит в удержании социального напряжения в рамках, где оно не способно оказывать деструктивное влияние на целостность и воспроизводство социальной системы. Необходимость своевременного управленческого воздействия обусловливает реальную потребность в тщательном анализе и возможности прогнозирования причин и уровня социального напряжения. В качестве основных задач реализации означенной функции государственного и муниципального управления выступают:

– выявление факторов, детерминирующих социальное напряжение;

– выявление социальных слоев и групп с высоким уровнем неудовлетворенности различными социальными проблемами, их возможностей влияния на социальную ситуацию в очаге напряжения;

– прогнозирование форм проявления социального напряжения и потенциала их воздействия на социум;

– выявление очагов социального напряжения, способных трансформироваться в проявления социальной деструкции.

Список литературы

1. Пан Ги Мун. Достойная жизнь для всех / Центр новостей ООН. 28.08.2013. http://www.un.org.
2. Address of The Holy Father to the participants of the Seventh Plenary Session // Globalization. Ethical And Institutional Concerns. 2001. P. 27–29.
3. ООН. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. С. 20. http://hdr.undp.org.

4. Стиглиц Д. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему: Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2015. С. 11.
5. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. – М.: Ad Marginem, 2015. Ч. 3. Гл. 7. Табл. 7.1–7.3.
6. От редакции: Кому сказать спасибо. О динамике неравенства и его восприятии // Ведомости. 03.02.2015.
7. Мануков С. Неравенство в доходах вышло из-под контроля // Expert. 2015 (14 окт.).
8. Реформы глазами американских и российских ученых. – М.: Российский экономический журнал – Фонд «За экономическую грамотность», 1996. С. 32.
9. Заславская Т.А. Социоструктурный аспект трансформации российского общества // Социологические исследования. 2001. № 8; Тихонова Н.Е. На пути к новой стратификации российского общества // Общественные науки и современность. 1998. № 3.
10. Шкаратан О.И. Социология неравенства. Теория и реальность. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. С. 368–369.
11. Голенкова З.Т. Социальное неравенство и социальные конфликты // Тез. докл. II Международного конгрессf конфликтологов. II том. – СПб.: Наука, 2004. С. 251.
12. Балабанов А.С. Кумулятивные эффекты социального неравенства в причинных связях жизненного цикла // Социальные преобразования и социальные проблемы. – Н. Новгород: НИСОЦ, 2006. С. 5–6.
13. Программа развития ООН: Индекс человеческого развития в странах мира в 2015 году. 16.12.2015. http://gtmarket.ru/news/2015/12/16/7285.
14. Королева А. Неравенство мешает росту // Expert. 2014 (9 дек.).
15. Доклад ВЭФ: социальная напряженность для РФ рискованней цен на нефть. 22.01.2013. http://www.ria.ru/economy/20130122/919264425.html
16. Доклад Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации за 2015 год // РГ. Федеральный выпуск. 2016. № 6929 (61) (29 апр.).
17. Бедность и неравенства в современной России: 10 лет спустя. Аналитический доклад. – М.: ИС РАН, 2013. С. 91.
18. От редакции: Кому сказать спасибо. О динамике неравенства и его восприятии // Ведомости. 2015 (03 февр.).
19. Изменение политических настроений россиян после президентских выборов. Доклад экспертов Центра стратегических разработок. – М., 2012. С. 38. http://www.docme.ru
20. Гонтмахер Е. Российского государства не существует. http://digest.subscribe.ru.
21. Баскакова Ю.М. Недовольные и несогласные: социальное недовольство и его масштабы // Мониторинг общественного мнения. 2013. 2 (114). Март–апрель.
22. ООН. Доклад о человеческом развитии 2013. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире. С. 31. http://hdr.undp.org.
23. Маргулис А.В., Степанов Е.И. Потребности человека: методологические проблемы комплексного исследования // Вопросы философии. 1986. № 4.
24. Maslow A. H. Motivation and Personality. – New York: Harper & Row, 1954.
25. Nudler O. On Conflicts And Metaphors: Toward On Exterded rationality // Burton J. (ed.) Conflict: Human Needs Theory. Basingstoke. – L.: Macmillan, 1990. P. 149–176.
26. Сорокин П. Человек, цивилизация, общество. – М., 1992. С. 272.
27. Куконков П. Социальная напряженность как этап в процессе развития конфликта // В кн.: Социальные конфликты: экспертиза, прогнозирование, технологии разрешения. – М., 1995. Вып. 9. Ч. 1. С. 15.
28. Горшков М.К. Фобии, угрозы, страхи: социально-психологическое состояние российского общества // Социологические исследования. 2009. № 7(303). С. 26–32; Тихонова Н.Е. Малообеспеченные в современной России: специфика уровня и образа жизни // Социологические исследования. 2009. № 10 (306). С. 29–40.
29. Кинсбурский А.В. Проблемы взаимосвязи уровня протестной активности и социальной напряженности» // Ежегодная международная научно-практическая социологическая конференция «Продолжая Грушина». – М., 2013.
30. Ахиезер А.С. Об особенностях современного философствования // Вопросы философии. 1995. № 12. С. 15.
31. Доклад о состоянии фундаментальных наук в Российской Федерации и о важнейших научных достижениях российских ученых в 2015 году. Утвержден решением Общего собрания членов РАН 23 марта 2016 года. – М., 2016. С. 136.
32. Симонова Т.М. Теоретические аспекты изучения социальных проблем // Социологические исследования. 2009. № 8(304). С. 65–69.

INEQUALITIES AS A FACTOR OF SOCIAL STRESSES: SOME RESEARCH APPROACHES

P.I. Kukonkov

Privolzhsky branch of the Institute of Sociology RAS, Nizhni Novgorod

In modern Russia, there is a growing danger of consolidating excessive inequalities that can transform into a powerful factor of discontent among mass groups of the population. The article substantiates the conclusion that the expanded reproduction of the scale of inequality not only blocks the necessary process of institutionalization of harmonizing social practices, but also increases tension in certain segments of social space. In the author's opinion, one of the ways to form an adequate social policy is to study the connection between social inequalities and tensions.

Keywords: social inequalities, excessive social inequalities, social stratification, deprivation, social discontent, social tension, social activity, social passivity, social destruction.

ОБРАЗОВАНИЕ КАК СТРАТЕГИЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА

А.В. Куликова, В.В. Михайлова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматривается роль образования в процессе формирования социально-экономического положения семьи. Образовательные стратегии понимаются как определенный индикатор качества жизни домохозяйств. Анализируются такие вопросы, как удовлетворенность образованием, структура расходов на образование, образовательные стратегии как фактор социального расслоения и как инструмент проектирования будущего детей. В основе статьи – результаты эмпирического исследования домохозяйств г. Таганрогf, проведенного ИСПЭН РАН летом 2014 г., и мониторинг бедности в малых городах Нижегородской области (осень 2011 г.), проведенный ННГУ им. Н.И. Лобачевского совместно с ИСПЭН РАН.

Ключевые слова: образование, образовательные стратегии, социальное неравенство, качество жизни, бедность, преодоление социального неравенства.

Один из подходов, определяющих положение человека в системе социального неравенства и уровень бедности, основывается на использовании качественных показателей условий жизни: образования, труда, досуга, быта и т.д. – и того, насколько население удовлетворено этими условиями (подробнее о подходах и критериях качества жизни см.: [1, 2, 4]). Восприятие и оценка качества жизни зависит от многих факторов, обусловленных как социальным положением самого человека, его ожиданиями, так и культурными особенностями общества, в котором он живет. На наш взгляд, особенно актуально применение данного подхода как одного из способов измерения уровня и качества жизни семей с несовершеннолетними детьми. Такие семьи – особая социальная группа, в сравнении с другими домохозяйствами, поскольку они наиболее уязвимы в связи с повышенной иждивенческой нагрузкой и обладают потенциальным риском бедности [3, 6]. При этом может возрастать социальная активность таких семей по преодолению бедности. Одной из стратегий такой активности является образование детей.

Сегодня постоянно увеличивается спектр образовательных услуг, предлагаемых учебными заведениями. Образовательные учреждения представляют различные варианты программ, форм обучения, стоимости обучения. С одной стороны, семья с любым доходом и качеством жизни может подобрать соответствующий своим потребностям и возможностям вариант образовательной стратегии. С другой стороны, именно большая доступность такого многообразия образовательных услуг для детей из обеспеченных семей делает скорость их развития и мобильность недосягаемой для детей из малообеспеченных и бедных семей.

В настоящий момент существуют две точки зрения на роль образования как одного из определяющих факторов социально-экономического положения семьи. Ряд исследователей утверждает, что современное «образование утратило свою функцию в обеспечении социальной мобильности, а в ряде случаев оно начинает служить инструментом создания и воспроизводства культурных и социальных барьеров между различными социальными группами» [3, с. 138].

Традиционно, образование – его уровень, доступность и качество – это один из элементов ресурсного потенциала общества. Сегодня сложилась ситуация, когда российская законодательная база декларирует доступность образования для каждого гражданина нашей страны, а многочисленные исследования говорят о том, что фактическое получение образования для определенных слоев населения имеет значительные ограничения (подробнее см.: [3, 7, 9]). К таким ограничениям относятся уровень дохода семьи, территория проживания, социальный и культурный капитал взрослых членов семьи.

Обозначенные ограничительные факторы вступают в силу начиная с самой первой, т.е. дошкольной, ступени образования. На доступность дошкольного образования влияет недостаточное количество детских дошкольных учреждений во всех регионах страны, а также вступление в 2013 году в силу Федерального закона от 29 декабря 2012 года № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации», согласно которому функции ДОУ разделились на образовательные и функции «присмотра за детьми», при этом последние должны оплачиваться родителями. Подавляющее большинство образовательных услуг, предоставлявшихся ранее в ДОУ бесплатно, переводится на коммерческую основу: услуги логопеда, психолога, дополнительные занятия по подготовке к школе и т.д. На данной ступени образования родители вправе принять решение отказаться от услуг дошкольных образовательных учреждений. Как правило, в таком случае семьи прибегают к помощи старших членов пенсионного возраста или неработающих родственников, в том числе и с целью экономии материальных ресурсов. Подобную стратегию вынуждены выбирать малообеспеченные семьи и семьи, оказавшиеся за чертой бедности. При этом довольно часто значительно страдает качество подготовки будущего школьника, формируются более низкие стартовые возможности детей из малообеспеченных семей еще до начала школьного обучения.

Для детей из малообеспеченных семей практически закрыт доступ в гимназии, лицеи или школы с лучшими условиями вследствие отсутствия социальных связей их родителей, материальных средств на вступительный взнос и более низкого уровня подготовки. Дети из малообеспеченных семей практически не представлены среди учеников языковых и математических школ (подробнее о доступности образова-

ния для малообеспеченных семей см. [7]). По результатам исследования НИУ ВШЭ, сегодня продолжает развиваться дифференциация между школами по квалификации преподавательского состава, социальному составу учеников, уровню технического оснащения [3]. Анализ показывает, что и социальный состав учеников, и ресурсы школы тесно связаны с учебными достижениями школьников.

Наиболее остро неравенство проявляется в доступности высшего профессионального образования. Высшее профессиональное образование недоступно молодым людям из малообеспеченных семей, поскольку у их родителей нет возможностей компенсировать пробелы школьного образования, оплатить дополнительную подготовку к сдаче ЕГЭ, содержать студента в период его обучения. В ином варианте выбор учреждения специального или профессионального образования происходит по принципу большей финансовой доступности подготовки к поступлению. В результате, довольно часто невысокое качество полученного образования или его отсутствие оказывают негативное влияние на востребованность, уровень позиции и оплаты на рынке труда такого молодого специалиста. Таким образом, происходит воспроизводство бедности на протяжении нескольких поколений.

Другая группа исследователей возможностей образования в преодолении неравенства и бедности утверждает, что, несмотря на очевидность дифференциации в масштабах инвестиций в образование различных социальных слоев общества, показательной является доля расходов на образование относительно душевого дохода. В то время как расходы небедных домохозяйств составляют 150% от расходов бедных, затраты на образование малоимущих и бедных домохозяйств довольно велики [7, с. 292]. Получение образования такие семьи рассматривают как способ восходящей мобильности и поэтому готовы делать большой вклад в образование даже за счет лимитирования других статей расхода семейного бюджета.

По мнению Амартии Сена, ограниченные возможности можно характеризовать не только с помощью объективных показателей, например дохода и покупательной способности, но и через субъективное восприятие ценности того или иного элемента социокультурной «оболочки» индивида или семьи [5]. Имея возможность вкладывать финансовые средства в образование, даже в ущерб другим статьям бюджета, семья может оценивать свой уровень благополучия более высоко, чем об этом свидетельствуют объективные характеристики. В соответствии с концепцией А. Сена об ограниченных возможностях, снижение потребления негативно сказывается не только на текущем положении, но и накладывает ограничения тем самым на возможное изменение ситуации в будущем. Ограниченные возможности уменьшают потенциальные ресурсы семьи.

Таким образом, образовательные стратегии можно рассматривать как определенный индикатор качества жизни. Здесь будут актуальны такие вопросы, как доступность и удовлетворенность образованием, структура расходов на образование, образовательные стратегии как фактор социального расслоения и как инструмент проектирования будущего детей. Мы полагаем, вслед за А. Сеном, что готовность малоимущих семей вкладывать в образование значительную долю своих довольно ограниченных ресурсов – это способ решить проблему увеличения потенциальных возможностей и тем самым преодолеть социальное неравенство, повысив социальный статус своих детей.

В статье приведены результаты двух эмпирических исследований, в которых использован схожий инструментарий. Первое – Мониторинг бедности в малых городах Нижегородской области. Опрос проходил осенью 2011 года, организован ННГУ им. Н.И. Лобачевского совестно с ИСПЭН РАН. В нем приняли участие жители г. Павлово и г. Балахна, всего 3164 человека из 1506 домохозяйств. Второе исследование – опрос домохозяйств г. Таганрог, проведенного ИСПЭН РАН при участии ННГУ им. Н.И. Лобачевского летом 2014 года. Численность опрошенных – 1951 человек из 715 домохозяйств.

Доступность дошкольного образования. Основными показателями, характеризующими доступность дошкольного образования, являются наличие бесплатных образовательных услуг и развитость сети дошкольных учреждений. Так, в России с 1990 г. наблюдалось уменьшение числа дошкольных учреждений с 87944 в 1990 г. до 45111 в 2010 г. и снижение численности детей в них с 9009,5 тыс. чел. до 5388,0 тыс. чел., соответственно [8, с. 108]. В условиях нехватки мест в дошкольных учреждениях возрастает финансовая нагрузка на семьи с детьми младшего возраста: возможность выхода на работу матери откладывается или возникает необходимость платных образовательных услуг (частные детские сады, няни).

По результатам обследования в Нижегородской области – 26,5% семей из малых городов региона говорили о нехватке мест или даже об отсутствии самого ДДУ (табл. 1). При этом в Балахне проблема доступности дошкольного образования стояла более остро, чем в Павлове.

Таблица 1

Причины, по которым ребенок не посещал детские дошкольные учреждения в Павлове и Балахне в 2011 г., %

Причины	Балахна	Павлово	По всей выборке
Нет мест или нет ДДУ	33,3	10,0	26,5
Плохие условия	4,2	20,0	8,8
Не рекомендуют врачи	8,3	10,0	8,8
Предпочитают домашнее воспитание	37,5	40,0	38,2
Другие *(«еще рано, ребенку меньше 3 лет»)*	16,7	20,0	17,7
Не посещает всего	100,0	100,0	100,0

Профессиональное образование. Наиболее важными причинами, препятствующими дальнейшему повышению уровня образования (данные нижегородского опроса, табл. 2), являются высокая стоимость обучения и необходимость работать. В свою очередь, около трети молодых людей считают имеющийся уровень образования достаточным.

Таблица 2

Причины, по которым молодежь не получает профессионального образования в Павлове и Балахне, %

Причины	% среди всех ответов	% среди ответов каждой группы
Хотели бы повысить уровень своего образования, но:	48,9	100,0
высокая стоимость обучения	28,5	58,0
вынуждены работать	18,3	37,5
учебное заведение находится далеко от дома	1,7	3,6
хотели бы, но не знают, как это сделать	0,4	0,9
Не хотят больше учиться, т.к.:	46,3	100,0
считают имеющийся уровень образования достаточным	32,3	69,8
считают, что в силу возраста учиться уже поздно	0,9	1,9
просто нет желания	13,1	28,3
не могут по состоянию здоровья	2,2	-
другое	2,6	-

Структура расходов на образование. Расходы на образование – еще один фактор, определяющий выбор образовательной стратегии, который, в конечном счете, также определяет качество жизни семей.

Школьное образование по-прежнему остается для подавляющего большинства семей бесплатным (мы сейчас не говорим о дополнительных расходах, связанных с обучением), частные платные школы посещают единицы детей. За посещение дошкольных учреждений родителям (за редким исключением) необходимо вносить плату. По данным опроса в Нижегородской области, можно видеть, что, в основном, расходы ложатся на семью, независимо от ее уровня жизни (табл.3). Некоторым семьям, в основном тем, чьи душевые денежные доходы ниже двух прожиточных минимумов, государство оказывает частичную поддержку. А вот помощь от работодателя получают более обеспеченные семьи. Полная оплата обучения государством встречается не чаще, чем в 13,5% случаев. Поскольку критерии, в соответствии с которыми семья полностью освобождается от платы за посещение ребёнком дошкольного учреждения на основании закона, не связаны с размером душевого дохода, в каждой имущественной группе присутствуют семьи, которые получают такой вид помощи от государства.

Таблица 3

Распределение ответов в Павлове и Балахне на вопрос:
«Кто оплачивает пребывание детей в детских дошкольных учреждениях?», %

Ответы	Денежные доходы семей в соотношении с ПМ			
	До 1	1–1,5	1,5–2	Свыше 2
Полностью семья	55,3	66,6	50,0	58,1
Частично семья и государство	31,9	23,8	33,5	16,1
Частично семья и предприятие	–	4,8	3,0	12,9
Полностью государство	12,8	4,8	13,5	12,9
Всего	100	100	100	100

Школьное образование бесплатно, и расходы семей в основном связаны с хозяйственными нуждами школы и дополнительными занятиями школьников. В результате они превышают расходы на детские дошкольные учреждения в среднем на 25% (2286 руб. против 1692 руб., табл. 4). Самые большие расходы связаны, конечно, с обучением детей в вузе – в среднем домохозяйство тратит около 3500 руб. в месяц, а в ссузах – самые низкие, немногим более 1500 руб.

Таблица 4

Ежемесячные расходы на образование детей, в среднем на семью в Таганроге, руб.

Категории обучающихся детей	Руб. в месяц
Дошкольники	1692
Школьники	2286
Учащиеся учреждений начального и среднего профобразования	1567
Студенты вузов	3459

Основная нагрузка на бюджет большинства семей, в которых есть школьники, как отмечалось выше, не связана с самим процессом обучения. Это – хозяйственные нужды и питание (табл. 5). Для половины семей существует необходимость в приобретении учебных материалов, цены на которые ежегодно растут. Потребность в безопасности детей в учебном заведении также часто решается за счет родителей (52,7%). Многие семьи вынуждены оплачивать занятия в кружках, секциях, как вне школы, так и при ней (44,4% и 21,8%, соответственно). Для подготовки к сдаче ЕГЭ или ГИА родители предпочитают обращаться к репетиторам вне школы (13,4%), нежели к преподавателям своей школы (6,9%).

Таблица 5

Основные статьи расходов семей, связанные с обучением детей-школьников в Таганроге,%

Виды расходов семей на обучение школьников	Число семей, имеющих расходы, %
Школьные нужды хозяйственного характера	79,8
Питание в школе (гимназии)	73,3
Покупка учебников	52,7
Охрана школы (гимназии)	52,7
Занятия (кружки, секции и т.п.) в учреждениях для детей (дома творчества, спортивные школы)	44,4
Занятия в кружках, секциях и т.п. в школе	21,8
Занятия с репетиторами вне школы для улучшения текущей успеваемости	18,8
Занятия с репетиторами вне школы для сдачи ГИА или ЕГЭ	13,4
Дополнительные занятия в своей школе для улучшения текущей успеваемости	9,2
Дополнительные занятия по школьным предметам по интересам (факультативы)	8,4
Дополнительные занятия в своей школе для сдачи ГИА или ЕГЭ	6,9
Дополнительные занятия с психологом/логопедом	6,9
Другое	3,5

Если сравнивать расходы на обучение таганрогских семей с детьми-школьниками и семей из малых городов Нижегородской области, то видно, что для последних основными статьями расходов являются покупка учебных материалов и дополнительные занятия вне школы (при этом число таких семей из разных регионов сопоставимо, табл. 6). В Таганроге наибольшее количество семей (79,8%) называют статью расходов на школьные нужды хозяйственного характера. Доля семей, имеющих расходы на хозяйственные нужды школы, в Балахне и Павлове сравнительно ниже (19,5%).

Таблица 6

Основные статьи расходов семей с детьми-школьниками на их обучение в Павлове, Балахне

Виды расходов	Доля семей, имеющих расходы (%)	Средний размер в месяц (руб.)
Покупка учебных материалов	56,1	550
Дополнительные занятия в школе	11,9	560
Дополнительные занятия вне школы	22,1	770
Денежные сборы на нужды школы	19,5	390
Другие расходы (праздники, охрана и т.д.)	16,7	520

Анализируя расходы на образование школьников различных имущественных групп, можно сказать, что по всем статьям семьи с доходом от одного до полутора прожиточных минимумов тратят на образование детей несколько больше, чем в других экономических группах (табл. 7). Особенно важны, на наш взгляд, б*о*льшие затраты данной имущественной группы, по сравнению с другими, по статьям, касающимся различных форм развития ребёнка, – дополнительные занятия для улучшения успеваемости, кружки и секции в школе и вне ее. Очевидно, что малообеспеченные семьи (доход менее одного прожиточного минимума) объективно не могут себе позволить большие затраты на образование детей, и их расходы, кроме обязательных (покупка учебников, питание, школьные нужды), самые низкие. Анализ активности посещения детьми до 18 лет из семей с разным материальным положением различных кружков и секций показывает, что самый низкий ее уровень наблюдается в бедных и малообеспеченных семьях – 38,8% детей нигде не занимаются (табл. 8). При этом среди детей из бедных и малообеспеченных семей, посещающих кружки, большинство занимаются в музыкальных, танцевальных и спортивных кружках. Такие кружки чаще всего существуют на территории общеобразовательных школ, и, следовательно, детям из бедных и малообеспеченных семей легче преодолеть транспортный барьер. В то время как в семьях с высоким доходом дети посещают также художественно-изобразительные секции, литературные, исторические.

Анализ удовлетворенности проведением досуга семьями с разным материальным положением демонстрирует, что среди бедных и малообеспеченных домохозяйств больше неудовлетворенных проведением своего досуга (табл. 9). Относительно высокий (55,6%), сравнимый с высокодоходной группой, процент положительных оценок своих возможностей в проведении досуга бедными семьями, возможно, свидетельствует об определенной степени приспособленности потребностей таких семей к уровню их финансовых возможностей.

Таблица 7

Основные статьи расходов семей с детьми-школьниками,
связанные с обучением, в зависимости от дохода семьи в Таганроге, %

Виды расходов	Денежные доходы семей в соотношении с ПМ				
	До 1	1–1,5	1,5–2	2–3	Свыше 3
Покупка учебников	10,3	19,1	12,4	7,7	2,6
Питание в школе (гимназии)	8,2	31,8	17,4	12,8	2,6
Охрана школы (гимназии)	7,6	20,7	16,3	7,6	1,1
Школьные нужды хозяйственного характера	10,5	35,5	18,0	12,5	2,5
Дополнительные занятия в своей школе для сдачи ГИА или ЕГЭ	–	4,7	0,6	1,8	0,6
Занятия с репетиторами вне школы для сдачи ГИА или ЕГЭ	0,6	5,8	4,1	1,7	0,6
Дополнительные занятия в своей школе для улучшения текущей успеваемости	0,6	3,5	2,9	1,2	–
Занятия с репетиторами вне школы для улучшения текущей успеваемости	–	5,7	6,3	3,4	1,2
Дополнительные занятия по школьным предметам по интересам (факультативы)	0,0	3,5	2,3	1,2	0,6
Дополнительные занятия с психологом/логопедом	1,2	1,2	2,9	1,8	-
Занятия в кружках, секциях и т.п. в школе	2,9	9,2	5,2	4,6	1,7
Занятия (кружки, секции и т.п.) в учреждениях для детей (дома творчества, спортивные школы)	5,9	15,9	11,8	8,8	1,8

Таблица 8

Активность посещения детьми до 18 лет различных кружков
в зависимости от дохода семьи в г. Таганроге, %

Кружки	Денежные доходы семей в соотношении с ПМ				
	До 1	1–1,5	1,5–2	2–3	Свыше 3
Художественно-изобразительные	3,0	3,9	3,1	9,8	11,1
Музыкальные, танцевальные, хоровые	14,9	10,6	10,3	16,4	–
Литературные, исторические	–	0,6	–	–	11,1
Научно-технические	1,5	–	1,0	–	–
Спортивные	19,4	15,6	23,7	11,5	11,1
Изучающие иностранный язык	–	2,2	3,1	3,3	–
Другие	1,5	–	1,0	–	–
Нигде не занимаюсь и не участвую	38,8	31,1	23,7	34,4	22,2
Всего	79,1	64	65,9	75,4	55,5

Таблица 9

Оценка возможности проведения досуга семьями с разным уровнем денежного душевого дохода, %

Оценка возможностей	Денежные доходы семей в соотношении с ПМ				
	До 1	1–1,5	1,5–2	2–3	Свыше 3
Неудовлетворительная	18,5	18,2	15,6	16,3	12,0
Удовлетворительная	25,9	39,4	32,4	31,1	31,6
Хорошая	55,6	42,4	51,4	52,6	56,4
Затруднились с ответом	–	–	0,6		
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Среди малообеспеченных семей несколько меньше, чем в других имущественных группах, количество тех, кто положительно оценивает свои возможности в проведении досуга (42,4%). В силу «пограничного» положения между бедными и состоятельными семьями, они имеют больше возможностей взаимодействия с другими имущественными группами, а следовательно, располагают более полной информацией для сравнения и оценки степени ограниченности своих возможностей. Очевидно, невысокая оценка возможностей проведения досуга малообеспеченными семьями связана не только с объективно ограниченными возможностями их семейного бюджета, но и субъективным осознанием данного факта. При этом предыдущий анализ показал, что малообеспеченные семьи лидируют в затратах на образование. Из чего мы можем сделать вывод, что образование является приоритетной статьей расходов малообеспеченных семей, несмотря на ограниченный бюджет.

Итак, базовое образование, так или иначе, доступно всем категориям семей. Однако дифференциация и неравенство формируется в доступности качественного образования, которое требует существенных инвестиций семьи. Инвестиции в образование – это инструмент проектирования будущего детей. При этом необходимость расходов на образование, в том числе и на основное, существенно снижает доступ к качественному образованию детей из бедных семей, воспроизводя существующую систему социального неравенства в обществе. Все виды дополнительного образования на всех его уровнях также являются платнымb. Но при этом образование остается социальным лифтом, что подтверждает готовность малообеспеченных семей вкладывать в образование детей значительную часть своих ограниченных ресурсов. Их активность в вопросах образования достаточно высока. Это свидетельствует о том, что сами семьи находят способ увеличить свои потенциальные возможности и повысить социальный статус своих детей.

Список литературы

1. Варызгина А.А., Кей Р. Восприятие бедности в малом городе России // Журнал исследований социальной политики. 2014. Т. 12. № 4. С. 555–569.
2. Ивашиненко Н.Н., Мигранова Л.А., Теодорович М.Л. Изучение качества жизни населения как основы социального управления // Народонаселение. 2014. № 1. С. 101–119.
3. Косарецкий С.Г., Пинская М.А., Груничева И.Г. Проблемы бедности и доступа к образованию. Оценка ситуации в России и международный опыт // Мир России: социология, этнология, культурология. 2014. Т. 23. № 2. С 133–153.
4. Лежнина Ю.П. Социально-демографические факторы бедности в современной России // В кн.: Бедность и бедные в современной России / Под ред. М.К. Горшкова и Н.Е. Тихоновой. – М.: Весь мир, 2014. 304 с.
5. Морев Д.А. Амартия Сен и ограниченность утилитаризма // Экономические науки. 2010. № 8(69). С. 37–41.
6. Партисипаторный подход в повышении качества жизни населения: Монография / Под общей редакцией М.Н. Римашевской, Н.Н. Ивашиненко. – Н.Н.-М.: Изд-во Нижегородского госуниверситета им. Н.И. Лобачевского, 2013. 268 с.
7. Рощина Я.М. Дифференциация доходов и образования в России// Вопросы образования. 2005. № 4. С. 276–296.
8. Саралиева З.М. Семья – клиент социальной работы: Учебн. пос. – Н. Новгород, 2003. 287 с.
9. Трохирова У.В., Зимина Е.В. Возможности и барьеры получения образования для населения г. Иркутска (по результатам качественного социологического исследования) // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2012. № 2. С. 189–193.

EDUCATION AS THE OVERCOMING STRATEGY SOCIAL INEQUALITY

A.V. Kulikova, V.V. Mikhailova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article deals with the role of education to form a family's socioeconomic status. Educational strategy is considered to be a significant indicator of life quality among households. The paper describes such issues as satisfaction with education, structure of educational costs, education strategy as a factor of social stratification and a tool to design children's future. At the core of the paper lie the results ot an empirical study of households in Taganrog which was conducted by the Institute of Socio-economic studies of population of the Russian Academy of Science (ISESP RAS) in summer, 2014 and the monitoring of poverty levels in small towns within the Nizhni Novgorod region (autumn, 2011), run by Nizhni Novgorod university named after N.I.Lobachevsky together with the Institute of Socio-economic studies of population of the Russian Academy of Science (ISESP RAS).

Keywords: education, educational strategies, social inequality, quality of life, poverty, overcoming social inequality.

ДИНАМИКА МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА В ПРИВОЛЖСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ[1]

В.Ю. Маслихина

Поволжский государственный технологический университет, Йошкар-Ола

Проведен анализ динамики межрегионального социального и экономического неравенства в Российской Федерации и Приволжском федеральном округе (ПФО) в 1994–2014 гг. Неравенство оценивалось по коэффициенту размаха и первому индексу Тейла. Проведен сравнительный анализ межрегионального социального и экономического неравенства в федеральных округах, выявлены группы округов со сходными уровнем и тенденциями неравенства. Выявлены специфические особенности, структура и факторы межрегионального экономического и социального неравенства в ПФО.

Ключевые слова: межрегиональное неравенство, межрегиональное социальное неравенство, межрегиональное экономическое неравенство, Приволжский федеральный округ.

Межрегиональное неравенство обусловлено законом неравномерности пространственного развития территориальных социально-экономических систем. Пространственные диспропорции в уровнях развития регионов определяются географическими, природными, историческими, социально-экономическими, этнокультурными и политическими факторами.

Проблема межрегионального неравенства включает два аспекта: экономический и социальный. Современный взгляд на межрегиональную экономическую дифференциацию регионов основывается на теориях экономического роста и новой экономической географии, теоретическую базу которых разработали Мюрдаль, Перроу, Будвиль, Ричардсон, Фридман, Хэгерстранд, Кругман. Неравномерность экономического развития вызывает концентрация экономической деятельности в определенных локализованных точках экономического пространства, обладающих конкурентными преимуществами. Межрегиональное социальное неравенство характеризуется дифференциацией качества жизни и неравенством доступа к социальным услугам. Между экономическим и социальным неравенством прослеживается динамическая связь. Во-первых, экономическое неравенство является источником социального неравенства: усиливает межрегиональный диспаритет по заработной плате, среднедушевому доходу, качеству человеческого капитала, обеспеченности социальной инфраструктурой и т. п. Во-вторых, межрегиональное социальное неравенство влечет дифференциацию в уровнях развития человеческого капитала. Регионы с низким уровнем человеческого капитала показывают более медленный экономический рост, чем регионы с высоким человеческим капиталом, в результате чего межрегиональное экономическое неравенство только усиливается.

Принцип социальной справедливости предполагает гарантированный уровень качества жизни для граждан во всех регионах независимо от уровня регионального экономического развития. Возникает вечное противоречие между экономической целесообразностью и социальной справедливостью: социальная помощь слабым регионам отвлекает средства сильных регионов и замедляет экономический рост страны в целом. Поиск необходимого баланса в обеспечении поступательного экономического и социального развития регионов является центральным звеном государственной региональной политики, направленной на сглаживание межрегионального неравенства.

Цель исследования заключается в проведении пространственно-динамического анализа межрегионального экономического и социального неравенства в Приволжском федеральном округе в период 1994–2014 гг.

Решаемые задачи: 1) анализ динамики межрегионального неравенства в Российской Федерации и Приволжском федеральном округе; 2) сравнительный анализ уровня межрегионального экономического и социального неравенства в федеральных округах; 3) выявление специфических особенностей, структуры и факторов межрегионального экономического и социального неравенства в Приволжском федеральном округе.

Методы измерения межрегионального неравенства и данные

В качестве обобщающих показателей экономического развития территорий обычно берется валовой региональный продукт (ВРП), для обеспечения сопоставимости пересчитанный на душу населения. Показателями, характеризующими уровень социального развития территорий, являются среднедушевые дохо-

[1] Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №16-02-50130 «Пространственное межрегиональное социально-экономическое неравенство в России».

ды населения и их основной компонент – среднемесячная заработная плата, а также индекс развития человеческого потенциала.

Существует множество показателей, которые используются для измерения неравенства между территориальными единицами. В зарубежных исследованиях, посвященных проблемам межрегионального неравенства, преимущественно используются такие показатели, как среднее квадратическое отклонение, коэффициент Джини, коэффициент Уильямсона, индексы Тейла, Аткинсона. Показатели неравенства должны обладать пятью свойствами:

1. Независимость от масштаба. При пропорциональных изменениях всех значений изучаемого признака показатель неравенства остается неизменным.

2. Независимость от численности населения. При равномерном изменении численности населения показатель остается неизменным.

3. Симметрия. Если два региона обменяются доходами, то показатель неравенства остается инвариантным.

4. Принцип трансфертов Пигу–Дальтона. При перераспределении дохода от богатых регионов к бедным неравенство снижается.

5. Декомпозиция. Общее неравенство разложимо на неравенство внутри отдельных групп регионов и межгрупповое неравенство.

Для целей нашего исследования были выбраны следующие показатели: коэффициент размаха и индекс Тейла. Коэффициент размаха характеризует разброс крайних значений среднедушевого ВРП и рассчитывается как отношение максимального и минимального значений среднедушевого ВРП. Коэффициент размаха прост в расчетах и удобен для оценки остроты неравенства:

$$K_p = \frac{\max_i y_i}{\min_i y_i}, \quad (1)$$

где K_p – коэффициент размаха; y_i – среднедушевой ВРП i-го региона.

Для оценки масштаба и структуры неравенства используется первый индекс Тейла [1], который относится к энтропийным мерам неравенства. Для первого индекса Тейла выполняются пять аксиом неравенства: независимость от масштаба и численности населения, симметрия, принцип трансфертов Пигу–Дальтона, декомпозиция. Декомпозиция позволяет общее неравенство разложить на неравенство внутри отдельных групп регионов и межгрупповое неравенство и тем самым проанализировать структуру неравенства. Для обеспечения сопоставимости первый индекс Тейла берется по ВРП и взвешивается по доле численности населения региона в общей численности населения России:

$$I_T = \sum_{i=1}^{N} \frac{y_i}{y} \ln\left(\frac{y_i / p_i}{y / p} \right), \quad (2)$$

где I_T – первый индекс Тейла; N – количество регионов; y_i – ВРП i-го региона; y – ВВП страны; p_i – численность населения i-го региона; p – численность населения страны.

При нулевом значении первого индекса Тейла имеет место абсолютное равенство, при более высоких значениях – неравенство.

Информационную основу исследования составили статистические данные Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации за 1994–2014 гг. Неравенство по России определялось на основе статистической информации по 83 субъектам и 8 федеральным округам (за исключением Крымского федерального округа), в том числе по 14 регионам Приволжского федерального округа.

Анализ межрегионального экономического неравенства в России и Приволжском федеральном округе

Разрыв в уровнях максимального и минимального среднедушевых ВРП составлял в 1994 году – 14 раз; 2005 году – 38,6 раза; 2014 году – 15,6 раза (без трех автономных округов) (рис. 1). С 2011 года появились статистические данные среднедушевого ВРП по 3 малочисленным автономным округам (Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Ямало-Ненецкий автономный округ в составе Тюменской области и Ненецкий автономный округ в составе Архангельской области): с учетом данных по округам в 2014 году разрыв составил 40,9 раза.

Сопоставимые сравнения по оценке уровня неравенства между регионами в 28 странах Европейского союза можно сделать по 276 территориальным единицам, входящим в NUTS 2 (номенклатуру территориальных единиц для целей статистики, принятую в ЕС), где средний размер территориальной единицы составляет от 800 тыс. человек до 3 млн человек. Численность населения в субъектах Российской Федерации вполне укладывается в среднем в данные рамки. Сравнивать с делением на территориальные единицы

по NUTS 1, где учитываются более крупные по размеру регионы с населением от 3 млн человек до 7 млн человек, или с NUTS 3, когда учитываются более мелкие территории от 150 тыс. человек до 800 тыс. человек, нецелесообразно. По данным Евростата, на 2011 год коэффициент размаха в странах ЕС не превышал 11 раз [2].

При сопоставлении с Китаем, состоящим, как и Россия, из значительного числа административно-территориальных единиц, по данным 2010 года коэффициент размаха в России выше китайского показателя в два раза. Бесспорно, межрегиональные диспропорции в России чрезвычайно высокие, однако, если проанализировать ситуацию по отдельным макрорегионам, таким как Приволжский федеральный округ, можно констатировать, что острота неравенства внутри данной территориальной единицы в 6–7 раз меньше, чем в целом по стране. В Приволжском федеральном округе значение данного показателя составляло в 1994 году – 2,6 раза, в 2005 году – 2,8 раза, в 2014 году – 2,3 раза (рис. 1). Внутристрановое межрегиональное неравенство в развитых европейских странах (Германии, Франции, Италии) по коэффициенту размаха, как правило, не превышает 2 раз [3], что сопоставимо с уровнем неравенства внутри Приволжского федерального округа.

Масштабы межрегионального экономического неравенства оценим по первому индексу Тейла (рис. 2). Общее неравенство между российскими регионами растет до 2005 года, потом наблюдается медленная конвергенция. Дивергенция особенно усиливалась в период быстрого экономического роста за счет нефте- и газодобывающих регионов, и тем самым увеличивался разрыв между уровнями социально-экономического развития регионов. Затем процессы конвергенции были связаны с замедлением экономического роста и экономическим кризисом.

Рис. 1. Динамика коэффициента размаха по среднедушевому ВРП в России и ПФО

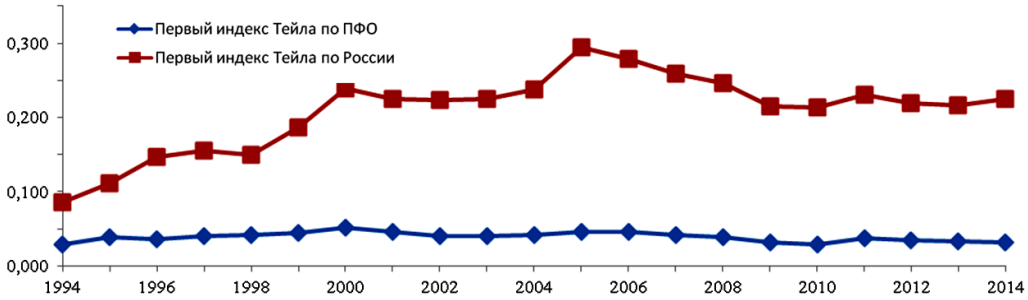


Рис. 2. Межрегиональное экономическое неравенство

Максимального значения показатели неравенства достигают в 2005 году, что вполне объяснимо, так как с 2005 года в публикациях Росстата появляются данные по Чеченской Республике, одному из беднейших регионов с низким среднедушевым ВРП. В Приволжском федеральном округе за весь период исследования пространственное неравенство почти не изменилось, максимальное значение соответствует 2000 году, когда были достигнуты самые высокие темпы роста суммарного ВРП в Приволжском федеральном округе в 108,4%. Сравнительная оценка межрегионального экономического неравенства внутри 8 федеральных округов выявила 3 группы округов со сходными уровнем и динамикой неравенства (рис. 3). В первую группу входят Уральский и Центральный федеральные округа с самым высоким уровнем неравенства, которое формируется за счет наиболее развитых Тюменской области и Москвы. Кривые неравенства имеют одинаковую форму, неравенство снижается после 2005 года. Во вторую группу входит Дальневосточный федеральный округ – единственный макрорегион, который показывает усиливающуюся дивергенцию на всем исследуемом интервале. Третью группу образуют остальные 5 округов, в том числе и ПФО. Третья группа демонстрирует достаточно стабильный невысокий уровень неравенства с тенденцией к его снижению.

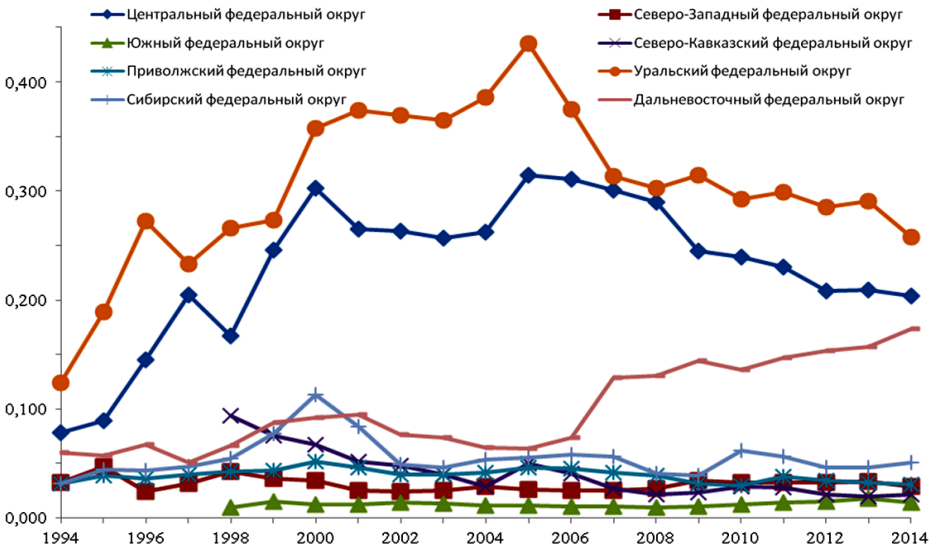


Рис. 3. Динамика межрегионального экономического неравенства по федеральным округам

Бимодальное распределение среднедушевых ВРП свидетельствует о поляризованном развитии регионов внутри Приволжского федерального округа и формировании двух кластеров регионов со сходными параметрами экономического развития (рис. 4). На 2014 год в первый кластер входят 8 регионов со среднедушевыми ВРП до 300 тыс. руб. (республики Марий Эл, Мордовия, Чувашия, Удмуртская Республика, Кировская, Пензенская, Саратовская, Ульяновская области), остальные 6 субъектов ПФО имеют показатели выше этого уровня. В ПФО уровень экономического неравенства зависит от темпов экономического роста (рис. 5). Коэффициент корреляции между первым индексом Тейла, характеризующим межрегиональное неравенство, и индексом ВРП по ПФО равен 0,37, что свидетельствует об умеренной связи между этими показателями.

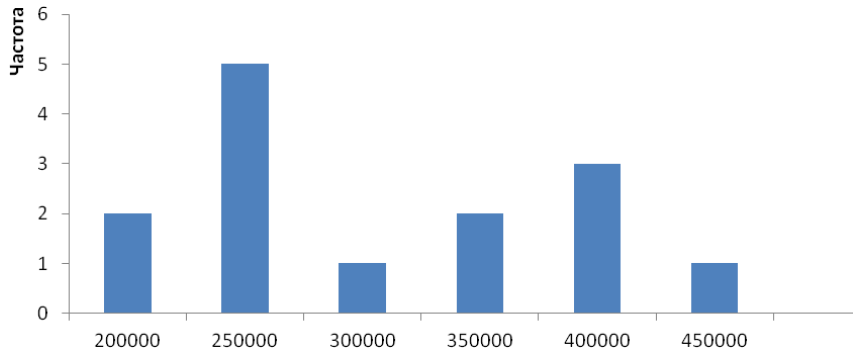


Рис. 4. Распределение среднедушевых ВРП в Приволжском федеральном округе

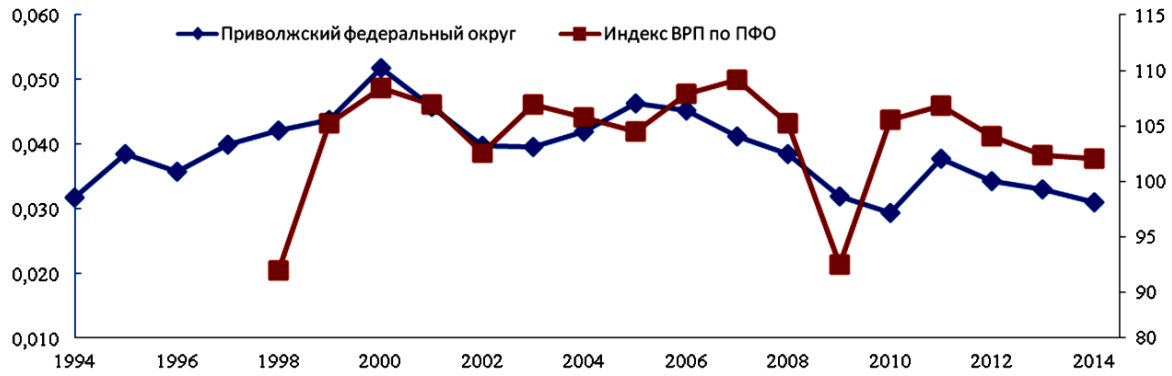


Рис. 5. Взаимосвязь межрегионального экономического неравенства в ПФО и экономического роста

Анализ межрегионального социального неравенства в России и Приволжском федеральном округе

Социальная межрегиональная дифференциация является следствием диспаритета между уровнями развития региональных экономик. Разрыв между максимальным и минимальным среднедушевым доходом по регионам России составлял в 1995 году – 13,9 раза; 2005 году – 10,4 раза; 2015 году – 5,3 раза (рис. 6). В Приволжском федеральном округе этот показатель составлял в 1995 году – 1,9 раза, в 2005 году – 2,8 раза, в 2015 году – 1,9 раза (рис. 6). По ПФО острота межрегионального социального неравенства, оцененного по коэффициенту размаха, значительно ниже межрегионального социального неравенства по России и незначительно ниже межрегиональной экономической дифференциации по ПФО (рис. 7).

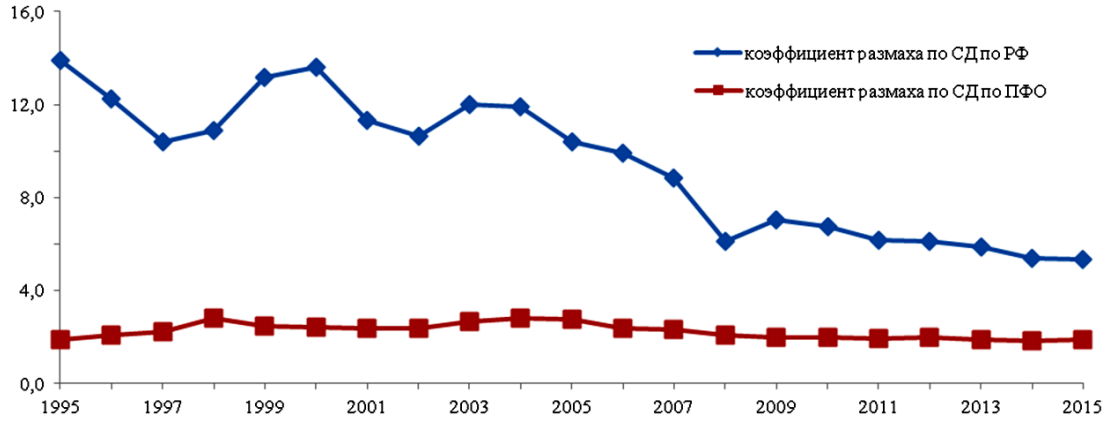


Рис. 6. Разрыв в уровнях среднедушевых доходов по России и ПФО в 1995–2015 гг.

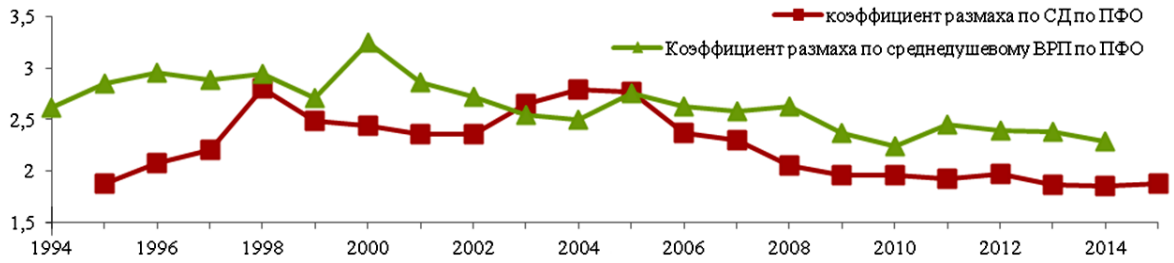


Рис. 7. Разрыв в уровнях среднедушевых доходов и среднедушевых ВРП в ПФО в 1995–2015 гг.

Масштабы межрегионального социального неравенства оцениваются с помощью первого индекса Тейла по среднедушевым доходам и среднемесячной заработной плате (рис. 8). В целом картина повторяется: масштабы социального неравенства внутри Приволжского федерального округа значительно меньше, чем в целом по России. Как и по экономическому неравенству, наблюдается довольно устойчивый уровень социального неравенства в ПФО при значительной конвергенции в целом по России.

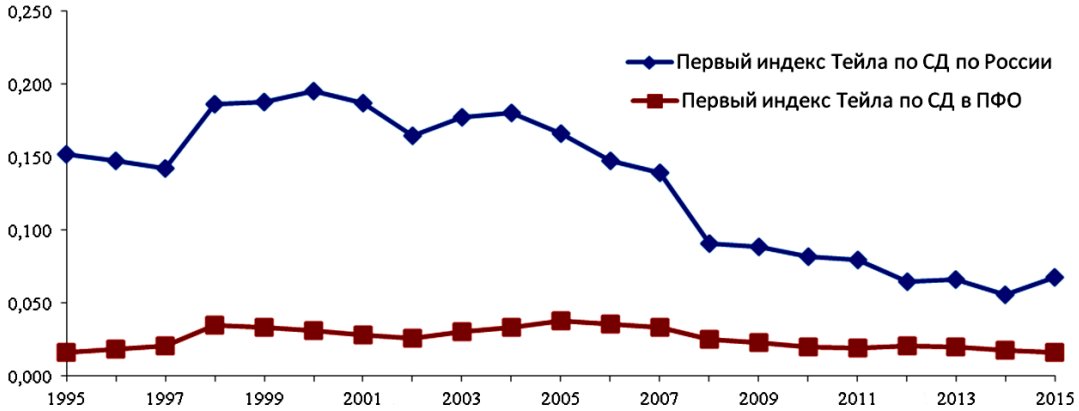


Рис. 8. Межрегиональное социальное неравенство в России и ПФО в 1995–2015 гг.

В Приволжском федеральном округе в 2014 году оплата труда составляла 36% от денежных доходов населения, являлась важнейшим источником их формирования. Неслучайно выявлена корреляционная зависимость между уровнями межрегиональной дифференциации по среднемесячной зарплате и среднедушевым доходам (R=0,48). Социальное пространственное неравенство имеет меньшие масштабы: уровень дифференциации по реальным среднедушевым доходам в 2 раза, а по среднемесячной зарплате – в 3–

4 раза ниже уровня экономического неравенства в ПФО (рис. 9). На рис. 9 хорошо прослеживается сходная динамика изменения межрегионального экономического и социального неравенства, причем можно утверждать, что межрегиональная экономическая дифференциация определяет уровень межрегионального социального неравенства, так как коэффициент корреляции между этими показателями равен 0,83.

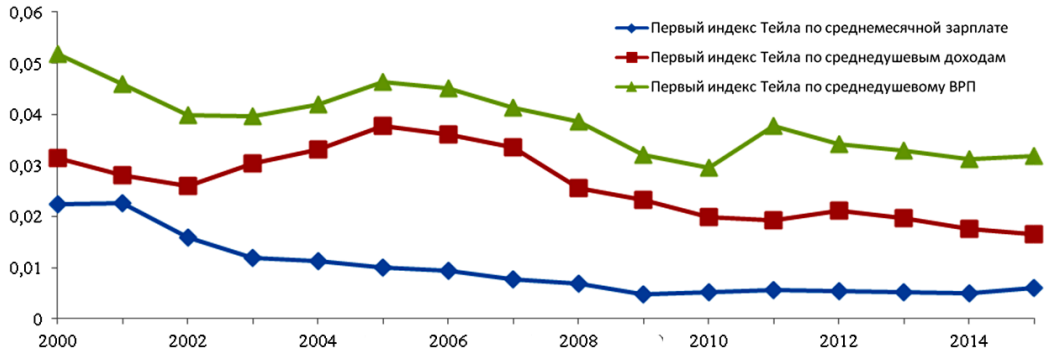


Рис. 9. Динамика межрегионального экономического
и социального неравенства в Приволжском федеральном округе в 2000–2015 гг.

При сравнении по федеральным округам удается выделить 2 группы округов со сходными уровнями и динамикой изменения неравенства (рис. 10). В одной группе находится единственный Центральный федеральный округ с первоначально высоким уровнем межрегионального социального неравенства и очень сильной конвергенцией. Вторую группу образуют остальные 7 округов с относительно стабильно невысоким уровнем межрегионального социального неравенства.

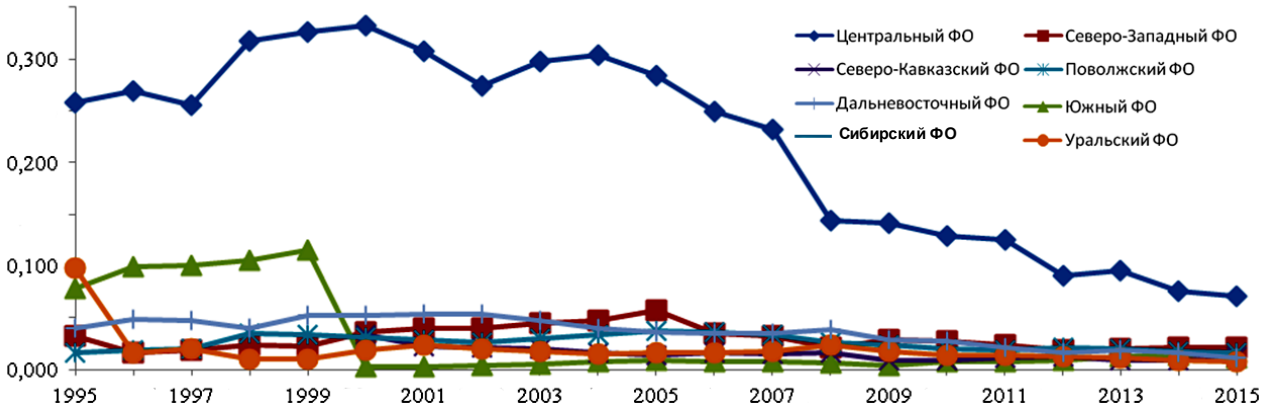


Рис. 10. Динамика межрегионального социального неравенства по федеральным округам

При сравнении регионов Приволжского федерального округа по индексу развития человеческого потенциала (важнейшему показателю социального развития) только Республика Татарстан превосходит среднероссийский уровень данного показателя (0,892 > 0,871), остальные субъекты ПФО отстают по данному показателю на 0,5–4,5 % от среднероссийских значений.

Факторы регионального развития и межрегионального неравенства в Приволжском федеральном округе

В настоящее время быстрый экономический рост будет способствовать как региональному развитию, так и росту межрегионального неравенства. По данным 2014 года для ПФО была проведена оценка влияния некоторых социально-экономических факторов на уровень регионального развития, который оценивался по среднедушевому ВРП. В число рассматриваемых факторов были включены: начальный уровень регионального развития, уровень урбанизации, степень агломерации, плотность населения, региональная специализация, торговля, инфраструктура, мобильность населения, инвестиции и человеческий капитал. Факторы были представлены 14 показателями. В результате корреляционного анализа были выявлены наиболее значимые показатели, определяющие региональное развитие в ПФО:

– начальный уровень регионального развития, взятый по среднедушевому ВРП за 2000 год (R=0,94);

– индекс развития человеческого потенциала (R=0,91);

– торговля (экспорт на душу населения R=0,89, импорт на душу населения R=0,79, оборот розничной торговли R=0,82);

– инвестиции в региональную экономику на душу населения (R=0,8);

– специализация экономики региона на добыче полезных ископаемых (объем добычи полезных ископаемых на душу населения R=0,78, объем обрабатывающих производств на душу населения R=0,75);

– концентрация экономической деятельности и трудовых ресурсов, выраженная в агломерационном эффекте (наличие городов-миллионников R=0,75);

– инфраструктурный фактор (R=0,49).

Проведенный анализ позволяет выделить сильные факторы, с коэффициентом корреляции выше 0,7, такие как начальный уровень регионального развития, человеческий капитал, торговля, инвестиции, специализация экономики региона и агломерационный эффект. Некоторые факторы, роль и значение которых подтверждены эмпирическими исследованиями развитых стран, в ПФО проявляются слабо. К ним относятся урбанизация, плотность и мобильность населения.

Выводы

Приволжский федеральный округ является макрорегионом России с низким пространственным экономическим и социальным неравенством: масштабы экономического неравенства в ПФО в 6–7 раз меньше, чем по России в целом, и находятся на уровне развитых западноевропейских стран. Пространственное экономическое неравенство определяет масштабы социального неравенства, величина которого несколько меньше. ПФО входит в группу макрорегионов с относительно низкими и стабильными показателями межрегионального неравенства. Снижение темпов экономического роста, а также проводимая государственная региональная политика бюджетного выравнивания и активная социальная политика по поддержке социально уязвимых слоев населения в последние годы способствуют сглаживанию межрегионального экономического и социального неравенства в ПФО.

Список литературы

1. Theil H. Economics and information theory. – Amsterdam: North-Holland, 1967. 488 p.
2. Официальный сайт статистического управления Европейских сообществ (Евростат). – http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5786277/KS-HA-14-001-05-EN.PDF/f5c7cff7-682c-432e-b8eb- b907ba2e8327?version=1.0/ (дата обращения: 15.06.2016 г.).
3. Николаев И.А., Точилкина О.С. Экономическая дифференциация регионов: оценки, динамика, сравнения. – http://www.fbk.ru/ upload/images/regions_doklad.pdf (дата обращения: 15.06.2016 г.).

THE DYNAMICS OF INTERREGIONAL SOCIAL AND ECONOMIC INEQUALITY IN THE VOLGA FEDERAL DISTRICT

V.Yu. Maslikhina

Volga State University of Technology

A dynamics analysis of interregional social and economic inequality in the Russian Federation and the Volga Federal District (VFD) during the period of 1994-2014 was conducted. Coefficient of range and the first Theil index were used to estimate inequality. A comparative analysis of interregional social and economic inequality in the Russian federal districts was conducted; several groups of districts with the similar level and tendencies of inequality were identified. Specific features, the structure and factors of interregional social and economic inequality in the VFD were identified.

Keywords: interregional inequality, interregional social inequality, interregional economic inequality, the Volga Federal District.

МИГРАЦИОННЫЙ КРИЗИС В ГЕРМАНИИ: НОВЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ НЕРАВЕНСТВА

Д.А. Шпилёв

Нижегородская академия МВД РФ

Анализируются действия органов безопасности Германии в новогоднюю ночь 2015/16 на привокзальной площади Кельна, реакция на произошедшие события со стороны руководства полиции, чиновников различного уровня, представителей политических партий, прессы, немецких граждан. Констатируется рост недоверия граждан к государству и правоохранительным органам, отсутствие единства политической элиты по вопросам миграционного кризиса, изменение содержания понятия «ксенофобия» и появление новых индикаторов социального неравенства в немецком обществе.

Ключевые слова: мигранты, миграционный кризис, миграционная политика, ассимиляция, сексуальные домогательства, полиция.

В немецких СМИ новогодняя ночь 2015/2016 года получила название «ночь кельнского позора» (die Nacht der Schande von Köln). Действительно, действия полиции в новогоднюю ночь на привокзальной площади города Кельна показали, что у местных органов безопасности существуют серьезные трудности со своевременной профилактикой и предупреждением опасных ситуаций, а также с их последующим учетом и оценкой. Даже на следующее утро у полиции не было точных данных о количестве сексуальных домогательств со стороны мигрантов [1].

Впоследствии сотрудники полиции сообщили, что с точки зрения квалификации предполагаемых составов преступлений речь, в первую очередь, идет о причинении телесных повреждений, кражах и преступлениях против половой свободы и половой неприкосновенности. От пострадавших были приняты 379 заявлений, более чем в 150 из них говорится о сексуальных посягательствах. Полиция продолжает изучать 350 часов видеоматериалов, в отношении более чем 30 подозреваемых проводятся следственные действия. У двух мужчин полиция обнаружила листки, на которых на немецком и арабском языках был написан следующий текст: «я тебя убью, я хочу тра…ся, у тебя большие груди». Несколько сотовых телефонов, украденных в новогоднюю ночь, были запеленгованы в общежитиях для беженцев или в непосредственной близости от этих зданий. Уже ни у кого нет сомнений в том, что преступниками в основной своей массе являются молодые мужчины – выходцы из Северной Африки [2].

После событий в новогоднюю ночь у Кельнского собора серьезную обеспокоенность у немецкой общественности вызвал предстоящий карнавал. Немецкие власти приложили много усилий, чтобы успокоить взволнованных людей. В частности, начальник городской полиции Кельна Вольфганг Альберс досрочно ушел в отставку. По словам министра внутренних дел федеральной земли Северный Рейн–Вестфалия Ральфа Йегера, эта отставка была необходима, для того чтобы вернуть доверие общественности и дееспособность кельнской полиции, в том числе и накануне проведения массовых мероприятий. Чиновник считает, что кельнской полиции необходимо основательно проанализировать произошедшее в новогоднюю ночь и сделать соответствующие выводы. Люди имеют право знать, что случилось в новогоднюю ночь, кто совершил эти преступления и как подобные ситуации будут предотвращаться в дальнейшем [3]. Отставки Альберса потребовал также заместитель председателя фракции бундестага «Унион» Михаэль Фукс. По словам Фукса, Альберс должен взять на себя ответственность за ужасные преступления новогодней ночи. Если же Альберс с этим не согласен, то он должен быть уволен [4]. Сам Вольфганг Альберс воспринял произошедшее с пониманием, так как дальнейшее публичное обсуждение его действий способно лишь осложнить и замедлить работу полиции. В своем заявлении он сообщил, что в сложившейся ситуации в зоне критики оказалось руководство полиции, и прежде всего он сам. Однако полицейские, работавшие на привокзальной площади в новогоднюю ночь, подобной критики не заслужили [5]. Именно по этой причине личную гарантию безопасности участникам карнавала (да и остальным жителям Кельна) вынуждены были дать председатель профсоюза полицейских Арнольд Пликерт и министр внутренних дел земли Северный Рейн–Вестфалия Ральф Йегер [6, 7]. По словам обоих чиновников, из беспорядков, произошедших в новогоднюю ночь, были сделаны серьезные выводы, поэтому на предстоящем карнавале планируются следующие меры безопасности:

– увеличение количества сотрудников полиции (патрульных) на период проведения мероприятия с 80 до нескольких сотен человек [8];

– принудительное рассредоточение больших (и потенциально активных) групп зрителей [9];

– установка системы постоянной видеофиксации [10];

– запрещение доступа на праздник лицам, подозреваемым в совершении преступлений в новогоднюю ночь [11];

– запрет на посещение всеми участниками праздника отдельных улиц и мест, в частности старого города, соборной площади, железнодорожного вокзала [12];

– привлечение активных жителей города Кельна к мерам по поддержанию общественного порядка, что позволит высвободить часть полицейских для выполнения специальных заданий [13];

– регистрация участников и гостей карнавала, а также указание для отдельных категорий граждан не покидать определенного места на период проведения мероприятия [14];

– создание островков безопасности для женщин (Frauen Security Points); девушки и женщины, почувствовавшие угрозу или ставшие жертвами домогательств, смогут укрыться в специальных беседках [15].

Следует особо отметить и тот факт, что часть мер, предложенных кельнской полицией для поддержания порядка во время проведения карнавала, по законодательству Российской Федерации применяются, например, во время военных действий, чрезвычайного положения или при введении комендантского часа. И это не удивительно, так как маршрут карнавального шествия должен был пролегать в непосредственной близости от мест временного размещения мигрантов [16]. И это обстоятельство стало одной из причин отмены ежегодного масленичного карнавала.

Впрочем, многие из постоянных участников ежегодных карнавалов на этот раз решили остаться дома [17, 18]. В немецкой прессе [19] приводятся многочисленные интервью, в которых граждане задают и себе, и властям следующие вопросы: не превратятся ли сексуальные домогательства и грабежи в повседневную реальность, не слишком ли усердно в последние годы государство экономило на финансировании полиции, не должны ли граждане сами заботиться о своей безопасности во время проведения больших мероприятий, не стоит ли впредь вообще избегать больших скоплений народа или все это просто истерика, умело подогреваемая правыми радикалами?

Именно из-за высокого уровня обеспокоенности населения вопросами обеспечения своей безопасности в новых повседневных реалиях немецкие журналисты продолжили пристальное изучение реакции министерства внутренних дел земли Северный Рейн–Вестфалия на события новогодней ночи. В частности, в журналистских расследованиях сообщалось о том, что многие политики ХДС упрекали министра внутренних дел федеральной земли Северный Рейн–Вестфалия Ральфа Йегера (являющегося членом другой политической партии – СДПГ) в желании скрыть свою профессиональную несостоятельность. По словам депутата от ХДС Грегора Голланда, Йегер вместо того, чтобы извиниться перед жертвами сексуальных домогательств со стороны мужчин арабского и североафриканского происхождения, переложил всю вину за произошедшее на плечи кельнской полиции. Однако премьер-министр земли Северный Рейн–Вестфалия Ханнелоре Крафт (также член СДПГ) заступилась за Йегера, заявив, что министерство внутренних дел не должно в одиночку отвечать за сложившуюся ситуацию [20]. Действительно, во время слушаний на специальном заседании в ландтаге Ральф Йегер высказал множество претензий к действиям руководства кельнской полиции. По его словам, совершенно неприемлемо говорить о том, что в новогоднюю ночь кельнская полиция не смогла ничего сделать. Однако необходимо было воспользоваться помощью дополнительных сил, которые имелись в распоряжении полиции в ту ночь. Но никто так и не решился вызвать подкрепление, столь необходимое в чрезвычайной ситуации (видимо, опасаясь без веских причин нарушить отдых сотрудников полиции в кругу их семей и привлечь внимание СМИ).

Кроме того, Йегер раскритиковал кельнскую полицию за неправильную организацию работы с общественностью. По его словам, самокритичная, прозрачная работа над ошибками – это долг сотрудников полиции. При этом Ральф Йегер вынужден был ответить на вопрос о том, получал ли он указание от властных структур о замалчивании происхождения и статуса подозреваемых в совершении преступлений в новогоднюю ночь, так как в первые несколько дней после происшествия общественность никакой информации о задержанных и подозреваемых не получила. По словам Йегера, подобных указаний он не получал. Просто полиции было дано поручение устранить все неясности, дать понятное и четкое объяснение произошедшего. Этим и вызвана задержка информации [21]. На этом фоне немаловажным обстоятельством являются нападения на иностранцев, произошедшие в ночь на понедельник одиннадцатого января (вновь сильно ударившие по имиджу Ральфа Йегера). Действительно, всего через несколько дней после печальных событий новогодней ночи в Кельне неизвестные совершили нападения на иностранцев, в результате которых мигранты получили телесные повреждения различной степени тяжести. По данным полиции, призывы к этим нападениям появились в социальных сетях, поэтому были высказаны предположения о том, что речь в данном случае идет о заранее спланированных преступлениях, напрямую связанных с новогодними беспорядками. Стоит обратить внимание и на то обстоятельство, что нападения были организованы накануне ежегодной конференции Немецкого союза государственных служащих (DBB), на которой обсуждался вопрос о дальнейшей организации работы с миграционными потоками. Между тем Центральный совет мусульман заявил о возрастающей враждебности в отношении представителей этой религиозной конфессии [22, 23].

Двумя днями ранее, девятого января, в субботу, полиция разогнала в Кельне демонстрацию правых экстремистов и сторонников ПЕГИДы (немецкое политическое движение «Патриотические европейцы против исламизации Запада»). По словам участников, люди вышли на улицу из-за случаев сексуального насилия над женщинами, произошедших в новогоднюю ночь. Одновременно поблизости около 1300 человек мирно высказывались против расизма и сексизма [24]. Это была акция союза «Кельн против правых» (Köln gegen Rechts), в который входят многочисленные сторонники левого антифашистского движения. Обстановка была достаточно напряженной, однако до вечера обе акции проходили мирно. Обстановку контролировали 1700 полицейских, в том числе конная полиция. Полиция была готова задействовать водометы и обученных собак. Накануне несколько сотен женщин провели митинг у Кельнского собора с

требованиями об ужесточении наказания за преступления против половой свободы и половой неприкосновенности вне зависимости от национальности и происхождения преступника [25].

Министр внутренних дел Германии Томас де Мезьер (член ХДС) назвал случаи нападения на женщин в новогоднюю ночь отвратительными, однако предостерег граждан от подозрений в отношении всех беженцев без исключения [26]. Необходимо подождать, пока полиция проводит следственные действия и устанавливает причины нападения на иностранцев в центре Кельна. Необходимо также выяснить, связаны ли нападения с ксенофобскими настроениями в обществе или они являются непосредственной реакцией на события новогодней ночи в Кельне [27].

Несколько иной была реакция министра юстиции Германии Хайко Мааса (член СДПГ). Маас также просил граждан Германии воздержаться от повальной травли иностранцев. По его словам, те, кто на улицах или через Интернет агитирует против иностранцев, лишь помогают преступникам, совершавшим нападения на женщин в новогоднюю ночь, добиться своих целей. Маас считает, что некоторые группы цинично используют в своих целях отвратительные преступления, совершенные в Кельне и в других городах. Тем не менее нельзя помогать подстрекателям [28]. Однако министр юстиции подчеркнул, что, по его мнению, нападения на женщин в Кельне в новогоднюю ночь были организованы. Такой вывод он делает, прежде всего, с учетом массового характера беспорядков. По его словам, слаженные действия такой огромной толпы (используется слово 'Horde', одно из значений которого – 'орда', 'кочующее племя') невозможны без предварительного согласования и подготовки. Кроме того, министр отмечает, что подобные нападения на женщин произошли, помимо Кельна, и в других немецких городах. Все эти факты и их взаимосвязь должны быть тщательно проверены. И дело здесь, по словам министра, не только в конкретной дате или в количестве участников. У произошедшего совсем другое измерение. Кроме того, Маас заявил, что в связи с большим количеством заявлений, принятых от пострадавших, в скором времени наказание за изнасилование будет ужесточено [29].

На фоне ожесточенных политических споров между представителями партийного объединения ХДС/ХСС и партии СДПГ уже появляются свидетельства того, что немцы все больше сами начинают заботиться о своей безопасности, не доверяя государству. В интернет-магазине «Амазон» в разделе «Спорт и активный отдых» в десятку наиболее продаваемых товаров вошли перечные спреи, а на «Фейсбук» после событий новогодней ночи была создана группа «Один за всех и все за одного». Членами этой группы из Дюссельдорфа стали около двенадцати тысяч человек. Одной из инициатив данной группы было проведение городского марша в поддержку немецких женщин [30]. По данным газеты «Кельнер Экспресс» (Kölner Express), группа хулиганов, состоящая преимущественно из рокеров, договорилась через «Фейсбук» отправиться в центр Кельна на охоту на людей с целью как следует навести порядок после нападений в новогоднюю ночь [31]. Средства массовой информации отмечают, что после событий новогодней ночи в Кельне и в других городах, а также вследствие миграционного кризиса позиции правых экстремистов в Германии сильны как никогда [32]. Не оставили без внимания происшествия в Кельне журналисты из других стран-членов ЕС. В частности, итальянская газета «Республика» (La Repubblica) также прокомментировала произошедшее в Кельне в новогоднюю ночь. Сотрудники газеты считают, что события в Кельне и в других немецких городах во многом сравнимы с террористическими атаками в Париже, Лондоне и Мадриде и в полной мере демонстрируют уязвимость общественных мест в странах, имеющих многолетнюю привычку к безопасности, приличным манерам и осуждению любой пошлости. Под ударом оказался один из символов западной цивилизации – право женщин на свободу передвижения и безопасность. Итальянская газета подчеркивает, что в данном случае не достаточно просто дать женщинам совет защищать себя самостоятельно (как это сделала Генриетта Рекер – обер-бургомистр Кельна, посоветовавшая немецким девушкам и женщинам не приближаться к иностранцам ближе, чем на расстояние вытянутой руки), так как речь идет о насилии со стороны тех, кто хочет у женщин отобрать их права и свободы [33]. Итальянки активно выражали свою солидарность с жертвами насилия в Кельне. Римская газета il Messaggero призвала женщин со всего мира приехать четвертого февраля в Кельн на марш протеста. В день масленичного карнавала все участницы марша протеста должны были показать, что их не запугать. Этот призыв был также поддержан заместителем председателя сената Валерией Федели [34].

В любом случае, бесспорным является тот факт, что одним из очевидных последствий массовых нападений на женщин в новогоднюю ночь явилось решение федерального правительства Германии об ужесточении миграционного законодательства и укреплении полиции и органов правосудия [35]. При этом специальный уполномоченный ООН по проблемам мигрантов Питер Сазерленд на своей страничке в «Твиттере» призвал к проявлению большего уважения к мигрантам. По его словам, из-за событий в Кельне расисты пытаются стигматизировать всех сирийских мигрантов и исключить их из общества [36]. Согласно опросу Forsa, проведенному для телеканала «РТЛ» (RTL), 57% немцев опасаются роста преступности, связанного с прибытием в страну большого количества мигрантов. 40% респондентов так не считают. Следует отметить, что ухудшения криминальной обстановки опасаются, в основном, представители старшего поколения. В возрастной группе моложе 30 лет опасения, связанные с ростом преступности, высказывают только 41% респондентов. После нападения на женщин в новогоднюю ночь в Кельне и других городах Германии свое отношение к мигрантам на более критичное и негативное изменили 37% опрошенных. При этом мнение о мигрантах у 60% респондентов не изменилось [37]. Интересно, что пока без ответа остается следующий вопрос: насколько объективно граждане Германии оценивают происходящие события? Обладают ли они всей полнотой необходимой информации? Обсуждению именно этого вопроса

посвящены публикации в таких изданиях, как der Kölner Stadtanzeiger, der Kölner Express, die Welt, die FAZ. Корреспонденты этих изданий считают, что власти сознательно утаивают информацию о происхождении мужчин, устроивших нападения на женщин в новогоднюю ночь. Во всяком случае, ответственный руководитель полицейской бригады не отразил во внутреннем заключительном отчете о событиях новогодней ночи (в так называемом «отчете о важнейших событиях» – 'Wichtiges Ereignis') информацию о происхождении проверенных и задержанных мужчин, несмотря на то, что формат подобного документа предписывает составителю указывать подобные сведения [38].

Следует также отметить, что не все политики поддерживают ужесточение миграционного законодательства. Так, обер-бургомистр Кельна Генриетта Рекер (беспартийная) настаивает на сохранении и соблюдении существующих законов, для чего, правда, требуется увеличить количество соответствующего персонала. Г. Рекер считает, что единственный вопрос для обсуждения – это изменение правил для более быстрого выдворения из страны мигрантов, имеющих проблемы с действующим законодательством [39]. При этом СМИ говорят о том, что с правовой точки зрения невозможно искупить вину перед жертвами новогодней ночи в Кельне. Ужесточение миграционного законодательства, на которое наконец-то решились ХДС и СДПГ, также не поможет справиться с негативными эмоциями, оставшимися после событий в новогоднюю ночь.

Одно бесспорно – в немецком обществе растет страх перед террористическими атаками. И гражданам уже все равно, кто станет причиной возможного хаоса – неонацисты нападут на мигрантов или мигранты на неонацистов. Люди просто боятся сказать не то слово или посмотреть не в ту сторону, ведь одно это уже может стать причиной агрессии и нападения [40]. То, о чем предупреждали все без исключения критики гуманной миграционной политики, нашло свое жестокое публичное подтверждение прямо под крестом Кельнского собора. При этом без ответа остается вопрос о том, как же все-таки осуществить интеграцию этих мигрантов в немецкое общество? Тот факт, что кельнская полиция первоначально решила умолчать о случившемся (о чем уже говорилось выше), делает ситуацию еще более сложной, так как любой провокатор, утверждающий, что в немецком обществе постоянно лгут о существующих реальных проблемах, окажется правым [41]. На этом фоне ясно слышны и голоса тех, кто пытается защитить беженцев, в частности, утверждая, что не стоит подозревать всех мигрантов и стричь их под одну гребенку. Сторонники такой позиции уверены, что в немецком обществе не хватает равноправия, а проблемы, возникающие у мигрантов, вполне понятны и вызваны их культурологическими особенностями (если ты приехал из Афганистана и первый раз в жизни видишь кельнский карнавал…) и трудностями социализации в новых условиях [42]. Кроме того, защитники мигрантов утверждают, что на каждый октоберфест в Германии происходит большое количество сексуальных домогательств и изнасилований. Да и на других массовых мероприятиях часто стираются границы между веселой шуткой и суровой реальностью (Grapscher – любители приставать к женщинам на многолюдных мероприятиях). Одно из социологических исследований, проведенное в Германии в 2004 году, показало, что около 60% немецких женщин хотя бы раз в жизни подвергались сексуальному домогательству. А с точки зрения статистики, все эти правонарушители просто не могли быть выходцами из Северной Африки [43]. Многие жесткие решения муниципальных властей Кельна в отношении мигрантов подвергаются в прессе серьезной критике, что делает работу полиции еще более сложной [44].

В заключение необходимо обратить внимание на ряд обстоятельств и высказать несколько предположений. Во-первых, возможно, что министр юстиции Германии Хайко Маас при описании поведения мигрантов неслучайно заговорил о кочевниках. Порядок действий кочующих племен, захватывающих новые территории, не предполагает последующей ассимиляции и привыкания к образу жизни и обычаям местного населения. Может быть, именно поэтому среди беженцев, прибывших в Германию в 2016 году, преобладают мужчины в возрасте от 18 до 20 лет, а доля женщин среди мигрантов не превышает 34%. Кроме того, более 70% беженцев – моложе 30 лет [45]. То есть это авангард, а женщины и маленькие дети находятся в арьергарде и присоединятся к своим мужьям в соответствии с законом о воссоединении семьи, распространить действие которого на беженцев вполне могут попросить у властей сами немецкие женщины, уставшие от постоянных домогательств со стороны выходцев из Северной Африки.

Во-вторых, миграционный кризис интенсивно используется немецкими политическими партиями в предвыборной борьбе (блок ХДС/ХСС против СДПГ). Как известно, данные партии не только по-разному относятся к миграционной проблематике, но и имеют разные взгляды на роль Германии в ЕС [46]. Безусловно, без многопартийности невозможно существование современного демократического государства, однако для успешного преодоления миграционного кризиса желательно единство политической элиты хотя бы по ключевым и принципиальным вопросам. В противном случае степень доверия граждан к государству и правоохранительным органам может снизиться настолько, что люди решат защищать себя сами любыми доступными средствами, что еще больше усугубит и без того непростую ситуацию, сложившуюся в немецких городах.

В-третьих, можно также предположить, что в современном немецком обществе возникают новые измерения социального неравенства, изменяется содержание понятия «ксенофобия», так как отчуждение возникает не только между мигрантами и коренным населением (как это часто было раньше), но и среди самих немцев, имеющих различные взгляды на происходящие события, а также и среди мигрантов, прибывших в Германию из различных стран и, как показал горький опыт последних событий, с разными целями и разной степенью готовности к ассимиляции. И если политикам раньше удавалось маскировать существующие в немецком обществе проблемы с помощью тезисов о мультикультурной парадигме и обязательной толерантности, то необходимость интенсивного использования силовых структур (представители

которых пока не имеют четкой программы действий в новых условиях) для усмирения мигрантов вновь ставит вопрос об адекватности социальной и миграционной политики немецкого государства.

Список литературы

1. Bild, 06.01.2016. Sex-Mob-Skandal. Presse-Prügel für die Kölner Polizei.
2. Bild, 10.01.2016. Sex-mob von Köln. Sind die Täter wirklich Flüchtlinge?
3. Stern, 11.01.2016. Innenminister will Vertrauen der Öffentlichkeit zurückgewinnen.
4. Stern, 11.01.2016. Unionsfraktions-Vize Fuchs fordert Rücktritt von Kölner Polizeichef.
5. Stern, 11.01.2016. Kölns Polizeichef zeigt Verständnis für Rauswurf.
6. Stern, 08.01.2016. Die Ereignisse des Tages in der Stern-Chronik. 9.55 Uhr: Polizeigewerkschaft garantiert Sicherheit für Karneval.
7. Stern, 11.01.2016. Die aktuellen Ereignisse des Tages im Stern-Newsticker. 15.20 Uhr: Jäger will mehr Video-Überwachung im Karneval.
8. Stern, 08.01.2016. Die Ereignisse des Tages in der Stern-Chronik. 9.55 Uhr: Polizeigewerkschaft garantiert Sicherheit für Karneval.
9. Stern, 08.01.2016. Die Ereignisse des Tages in der Stern-Chronik. 9.55 Uhr: Polizeigewerkschaft garantiert Sicherheit für Karneval.
10. Stern, 11.01.2016. Die aktuellen Ereignisse des Tages im Stern-Newsticker. 15.20 Uhr: Jäger will mehr Video-Überwachung im Karneval.
11. Stern, 27.01.2016. Untersuchungsausschuss zu Silvesternacht in Köln.
12. Stern, 27.01.2016. Untersuchungsausschuss zu Silvesternacht in Köln.
13. Stern, 11.01.2016. Die aktuellen Ereignisse des Tages im Stern-Newsticker. 15.29 Uhr: GdP fordert Konsequenzen.
14. Stern, 11.01.2016. Die aktuellen Ereignisse des Tages im Stern-Newsticker. 15.29 Uhr: GdP fordert Konsequenzen. 14.28 Uhr: Nach Attacken auf Ausländer: Köln erhöht Polizeipräsenz.
15. Stern, 04.02.2016. Nach Silvester-Skandal. Warum Frauen Angst haben, Karneval zu feiern.
16. Spiegel, 15.01.2016. Bornheim bei Bonn: Schwimmbad-Verbot für männliche Flüchtlinge.
17. Stern, 04.02.2016. Nach Silvester-Skandal. Warum Frauen Angst haben, Karneval zu feiern.
18. Stern, 06.01.2016. Wie sicher kann ein Hauptbahnhof sein?
19. Bild, 02.02.2016. «Ich sorge mich um meine Töchter». Die Silvester-Nacht im Hinterkopf, Karneval vor der Brust: In Köln wächst die Angst der Bürger!
20. Bild, 12.01.2016. „Die Polizei war nicht präsent“.
21. Stern, 11.01.2016. Jäger: Keine Schweige-Anweisung an Polizei.
22. Stern, 11.01.2016. Innenminister Jäger gerät wegen Kölner Vorfälle unter Druck.
23. Stern, 11.01.2016. Jäger wirft Kölner Polizei gravierende Fehler vor.
24. Stern, 11.01.2016. Koalition will nach Kölner Silvesterchaos zügig handeln.
25. Stern, 09.01.2016. Pegida-Bewegung demonstriert in Köln.
26. Spiegel, 05.01.2016. Übergriffe in Köln: De Maizière warnt vor Generalverdacht gegen Flüchtlinge.
27. Stern, 11.01.2016. Polizei ermittelt Hintergründe nach Angriffen auf Ausländer.
28. Stern, 11.01.2016. Maas warnt vor «pauschaler Hetze gegen Ausländer».
29. Stern, 10.01.2016. Maas: Silvester-Angriffe auf Frauen waren organisiert.
30. Bild, 10.01.2016. Sind die Täter wirklich Flüchtlinge?
31. Stern, 11.01.2016. Unbekannte greifen mehrere Ausländer in Kölner Innenstadt an.
32. Spiegel, 12.01.2016. Rechtsextreme nach Köln: Gefährlicher Hass.
33. Stern, 09.01.2016. "Was haben Sie erwartet, Frau Merkel, als Sie zur Toleranz aufriefen?"
34. Stern, 11.01.2016. Innenminister Jäger gerät wegen Kölner Vorfälle unter Druck.
35. Stern, 11.01.2016. Berlin will Ausländerrecht verschärfen und Polizei stärken.
36. Stern, 10.01.2016. UN-Migrationsbeauftragter nach Köln: Flüchtlinge verdienen Respekt.
37. Stern, 10.01.2016. Mehrheit befürchtet Kriminalitätsanstieg durch Flüchtlinge.
38. Spiegel, 08.01.2016. Die Debattenrundschau.
39. Stern, 10.01.2016. Reker: Bestehende Gesetze müssen eingehalten werden können.
40. Stern, 04.02.2016. Nach Silvester-Skandal. Warum Frauen Angst haben, Karneval zu feiern.
41. Stern, 08.01.2016. Köln lässt sich im Nachhinein nicht juristisch sühnen.
42. Spiegel, 01.01.2016. Flüchtlingstalk bei Anne Will: «Das gute Deutschland ist das leise Deutschland».
43. Spiegel, 09.01.2016. Gewalt. Es kommen härtere Tage.
44. Focus, 15.01.2016. Kopfschütteln über Schwimmbadverbot und Karnevals-Absage.
45. Сколько и откуда прибывает беженцев в Германию? URL: http://www.demoscope.ru/weekly/2016/0679/tema02.php (дата обращения: 08.09.16).
46. Шпилев Д.А. Системная трансформация в интерпретации политического руководства Германии. – Н. Новгород: Изд. НИСОЦ, 2012. 131 с.

MIGRATION CRISIS IN GERMANY: NEW MEASUREMENT OF INEQUALITY

D.A. Shpilev

Nizhni Novgorod Academy of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation

The paper analyses the behavior of the German security forces on the 2015/2016 New Year's Eve in connection to what happened on the square close to the Cologne railway station, how the police management, officials of different levels, representatives of political parties, the media and common Germans reacted to these events. The paper argues that citizens increasingly distrust the state and law enforcement bodies, the political elite desperately lack unity on the issues connected with the migration crisis, the concept of "xenophobia" changes its meaning, all of these causing the emergence of new social inequality indicators in German society.

Keywords: migrants, migration crisis, migration policy, assimilation, sexual harassment, the police.

СЕКЦИЯ 7

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

ФОРМИРОВАНИЕ ИМИДЖА ПОЛИТИЧЕСКОЙ ВЛАСТИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Н.А. Баранова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассматривается роль социальных сетей в формировании имиджа политической власти, определены основные этапы и инструменты. Использование метода сравнительного анализа и статистического метода позволило рассмотреть проблему в комплексе и достигнуть поставленной цели. Признается, что возможности и инструменты интернет-сообществ позволяют успешно формировать позитивный имидж политической власти.

Ключевые слова: имидж, социальные сети, интернет-сообщества, политическая власть.

В качестве посредника между кандидатом и избирателями в политической коммуникации выступает образ, или имидж, политика – одно из центральных понятий политического маркетинга. Имидж политического лидера формируется в результате коммуникации между политическим лидером и аудиторией посредством СМИ, и он может обладать любыми заданными характеристиками, соответствующими ожиданиям людей, представителей разных социальных групп, избирателей [1, с. 69]. Политический имидж государственной власти выступает связующим элементом между субъектом власти и электоратом, отражает интересы граждан страны.

Классифицировать политический имидж можно по следующим критериям:

– по субъекту (имидж политического деятеля, имидж политической партии, имидж государственного органа политической власти и т.д.);

– по стадии избирательной кампании (исходный, текущий, вторичный);

– по категории (реальный – идеальный, первичный – вторичный);

– по модальности (позитивный – негативный);

– по сопоставительному признаку (имидж кандидата – имидж конкурента) [2, с. 149].

Ряд исследователей определяют политический имидж как целенаправленно формируемый и пропагандируемый образ политика (кандидата), партии, общественного или политического движения в средствах массовой информации [2, с. 149]. Политический имидж способен оказывать влияние на всех участников политического процесса, который формируется под воздействием отношения электората к политическому кандидату (партии). Именно отношение больших масс населения через каналы системы массовой коммуникации представляет собой процесс формирования политического имиджа государственной власти. Социальные группы позитивно воспринимают политика как обычного человека, определяя его «как своего». Социальные сети в данном контексте выступают как наиболее эффективная коммуникативная площадка.

Процесс формирования образа политической власти включает в себя:

– проецирование политических технологий в массовом сознании граждан;

– использование различных исследовательских подходов для целенаправленного формирования массового сознания потенциального электората.

К элементам политического имиджа государственной власти относят:

1. Персональные (индивидуальные), профессиональные, моральные, социальные характеристики политических деятелей государства (лидера государства, лидера партии и т.д.).

2. Программу, идеологию отдельных политических деятелей и правящей политической партии.

3. Деятельность и результаты деятельности политических деятелей, партий и т.д.

4. Условно-динамические характеристики имиджа государства [2, с. 151].

Формирование имиджа политической власти – это сложный и многофакторный процесс, связанный со спецификой деятельности политика, его политическими установками, харизмой, ораторским искусством. При продвижении позитивного образа политической власти используются все доступные каналы

коммуникации с электоратом, в том числе и социальные сети. Именно они на сегодняшний день наиболее успешно решают проблему коммуникации. По статистическим данным, ежедневно 95% всех пользователей Интернета заходят в социальные сети и ведут беседы, делятся своими мнениями и впечатлениями. В результате даже один участник сетевого сообщества может повлиять на репутацию, высказав положительный или отрицательный отзыв. Ведь 87% пользователей социальных сетей больше доверяют онлайн-мнению, а не официальной информации [3].

В России одним из первых начал использовать в своей работе социальные сети председатель Правительства Российской Федерации Дмитрий Медведев. Его аккаунт в сети Twitter имеет более 5 миллионов подписчиков, где постоянно отражена актуальная информация, что положительно отразилось на имидже политической власти.

Успешный пример формирования политического имиджа в социальных сетях показывает и команда нижегородского губернатора В. Шанцева, который имеет собственный видеоблог на интернет-портале «Новый Нижний». По данным национальной службы мониторинга, на начало 2013 г. более половины глав регионов имели собственные блоги [4].

Анализ присутствия и наличия собственного аккаунта в социальных сетях политических деятелей России представлен в табл. 1.

Таблица 1

Анализ деятельности политических деятелей России в социальных сетях

Политический деятель	Социальные сети		
	Facebook	Twitter	«ВКонтакте»
Дмитрий Медведев, председатель Правительства Российской Федерации	Аккаунт на английском – @Dmitry.Medvedev	5,11 млн читателей, Аккаунт на английском – @MedvedevRussiaE	Персональная страница 2234607 подписчиков
Сергей Миронов, председатель политической партии «Справедливая Россия», руководитель фракции «Справедливая Россия» в Государственной думе ФС РФ	–	294 тыс. читателей. Аккаунт на английском – @mironov_ru	–
Владимир Жириновский, председатель ЛДПР, руководитель фракции ЛДПР в Государственной lуме	Аккаунт на английском – @Zhirinovskiy	1,58 млн читателей. Аккаунт на английском – @Zhirinovskiy	465309 подписчиков 4 группы

Таким образом, представители органов государственной власти используют в своей деятельности социальные сети как коммуникативную площадку с электоратом. Активнее в данном направлении действует Дмитрий Медведев: на его персональных страницах только свежие новости, актуальная официальная информация.

Признается, что, с точки зрения формирования мнения о политическом деятеле и политической партии, социальные сети способны реализовать ряд профессиональных задач: стать инструментом постоянного общения с электоратом, обеспечить прямую дискуссию по важным вопросам.

К основным характеристикам и видам коммуникаций в социальных сетях относят:

- возможность передачи визуальной и вербальной информации (сила воздействия): web-страницы, видеоконференции, баннерная реклама, микросайты;
- официальное обращение: web-страницы, микросайты;
- неформальное обращение (возможность эмоционального воздействия): e-mail, видеоконференции, чаты, дискуссии, форумы, спонсорство в Интернете, стимулирование сбыта в Интернете (например, реклама в играх);
- двусторонняя коммуникация: web-страницы с обратной связью, видеоконференции, электронное обучение, создание группы в сообществах, связи с общественностью в Интернете;
- односторонняя коммуникация: web-страницы без обратной связи, массовая рассылка в Интернете, контекстная реклама, вирусный маркетинг в Интернете, партнёрские программы, рассылка сообщений с разрешением, sms-рассылка, мобильный Интернет;
- личностный характер коммуникации: e-mail, видеоконференции, чаты, дискуссии;
- максимальный охват адресатов обращения: web-страницы;

• возможность общения в одно время (единство времени): видеоконференции, чаты, электронное обучение;

• общение в различные промежутки времени: web-страницы, e-mail, форумы;

• общение внутри организации (осуществление взаимодействия внутри организации): Интернет, интранет;

• общение за пределами организации: экстранет, событийный маркетинг в Интернете.

Исследователями делается вывод, что каждая коммуникация обладает своими специфическими чертами, поэтому в одной ситуации применение конкретной маркетинговой коммуникации может быть весьма успешно, а в другой необходимо использовать отличную маркетинговую коммуникацию или комбинацию нескольких видов [5].

Работа по формированию имиджа власти должна строиться на постоянной основе, с учетом специфики интернет-площадки и ее целевой аудитории. Надо понимать, что для политика любого уровня успешная работа по созданию имиджа в сети зачастую зависит от добросовестности его помощников, которые создают и ведут интернет-страницу, непосредственно контактируя с подписчиками и посетителями онлайн [6, с. 246].

Формирование имиджа политической власти в социальных сетях состоит из нескольких этапов:

1. Выбор интернет-сообщества и определение вида аккаунта: личная страница или специальная группа.

Интернет-сообщества включают в себя сотни тысяч социальных услуг средств массовой информации и инструментов:

• блоги – Wordpress, Blogger, TypePad;

• видеохостинг – YouTube, Flickr, Photobucket;

• социальные сети – MySpace, Facebook, Gather, BlackPlanet;

• профессиональные социальные сети – LinkedIn, Ecademy, xing;

• микроблоги – Plazes, Twitter, Jaiku;

• фирменные веб-направления – Amazon, Netfl IX, eBay;

• брендовые сайты – IBM, Best Buy, Cisco, Oracle [7].

2. Наполнение контента актуальной и полезной информацией. Социальные сети – это комфортная площадка, которая выполняет важную коммуникационную функцию. Участникам должно быть интересно: юмор, видео или эффектная фотоиллюстрация будут способны создать неповторимую дружелюбную обстановку неофициального общения. Наиболее удачное время для публикаций в Facebook – понедельник – четверг, 10.00–16.00; Twitter – понедельник – четверг 13.00–15.00 [8].

Лидирующие позиции занимает сеть «ВКонтакте», имея 18,8 миллионов пользователей.

Работа по наполнению контента актуальной информацией, направленной на формирование позитивного имиджа политического лидера, – самый трудоемкий и ответственный раздел работы политического штаба.

К рекомендациям по формированию позитивного имиджа власти в социальных сетях можно отнести:

– размещать только актуальные новости, где есть возможность обсудить какую-либо тему или проблему;

– регулярно обновлять информацию с фоторепортажем события, которая активно будет комментироваться пользователями.

3. SMM-продвижение, мониторинг активности участников интернет-сообщества.

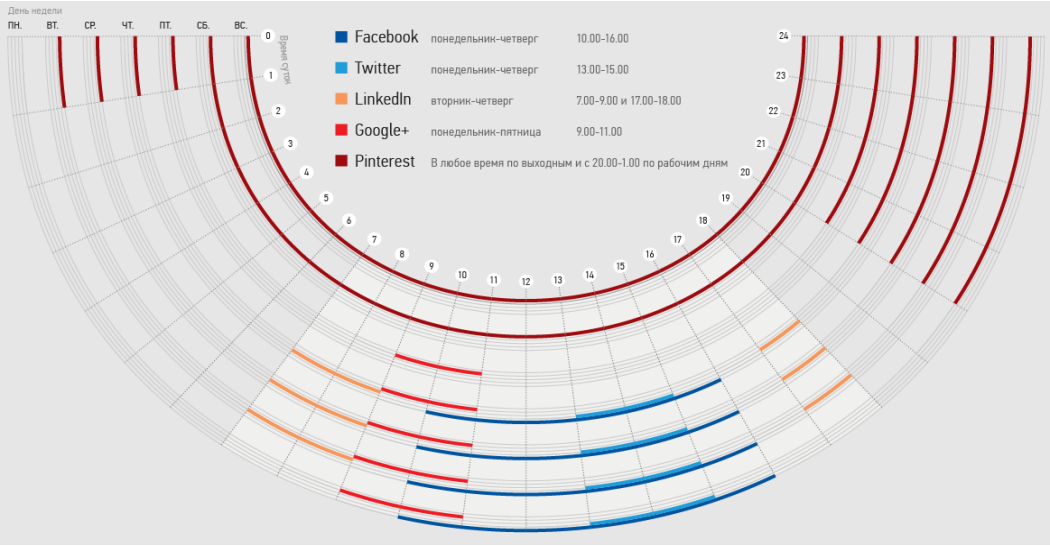


Рис. 1. Лучшее время для публикации сообщений в социальных сетях

При выборе канала коммуникации интернет-сообщества необходимо воспользоваться статистикой аудитории. В России агентство Brand Analytics представило данные регулярного исследования активной аудитории социальных сетей на период зима 2015–2016 г.

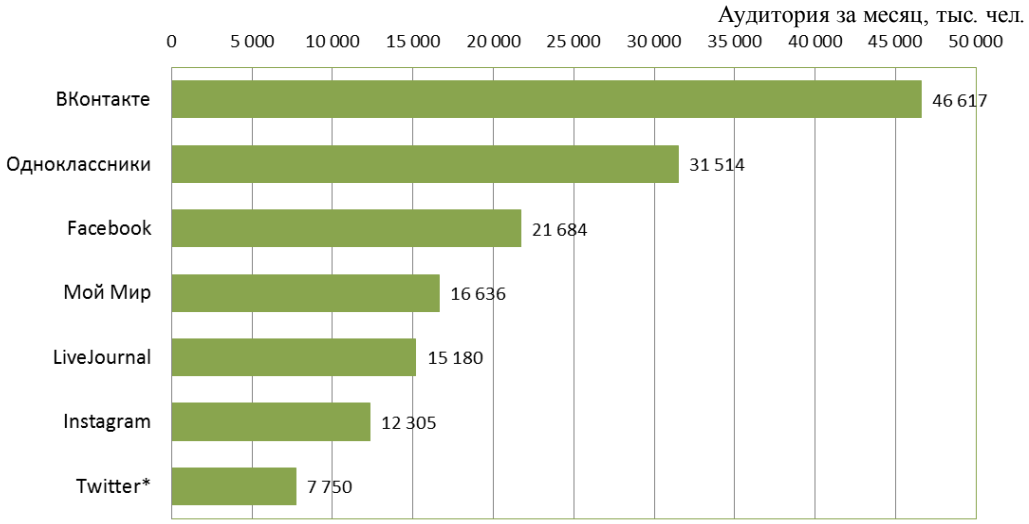


Рис. 2. Аудитория социальных сетей в России (12–64 лет, ноябрь 2015 г.) [9]

Немаловажную роль при формировании имиджа политической власти играет грамотно разработанный медиаплан политической кампании в социальных сетях. Медиаплан позволяет планировать и структурировать политическую кампанию по формированию позитивного имиджа.

Таблица 2

Примерный медиаплан работы в соцсетях по формированию позитивного имиджа

	Понедельник	Вторник	Среда	Четверг	Пятница	Суббота	Воскресенье
Новости	1		1		1		2
Фотографии	2		1	2		1	1
Политическая статья		1			1		
Опрос населения		1			1		
Дискуссия	1	1	2	1	1		

Важно отметить, что, выбирая каналом коммуникации социальные сети, политическая власть может столкнуться и с негативными ситуациями и рисками, которые связаны в первую очередь со следующими моментами:

– отсутствует полный контроль управления процессом обратной связи, не все политики способны вести открытый диалог и не готовы к внештатным ситуациям;

– возможен дискредитирующий поток негативной информации от конкурирующих политических сил, который трудно поддается регулированию;

– не весь активный электорат более зрелого возраста использует социальные сети как коммуникационную площадку и не доверяет им как достоверному источнику.

Оценить эффективность позиционирования и работу по формированию имиджа в социальных сетях позволяет ряд технических показателей. Специалисты выявили несколько основных критериев оценки эффективности продвижения в социальных медиа, на которые следует обращать внимание:

- посещаемость сайта: объем и динамика трафика на сайт компании с сайтов социальных медиа;
- качество трафика с сайтов социальных медиа: время на сайте, глубина просмотра и показатель отказов;
- уровень конвертации трафика с социальных сервисов: превращение посетителей в клиентов;
- улучшение позиции сайта в результатах запросов на Яндексе и Google;
- видимость (цитируемость) компании или бренда в Интернете;
- широта обсуждения компании или бренда в социальных медиа, особенно количество позитивных и нейтральных упоминаний;

- количество людей в сообществе социальной сети [5].

Следует отметить, что результат работы в социальных медиа может быть непредсказуем для политика из-за некомпетентности и нескоординированности действий персонала, что может навредить имиджу. На успех формирования имиджа политического деятеля влияют грамотная тактика, четкая стратегия, профессионализм сотрудников и понимание собственных целей и задач для формирования имиджа в социальных сетях. Именно ключевые факторы формирования имиджа определяют место на политической арене и помогают увеличить электорат.

Список литературы

1. Баранова Н.А. Современные технологии политической рекламы в России // Сборники конференций НИЦ «Социосфера». 2014. № 37 [Электронный ресурс] URL: http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tehnologii-politicheskoy-reklamy-v-rossii (дата обращения: 05.05.2016).
2. Мельникова Т.С. Политический имидж государственной власти как социально-психологический феномен массового сознания // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. № 4. Прогнозы [Электронный ресурс]. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/politicheskiy-imidzh-gosudarstvennoy-vlasti-kak-sotsialno-psihologicheskiy-fenomen-massovogo-soznaniya (дата обращения: 23.08.2016).
3. Кусина О.А. Социальные сети как эффективный инструмент маркетинга в индустрии встреч // Креативная экономика. 2013. № 1(73). С. 118–123 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://tourlib.net/statti_tourism/kusina.htm.
4. Митяева Ю.А., Чернышов Ю.Г. Использование социальных сетей и блогов в формировании имиджа губернаторов Юго-Западной Сибири // Известия АлтГУ. 2013. № 4 (80) [Электронный ресурс]. URL: http://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-sotsialnyh-setey-i-blogov-v-formirovanii-imidzha-gubernatorov-yugo-zapadnoy-sibiri (дата обращения: 05.05.2016).
5. Шабалаев П.С. Интернет-маркетинг: использование социальных сетей в комплексе продвижения компаний // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6–1 (59–1). С. 1120–1123.
6. Ефимова И.Н., Маковейчук А.В. Социальные сети как новый механизм формирования имиджа субъектов политической деятельности // Известия АлтГУ. 2012. № 4–1 (76). С. 245–248.
7. Dr. Dexter R. Buted, etc. Effects of Social Media in the Tourism Industry of Batangas Province // Asia Pacific Journal of Multidisciplinary Research. 2014. V. 2. № 3 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://oaji.net/articles/2014/1543-1418699937.pdf.
8. Ray N., Das D.K., Chaudhuri S. Tourism Promotion through Web //Strategic Marketing in Fragile Economic Conditions. 2014. P. 237.
9. Социальные сети в России, зима 2015–2016. Цифры, тренды, прогнозы [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/social-nye-seti-v-rossii-zima-2015–2016-cifry-trendy-prognozy/

FORMATION OF IMAGE OF POLITICAL POWER IN SOCIAL NETWORKS

N.A. Baranova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The paper examines the role of social networks in shaping the image of political power, the basic steps and tools. Using the method of comparative analysis and statistical method, allowed to address the problem in the complex and to achieve the goal. It is recognized that the features and tools of Internet communities can successfully develop a positive image of political power.

Keywords: image, social networks, online communities, political power.

ФИЛОСОФИЯ БИЗНЕСА КАК ОСНОВА КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С.А. Ермаков, Е.В. Ермакова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Предпринята попытка рассмотрения вопросов философии бизнеса в качестве духовных основ культуры предпринимательства. Опираясь на оригинальное понимание философии бизнеса и культуры предпринимательства, авторы показывают теснейшую взаимосвязь данных образований. Проведенное исследование позволило сделать вывод о том, что в культуре предпринимательства переплетаются два важных начала человеческого бытия. Одно связано с развитием деловых качеств человека, его стремлением к успеху, другое – с накоплением гуманистического потенциала личности, ее ориентацией на общечеловеческие ценности.

Ключевые слова: философия бизнеса, культура предпринимательства, материальные потребности, духовные потребности, гуманистический потенциал.

Культура предпринимательства – словосочетание, которое давно и успешно используется в научной, специальной и популярной литературе. Оно стало своеобразным «штампом» в попытке подчеркнуть все лучшее в предпринимательстве, в его устремленности к ценностям профессиональной жизни. Вместе с тем эта кажущаяся «прозрачность», «понятность» термина сослужила ему, как нам представляется, недобрую службу. Дело в том, что исследователи практически не предпринимали попыток на содержательном уровне раскрыть суть культуры предпринимательства. Все сводилось к тривиальному пониманию культуры как совокупности ценностей. Когда нужно было сказать о ценностях предпринимательства, вспоминали о культуре. В результате каждый исследователь предлагал свою «обойму» ценностей, входящих в мир культуры предпринимательства. Так обозначилась проблема: на содержательном уровне определить культуру предпринимательства и раскрыть ее основы, прежде всего связанные с миром идей, аккумулированных в философии бизнеса.

Согласно нашему пониманию, культура предпринимательства есть способ воспроизводства профессиональных и индивидуальных качеств делового человека, нацеленного на создание нового продукта, обеспечивающего успех его деятельности. Из данного определения следует, что культура предпринимательства есть, прежде всего, способ воспроизводства профессиональных качеств делового человека. Другими словами, культура предпринимательства есть то, благодаря чему профессиональные качества делового человека воссоздаются вновь и вновь в цепи поколений. В свете этого культура предпринимательства выступает своеобразным «механизмом», с помощью которого навыки успешной деловой жизни становятся доступными новому поколению людей.

При этом важно подчеркнуть, что в культуре предпринимательства воспроизводятся не только профессиональные, но и индивидуальные качества делового человека. Иначе говоря, в культуре предпринимательства не только «дело» воспроизводит себя, но и создается сам «человек» как предприниматель, активно действующий в сфере бизнеса. Дело учит человека, «затачивает» его «под себя». Общеизвестно, что деловой человек, занимающийся предпринимательской деятельностью, должен быть «заряжен» на поиск нового. На наш взгляд, только такой человек мог увидеть проблему, возникшую у современников, оснащенных мобильными телефонами: есть возможность сфотографироваться, но нет возможности сделать это самому – нужно просить об этом другого человека. Так была придумана и сделана «палка для селфи». С ее помощью рука человека удлиняется, и он получает возможность, не обращаясь с просьбами к другим, фотографировать себя там, где ему захочется. Безусловно, такое внимание к проблемам других людей делает человека более наблюдательным, восприимчивым к их нуждам, а следовательно, происходят изменения и в модели поведения человека, приобретаются новые особенности и черты характера.

Итак, культура предпринимательства выступает способом формирования профессиональных и индивидуальных качеств человека. Проще говоря, она отвечает на вопрос, «как» приобретаются и воспроизводятся качества делового человека, как они транслируются. Это происходит благодаря передаче приобретенного опыта в процессе деловой активности человека.

Со времен Августина Блаженного исследователи говорят о двух основных путях приобретения опыта. Это личный опыт, который приобретает человек в своей жизни. Он, как правило, прочно закрепляется в сознании человека, но этот опыт весьма ограничен. Понятно, что человек может знать только то, с чем столкнулся, в чем принимал участие. Иной путь – опыт других людей. Он полнее, богаче, но он опосредован, т.е. дан из других рук. И человек должен либо поверить носителю опыта и тогда воспользовать-

ся знаниями, либо не поверить и тогда не приобщиться к знанию. Понятно, что лучше довериться другому человеку (особенно авторитетному) и воспользоваться его знаниями для решения профессиональных проблем. Культура предпринимательства нацеливает на такое решение вопроса.

Пойдем дальше. Культура предпринимательства как «механизм» включает в себя целый набор средств: деловое общение, деловую этику и философию бизнеса [1, с. 62]. По нашему мнению, именно философия бизнеса является выразителем духа предпринимательства, его стремления к новизне и успеху. Этой стороне вопроса в научной литературе также, на наш взгляд, уделяется недостаточно внимания. В основном речь идет о технологиях делового общения, об эффективных способах получения прибыли. Все это, конечно, важно, но есть еще один существенный аспект – мир идей делового человека. Очевидно, что деловому человеку, ищущему деловых партнеров, важно знать их финансовые возможности, но еще важнее знать их философию бизнеса, т.е. те идеи, которые положены в основание бизнеса. Одним словом, зная философию бизнеса предпринимателя, можно судить о его возможностях в деловой сфере, тех траекториях его делового пути, которые могут воплотиться в действительности, тех способах трансляции опыта, который был накоплен в ходе трудовой деятельности. Вследствие этого представляется целесообразным обратиться к вопросам философии бизнеса в их соотнесенности с культурой предпринимательства.

Согласно нашему пониманию, философия бизнеса есть система взглядов, раскрывающих своеобразие бизнеса как вида человеческой деятельности, направленной на удовлетворение материальных и духовных потребностей человека [1, с. 63]. Данная дефиниция позволяет раскрыть содержательную сторону философии бизнеса, обратив внимание на «систему взглядов». Именно идеи, образующие конкретный бизнес, составляют его философию. Тут же заметим, что на роль идей в жизни человека прежде всех обратил внимание Платон. По его мнению, Ум есть причина всему. «Если так, – отмечает Платон, – то Ум-устроитель должен устраивать все наилучшим образом и всякую вещь помещать там, где ей всего лучше находиться… Исходя из этого рассуждения, человеку не нужно исследовать ни в себе, ни в окружающем ничего иного, кроме самого лучшего и самого совершенного» [2, с. 56]. В этом сказано главное: хочешь, чтобы жизнь была лучше, – найди достойные идеи и воплоти их в жизнь. Только в этом случае жизнь может преобразиться. Для современного человека это особенно важно. Живя в потоке поливариантной информации, он подчас не может отделить лучшее от худшего, добро от зла – в результате начинает опираться не на те идеи, которые ему нужны, чтобы изменить свою жизнь к лучшему. Отсюда вывод: нужно учиться выбирать лучшее и следовать ему. В бизнесе это играет ключевую роль. В зависимости от того, какие идеи положены в основание профессиональной деятельности, такие шаги и предпринимаются по их реализации. Идея играет ключевую роль в бизнесе. Поэтому нужно обратиться к философии бизнеса, помогающей раскрыть возможности деловой жизни, показать роль человека в предпринимательской деятельности и тем самым раскрыть значимость самой философии бизнеса в культуре предпринимательства. На этой стороне вопроса мы и остановим свое внимание.

На наш взгляд, философия бизнеса прежде всего ориентирована на изучение таких вопросов: истоки конкретного бизнеса, ценностные ориентации конкретного бизнеса, бизнес и человек. Коснемся указанных аспектов в связи с вопросами культуры предпринимательства.

Раскрывая истоки конкретного бизнеса, следует понимать его предпосылки. Главная из них – человек как производитель и потребитель. Хорошо известно, что человек, будучи живым существом, изначально является потребителем. Так, например, он вынужден потреблять пищу, чтобы жить. Потребность в пище стала важной причиной, побуждающей человека к действию. До тех пор пока человек мог взять все необходимое для своего существования в природе, он так и поступал. Но на каком-то этапе своего существования он уже не мог просто брать у природы, он вынужден был создать орудия, с помощью которых можно было бы воздействовать на природу с целью получения необходимого результата. Человек стал производителем, собственно говоря, только потому, что он изначально являлся потребителем, он и стал производителем. Очевидно, что без потребления нет и не может быть производства. В свою очередь, возникшее производство стало средством решения проблем человека. Производя те или иные предметы и реализуя их, человек удовлетворял свои потребности и потребности других людей в средствах существования. Поэтому так важно обращать внимание на идею производства и потребления товаров (и услуг, конечно же) в связи с постижением сути бизнеса, который выступает основой предпринимательства, его культуры.

Другая предпосылка бизнеса, которая относится к вопросам общего характера, – человек как собственник. Если внимательно присмотреться к себе и людям, которые нас окружают, то нельзя не заметить стремления человека к обладанию чем-либо. Интересные идеи на этот счет мы находим у И.А. Ильина [3]. Он исходил из того, что обосновать частную собственность – значит показать ее необходимость для человека, ее жизненную целесообразность и ее духовную верность. И он прекрасно это сделал в своих работах, развив идею о собственности как части человеческого существа, его собственного «Я». Действительно, собственность есть основа и гарант жизни человека. Имея собственность, человек может быть спокоен за свое настоящее и будущее. Кроме того, собственность дает человеку автономность, независимость, и

прежде всего экономическую независимость. Но главное – собственность дает человеку свободу. Последний момент особенно важен в бизнесе. Скажем прямо, свобода есть важное условие возникновения и развития бизнеса. Сам бизнес ориентирован на расширение свободы. Через обретение свободы бизнес развивается. Вместе с тем приобретенная свобода есть важнейшее условие развития культуры предпринимательства. Без расширения свободы культура предпринимательства не может быть эффективным механизмом передачи накопленного в бизнесе опыта. Обретая свободу, человек приобретает возможность решать насущные деловые вопросы. Вместе с тем он содействует развитию культуры предпринимательства. Так бизнес и его философия содействуют развитию культуры предпринимательской деятельности.

Таким образом, рассмотренные предпосылки бизнеса помогают понять некоторые общие закономерности его возникновения и развития. Бизнес возник как ответ на вопрос: с помощью чего жить? Он стал цивилизованной формой удовлетворения потребностей человека. На наш взгляд, именно эта идея в большей степени не только раскрывает суть философии бизнеса, но и полагает ее в качестве «инструмента» развития самой культуры предпринимательства. Через реализацию идей бизнеса культура предпринимательства сохраняется и развивается.

Пойдем дальше. Как было сказано выше, наряду с изучением истоков бизнеса, столь же важно держать в поле зрения вопрос о ценностных его ориентациях. Он напрямую связан с пониманием содержательной стороны философии бизнеса, а значит, с вопросами культуры предпринимательства. Поэтому коснемся некоторых его аспектов. Прежде всего к ценностным ориентациям бизнеса относится устремленность к процветанию. Это и понятно. Ведь бизнес всегда нацелен на достижение успеха, а следовательно, такие слова, как достаток, обеспеченность, благосостояние, как нельзя лучше характеризуют бизнес. Бизнес и достаток тесно связаны между собой. Каждый, кто начинает свое дело, надеется улучшить свое положение; иначе говоря, стремится разбогатеть. Достаток выступает показателем того, что в материальном плане человек решил свои проблемы, смог обустроить свою жизнь и имеет хорошие перспективы. Поэтому цивилизованный мир ориентирует на достаток и богатство. Русский философ С.Н. Булгаков, касаясь данного момента, писал: «Богатство есть мощь, а бедность – немощь» [4, с. 189]. Очевидно, что богатство расширяет возможности человека. Оно служит гарантией высокого уровня жизни, задает высокий стандарт жизни его семьи. Кроме того, состоятельный человек может вкладывать деньги в перспективные производства, увеличивать капиталовложения в разработку новаций, внедрение инноваций. Словом, богатство позволяет не только маневрировать, гибко подстраиваясь под запросы времени, но и закладывать фундамент будущих успехов в бизнесе. Все это раскрывает роль ценностей бизнеса в формировании и развитии культуры предпринимательства. Ценности бизнеса выступают основой культуры предпринимательства, обогащая и развивая ее.

Вместе с тем сказанное позволяет еще более актуализировать важнейший вопрос философии бизнеса – бизнес и человек. Какой бы аспект философии бизнеса мы ни брали, он всегда, так или иначе, выходит на человека. Очевидно, что человек есть главное действующее лицо в бизнесе. От его активности, предприимчивости и компетентности во многом зависит успех в деловой сфере [5, с. 65]. А если так, то необходимо раскрыть место и роль человека в конкретном бизнесе, рассмотреть бизнес как форму реализации конкретного человека. Естественно, бизнес «шлифует» человека, вынуждая приобретать все новые и новые знания для того, чтобы развиваться дальше. Хочет того человек, включенный в бизнес, или нет, но он вынужден приобщаться ко всему лучшему, что наработано в бизнесе, выработано мировой культурой. Специалисты правомерно ставят сегодня вопрос о предпринимательском образовании [6, с. 56]. Императивы счастливой жизни [7, с. 1349] также становятся для делового человека альфой и омегой его бытия. Так происходит смычка профессионального и общечеловеческого.

Все эти вопросы, вновь подчеркнем, являются частью культуры предпринимательства. Очевидно, что культура предпринимательства ориентирована, с одной стороны, на человека-потребителя, удовлетворение его материальных и духовных потребностей. С другой стороны – она нацеливает человека-предпринимателя на активное включение в деловую жизнь, ориентирует предпринимателя на использование любой цивилизованной возможности для достижения успеха. Специально отметим, что в культуре предпринимательства переплетаются два важных начала человеческого бытия. Одно связано с развитием деловых качеств человека, его стремлением к успеху, другое – с накоплением гуманистического потенциала личности, ее ориентацией на общечеловеческие ценности [8, с. 84]. При этом надо заметить, что вопросы философии бизнеса самым активным образом воздействуют на культуру предпринимательства, раздвигая ее рамки и наполняя ее содержание новыми моментами, соответствующими духу времени.

Список литературы

1. Ермаков С.А., Ермакова Е.В. Философия бизнеса в культуре предпринимательства // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. Тамбов: Грамота, 2013. № 6. Ч. 2. С. 62–64.
2. Платон. Собрание сочинений: в 4 т. – М.: Мысль, 1993. Т. 2. 528 с.
3. Ильин И.А. Путь к очевидности. – М.: Республика, 1993. 431 с.
4. Булгаков С.Н. Философия хозяйства. – М.: Наука, 1990. 412 с.
5. Ермаков С.А., Ермакова Е.В. Предпринимательство как ценность жизни человека // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота, 2013. № 3. Ч. 1. С. 65–67.
6. Грудзинский А.О., Бедный Б.И., Плехова Ю.О., Бедный А.Б. Роль и структура инновационного предпринимательского образования в исследовательском университете // Университетское управление: практика и анализ. 2012. № 3. С. 56–63.
7. Ермаков С.А. Императивы счастливой жизни человека // Фундаментальные исследования. 2015. № 2. Ч. 6. С. 1349–1353.
8. Ермакова Е.В., Мезина Л.Г. Духовный опыт в жизни деловой женщины // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота, 2015. № 3. Ч. 2. С. 84–86.

BUSINESS PHILOSOPHY AS A BASIS FOR ENTERPRISE CULTURE

S.A. Ermakov, E.V. Ermakova

National Research Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article attempts to study matters of business philosophy as spiritual fundamentals of enterprise culture. Basing on original understanding of business philosophy and enterprise culture authors revealed the closest ties between these notions. Undertaken study allowed conclusion that enterprise culture incorporates two crucial origins of a human being. One origin is related to development of a person's business quality and a person's strive for success and another origin is related to accumulation of a personality's humanistic potential and commitment to universal human values.

Keywords: business philosophy, enterprise culture, material needs, spiritual needs, humanistic potential.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ ПРАКТИКЕ

С.В. Краснодубская, С.А. Жульева

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Изучен опыт мотивации персонала в России и за рубежом. Рассмотрены различные теоретические подходы к мотивации персонала. Проведен анализ литературных данных, а также практики некоторых отечественных и международных компаний, работающих на российском рынке.

Ключевые слова: мотивация персонала; материальная и нематериальная мотивация; заработная плата; факторы мотивации.

Актуальность мотивации в современных условиях обусловлена тем, что персонал является основным капиталом любого предприятия. В настоящее время в каждой российской организации существует своя система мотивации труда персонала. Любая из этих систем имеет как достоинства, делающие её функционирование полезным, так и недостатки, не позволяющие полностью реализовать потенциал работников предприятия. Поэтому исследования различных методов мотивации персонала являются весьма важными, а полученные результаты помогут компаниям проанализировать свою систему мотивации, устранить недостатки и заняться её усовершенствованием.

Все известные теории мотивации выделяют три основных формы мотивации персонала: экономическую, социально-экономическую и моральную. Для каждой из них характерны свои инструменты. Экономическая мотивация персонала осуществляется с помощью механизмов оплаты труда или механизмов дополнительных вознаграждений. Для социально-экономической мотивации характерны методы создания благоприятных условий труда и методы, подчеркивающие индивидуальность сотрудников. Методы моральной мотивации направлены на удовлетворение нравственных потребностей человека, таких как уважение и признание.

В предлагаемой работе подробно были исследованы методы моральной мотивации, применяемые в отечественной и зарубежной практике.

Целью моральной мотивации является формирование у сотрудников уверенности в том, что руководитель видит их профессиональную значимость для организации. Большинство исследователей считают моральную мотивацию самым эффективным инструментом воздействия на сотрудников. Наиболее полно представлена теория мотивации в исследованиях А. Маслоу [6], сконструировавшего иерархическую систему поведенческих мотивов. Ученый выделял несколько групп мотивов. Основу системы мотивов, по мнению Маслоу, составляет удовлетворение базисных потребностей человека. В основе второго мотива лежит непреодолимая сила страха за свою безопасность. К третьей группе мотивов относят контакты человека, его стремление принадлежать к какой-либо группе. В четвертую группу мотивов входят престиж, положение в обществе и признание. Высшим мотивом в иерархической пирамиде потребностей А. Маслоу является стремление человека к самореализации.

Д. Макклелланд [7] определяет всего три человеческих мотива: потребность в принадлежности, потребность во власти, потребность в успехе, достижении целей. Ученый утверждает, что руководителю, для того чтобы быть лидером, следует иметь высокую потребность во власти, т. е., по существу, заинтересованность в том, чтобы иметь сильное влияние на других, тогда как высокая потребность в достижении целей характерна для тех руководителей, которые предпочитают работать в одиночку. Высокая потребность в аффилиации может в некоторых случаях приводить к неэффективности работника, вызываемой боязнью ухудшить отношения.

Много общего с теорией А. Маслоу имеет двухфакторная теория Ф. Херцберга [8]. В своем исследовании он экспериментально доказал, что наибольшее положительное мотивационное воздействие достигается с помощью мотивирующих факторов при наличии гигиенических факторов. Им были определены две группы факторов, влияющих на мотивацию труда. Гигиенические факторы (факторы «здоровья») связаны с окружающей средой, в которой осуществляется работа. К таким факторам ученый относил заработную плату, безопасность, условия на рабочем месте, статус, правила, распорядок, режим работы, качество контроля со стороны руководства, отношения внутри рабочего коллектива. Ухудшение или отсутствие перечисленных факторов вызывает неудовлетворенность трудом и демотивацию. Однако в повседневной жизни наличие гигиенических факторов воспринимается как естественное и не оказывает мотивационного воздействия. К мотивирующим факторам Ф. Херцберг относит факторы, связанные

с характером и сущностью работы, а именно достижение целей, возможность успеха и признания, интересное содержание труда, высокую степень самостоятельности и ответственности, профессионально-должностной рост, возможность личной самореализации.

Выводы, полученные в ходе исследований Д. Хэкменом и Э. Лоукером [9], согласуются с идеями, разработанными А. Маслоу и Ф. Херцбергом. Однако ученые утверждают, что обеспечить мотивацию персонала возможно только в случае обеспечения работой, отвечающей таким характеристикам, как разнообразие, автономия, осмысленность задачи, обратная связь [1].

Многие ученые-бихевиористы объясняют производительность труда с помощью теории ожиданий, согласно которой именно ожидание вознаграждения активизирует поведение и именно осознаваемое вознаграждение, связываемое с результатом каждого курса действий, придает поведению его определенную направленность (управляет поведением). В. Врум [9] применяет термин «валентность», чтобы показать силу желания или силу индивидуального предпочтения по отношению к некоторому результату. Модель Врума предполагает, что служащий будет следовать рациональным критериям принятия решений. Подход на основе теории ожиданий привлекает внимание также к необходимости выявлять и использовать наиболее подходящие средства мотивации. Ю.А. Конаржевский [3] отмечает, что «обогащение труда» имеет огромное значение для формирования мотива в трудовой деятельности. С точки зрения ученого, человек, получивший накопление практического опыта, знаний и навыков, стремится выразить свое «я» на рабочем месте. В случае неграмотного руководства и невозможности создать условия, позволяющие сотруднику осуществить самореализацию в профессии, наступает мотивационный кризис, который отрицательно сказывается на результатах его деятельности и деятельности организации в целом.

Большой опыт по применению инструментов моральной мотивации отмечается и в российской науке [9]. С середины 30-х годов до 80-х годов прошлого столетия в СССР методам моральной мотивации отдавался абсолютный приоритет (доска почета, почетные грамоты и дипломы и пр.).

На Западе проблема мотивации персонала понимается гораздо шире, чем в России. В нашей стране принято считать, что человек трудится исключительно ради денег. Конечно, вопрос о зарплате должен стоять на первом месте, ведь только очень редкие энтузиасты работают за идею. Но если компания предоставит своему сотруднику возможность посещать корпоративные курсы по изучению иностранного языка или абонемент в бассейн, то, разумеется, работник с большим удовольствием воспользуется этим предложением, а его лояльность повысится [5].

Соединенные Штаты Америки являются родоначальниками таких понятий, как human resource и «внутрикорпоративная культура». В 60-е годы XX века в США были разработаны основные принципы работы с человеческими ресурсами, системы материальной и нематериальной мотивации, способы повышения лояльности сотрудников.

Практически все американские компании, помимо системы вознаграждений, предоставляют своим сотрудникам медицинское страхование за счет фирмы, программы повышения квалификации, корпоративные обеды и многое другое. Например, корпорации IBM и AT&T в ответ на изменения демографической ситуации в стране разработали и успешно реализовали так называемые семейные программы. Большинство сотрудников этих компаний – люди в возрасте до 40 лет, у многих из них есть маленькие дети. Руководство корпораций предоставляет таким работникам возможность работать по гибкому графику, кроме этого, оказывает помощь в подборе няни, открывает корпоративные детские сады и ясли, а также организует праздники для сотрудников с малышами. В другой американской корпорации, Walt Disney Co, которая находится на центральной улице «Диснейленд-парка», окна кафе посвящают наиболее ценным сотрудникам.

Большое внимание американцы уделяют повышению квалификации своих работников. В среднем корпорации тратят на все виды обучения своих сотрудников порядка 800 млн долларов в год. Обучение, по мнению американцев, способствует повышению индивидуальной трудовой отдачи и увеличению прибыли компании.

Рассмотрим особенности мотивации во Франции. В этой стране установлена 35-часовая рабочая неделя, утвержденная в большинстве французских компаний. И это несмотря на то, что во многих странах Евросоюза рабочая неделя составляет 40 часов. Практически 69% жителей Франции считают лучшей нематериальной мотивацией скользящий или гибкий график работы, вплоть до фриланса. Не менее важными для французов являются медицинское и социальное страхование за счет компании, а также помощь в выплате кредитов. Широкое распространение во Франции получило и корпоративное питание. В то же время различные программы повышения квалификации и дополнительного развития для французских работников не особенно популярны.

В Японии человек устраивается на работу на всю жизнь. Будучи однажды принятым в компанию, японец остается там вплоть до официального выхода на пенсию. Фирма, в которой работает специалист, становится практически второй семьей. Следовательно, моральная мотивация сотрудников

осуществляется по психологической схеме «отец–сын», где отцом выступает компания, а сыном – сотрудник. Очень часто компания способствует получению кредита, а нередко и сама беспроцентно кредитует своих сотрудников. Также фирма берет на себя все расходы в случае дорогостоящей учебы работника и его детей. Многие японские компании финансируют семейные торжества своих сотрудников – свадьбы и юбилеи, а также организуют спортивные мероприятия. Некоторые предприятия предоставляют жилье своим сотрудникам.

В Нидерландах основная роль, которая определяет заинтересованность и трудовую активность работников, отводится льготам и компенсациям. Если у сотрудника возникла необходимость в консультации врача, то компания предоставляет ему два оплачиваемых часа, в течение которых он может спокойно отправиться в больницу. А если подчиненный в течение трех месяцев отсутствовал на работе, например по болезни, то он получает один дополнительный оплаченный день отдыха.

В Швеции первостепенными ценностями являются дружба, партнерство и коллектив. На втором месте в рейтинге приоритетов у шведов стоит интересная работа и лишь на седьмой позиции — размер заработной платы. На сегодняшний день многие шведские компании разрешают своим сотрудникам работать дома.

На данный момент в каждой российской организации существуют своя система мотивации труда работников. Однако каждая из этих систем имеет свои достоинства, делающие её функционирование полезным, а также недостатки, которые не позволяют полностью реализовать потенциал работников предприятия и «затормаживают» фирму в развитии. В российских компаниях нередко практикуется выдача «премий-призов» — денежного вознаграждения, получаемого сотрудником спонтанно за какие-либо успехи. Есть мнение, что эффект неожиданности должен еще больше вдохновить сотрудников, однако это только вносит путаницу, так как работник перестает понимать, почему в одном случае он получил премию, а в другом — нет. По этой причине лучше поставить в известность сотрудников о тех конкретных ситуациях, когда предусмотрена выдача премиальных. С другой стороны, если премия становится атрибутом ежемесячного дохода (к примеру, как у работников промышленных предприятий), то это также слабо мотивирует на повышение эффективности труда. Российские компании могут также доплачивать своим сотрудникам за обслуживание техники; совмещение профессий; материальную ответственность; участие в других проектах фирмы; отсутствие больничных листов в течение года; стаж работы на фирме; получение дополнительного образования.

К.С. Крячко [4] приводит примеры комплектования компенсационного пакета российской производственной компании для сотрудников и их семей:

- Компенсационный пакет для всех сотрудников, предлагаемый при поступлении на работу: оплата единого проездного билета — ежемесячно; льготное питание; пользование спорткомплексом (аренда или покупка абонементов); поздравления с днем рождения; поздравления с Новым годом, 23 февраля, 8 Марта, днем рождения компании; подарки детям на Новый год, 1 сентября; предоставление трех дней без предъявления больничного листа за счет компании; скидка на театральные билеты; организация коллективных поездок на отдых; оплата обучения сотрудников; возможность предоставления практики и стажировок детям сотрудников компании.
- Компенсационный пакет для всех сотрудников, зависящий от стажа работы: выплата материальной помощи (бракосочетание, рождение ребенка, похороны близкого родственника); предоставление беспроцентной ссуды сотрудникам (квартира, машина); оплата путевок; выплата премии при отсутствии больничных листов, учебных отпусков и отпусков за свой счет в течение года; добровольное медицинское страхование (для сотрудников и их семей); негосударственный пенсионный фонд, выплачиваемый сотруднику при увольнении.
- Компенсационный пакет для сотрудников в зависимости от их категорий: использование сотовых телефонов за счет компании; оплата бензина при использовании личного транспорта в служебных целях; оплата фирменной одежды, обуви, аксессуаров для сотрудников компании; организация поездок на отдых; представительские расходы для руководителей высшего звена (без отчета).

В компании ОАО «Сбербанк России» применяется как материальная, так и нематериальная мотивация. К первой относятся ежеквартальные премии и бонусы, индивидуальные выплаты за стаж. В последнее время особое внимание уделяется моральным стимулам, в их число входит: предоставление гибкого рабочего графика, возможность обучения и повышения квалификации, признание со стороны руководства, предоставление скидок в компаниях-партнерах.

В российском представительстве международной компании ООО «Кока-Кола Эйчбиси Евразия» имеется обширный и глубоко проработанный компенсационный и социальный пакет. В него входят: гарантированные финансовые выплаты, система премирования, долгосрочные вознаграждения, страхование жизни и страхование от несчастных случаев, медицинское страхование для сотрудников и членов их се-

мей, служебный автомобиль, фитнес, дотации на питание, участие в спортивных мероприятиях, медицинские консультации, организованные прямо в офисе компании, и многое другое.

Новым явлением нашего времени является развитие мотивационного менеджмента, который представляет собой управление профессиональной, производственной, творческой и инициативной деятельностью работников. Мотивация представляет собой процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей и целей предприятия, систему действий работодателя по активизации мотивов работников. Предметом мотивации является деятельность людей. Для совершенствования мотивации необходимо всестороннее изучение персонала, мотивов его поведения, потребностей, степени удовлетворенности. Известно, что основным методом мотивации является материальное и нематериальное стимулирование, которые необходимо разумно сочетать.

Таким образом, с проблемой мотивации персонала сталкиваются компании как в России, так и за рубежом. Зарубежные компании имеют более длительный опыт развития систем мотивации сотрудников и более эффективной считают моральную мотивацию. Кроме того, жители развитых стран весьма требовательны к условиям труда, уровню заработной платы и социальным гарантиям, что обусловлено высоким уровнем экономического развития стран, достойным уровнем жизни и активной социальной политикой государства. В России же без сильного рынка и развитого общества невозможно повсеместное формирование сложных систем мотивации персонала, поэтому в большинстве компаний используют материальную мотивацию. Постоянные экономические потрясения делают граждан России малотребовательными к работодателю. Основное желание работников – это стабильная заработная плата.

Список литературы

1. Галецкая М.Е. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом // Молодой ученый. 2016. № 7. С. 810–813.
2. Дудина О.Н. Мотивация и психологическая поддержка персонала в контексте управленческой деятельности // Вопросы экономики и управления. 2016. № 1. С. 60–62.
3. Конаржевский Ю.А. Менеджмент и внутришкольное управление. – М.: Центр «Педагогический поиск», 2015. 224 с.
4. Крячко К.С. Эффективная мотивация персонала // Экономическая наука и практика: Материалы II Междунар. науч. конф. (г. Чита, февраль 2013 г.). – Чита: Изд-во «Молодой ученый», 2013. С. 65–71.
5. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А., Ловчева М.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. – М.: ИНФА-М, 2014. 524 с.
6. Травин В.В., Дятлов В.А. Менеджмент персонала предприятия. – М.: Дело, 2014. 289 с.
7. Макклелланд Д. Мотивация человека. – СПб.: Питер, 2007. 672 с.
8. Херцберг Ф., Моснер Б., Снидерман Б.Б. Мотивация к работе / Пер. с англ. Д.А. Куликов. – М.: Вершина, 2007. 240 с.
9. Мотивация персонала в современной организации: Учебное пособие / Под общ. ред. С.Ю. Трапицына. – СПб.: ООО «Книжный Дом», 2007. 240 с.

STAFF MOTIVATION IN DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE

S.V. Krasnodubskaya, S.A. Zhulieva

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The article studied the experience of motivation in Russia and abroad. Considers different theoretical approaches to motivation. Article analyzes published data, as well as the practice of some domestic and international companies operating in the Russian market.

Keywords: motivation of staff; tangible and intangible motivation; wage; motivators.

ЦЕНТРЫ ИННОВАЦИЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ КАК КЛЮЧЕВОЙ ЭЛЕМЕНТ ИНФРАСТРУКТУРЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

М.В. Любимова, Е.Ф. Третьякова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Рассмотрены предпосылки развития и характеристики социального предпринимательства, его основные тенденции. На основе анализа открытых данных об инфраструктуре развития социального предпринимательства в России исследуются организационно-правовые формы региональных центров инноваций социальной сферы (ЦИСС), форматы их работы, опыт и результаты деятельности. Изучена хронология формирования центров как элемента инфраструктуры развития предпринимательства в регионах, их каналы коммуникаций, деятельность школ социального предпринимательства. Установлены общие черты и особенности действующих ЦИСС, и определены некоторые условия формирования аналогичного центра в Нижегородской области.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, инфраструктура развития предпринимательства, центр инноваций социальной сферы региона, образовательные программы, школа социального предпринимательства.

Внимание ученых, представителей бизнеса и государства привлекает такое общественно-экономическое явление, как социальное предпринимательство, или social entrepreneurship (далее – СП)[1]. Это вызывает оптимизм, т.к. СП – это вид хозяйственной деятельности, направленный на решение проблем определенных групп людей, которые вследствие провалов (несостоятельности) рынка и государства не имеют доступа к жизненно необходимым благам [1]. Эта деятельность носит, как правило, новаторский характер, позволяя социальному предпринимателю выходить на рынок и получать доход.

В то же время, рассматривая социальные (от лат. societas — общество) аспекты современной экономики, часто имеют в виду самые разные явления и взаимосвязи. Социальный магазин, социальный транспорт — с низкими ценами и тарифами (доступность для потребителей с низкими доходами), социальная реклама — призывающая придерживаться определенных правил, законов или не забывать в потоке дел об общечеловеческих ценностях (законопослушность, сохранение нравственных устоев), социальный маркетинг (использование рассылок, конкурсов для продвижения в социальных сетях для широкого круга пользователей), социальный капитал — можно охарактеризовать пословицей «не имей сто рублей, а имей сто друзей» (адресный охват большой аудитории).

Не случайно поэтому понятия «социальные инновации» (СИ) и «социальное предпринимательство» являются очень широкими по своему содержанию, хотя в первую очередь они ассоциируются с социальной сферой[2] экономики (и прежде всего с помощью социально незащищенным категориям граждан) [2]. Вместе с тем в трактовке финских исследователей социальных инноваций к таковым относятся не только инновации в социальной сфере, но и те, которые связаны с управлением и гражданским обществом, «с буднями и радостями» сограждан [3].

В российской практике СИ и СП для многих связаны с выживанием, с возможностью получения стабильного дохода, для других — в большей степени с развитием (интеллектуальным, физическим и т.д.). В обоих случаях присутствует нацеленность на социальный эффект, качественное улучшение внешней обстановки и внутреннего состояния людей.

Рост масштабов частного сектора в проблемных сферах форсируется руководством страны. Закон № 44-ФЗ предусматривает размещение значительной доли госзаказа среди организаций малого бизнеса, формируя так называемый социальный заказ. Вследствие изменений в закон № 7-ФЗ в регионах распространились социально ориентированные некоммерческие организации. С несомненно положительным эффектом, который порождают инициативы социальных предпринимателей, существуют и риски, связанные

[1] Вот несколько примеров. Фонд «Общественное мнение» рассматривает СП как форму гражданского участия, исследует типы бизнес-стратегий, способы капитализации социального бизнеса, оценивает потенциал развития этой сферы. ФОМ выделяет 4 типа бизнес-стратегий СП; РА «Эксперт» посвятил отдельный номер журнала социальному предпринимательству. «Циркон» исследует динамику восприятия данного феномена жителями России, насколько общество готово признать СП эффективным инструментом решения социальных проблем.

[2] Социальная сфера – совокупность отраслей, предприятий, организаций, непосредственным образом связанных и определяющих образ и уровень жизни людей, их благосостояние, потребление. К социальной сфере относится, прежде всего сфера услуг (образование, культура, здравоохранение, социальное обеспечение, физическая культура, общественное питание, коммунальное обслуживание, пассажирский транспорт, связь).

с обеспечением безопасности, качества социальных товаров и услуг. В исследованиях подчеркивается необходимость закрепления в законодательстве таких норм, чтобы через создание предприятия, формально характеризуемого как социальное, нельзя было использовать, эксплуатировать незащищенные категории людей; чтобы помешать неэтичной практике [4].

Исследования в области теории и практики СП ведутся в России и за рубежом. Первыми основополагающими работами в этой области стали работы таких ученых, как С. Венкатараман, Дж. Виравардена, Р. Дарт, Г. Диз, М. Мак-Лин, И. Марти, Дж. С. Морт, Дж. Мэр, А.М. Передо и С. Шейн. Среди зарубежных авторов по типологии и моделям социальных предприятий — К.Алтер, Э. Биб, М. Фишберг и др. Специалисты НИУ ВШЭ выполнили детальный анализ определений и подходов к СП в публикациях США и Европы и опубликовали первые крупные исследовательские работы по СП в России, активно изучают и распространяют лучший опыт СП и в Высшей школе менеджмента СПбГУ. Типология российских бизнес-моделей СП предложена Ю. Арай.

Во всем мире бизнес-компании стали принимать активное участие в социальных преобразованиях. Общей характерной чертой для решения и упрощения социальных проблем у этих организаций является применение инновационных подходов. И академические круги не ослабляют внимания к СП. Так, еще в 1989 г. в Гарвардской школе бизнеса впервые был открыт курс СП, и с тех пор ведущие бизнес-школы США стали включать дополнительные учебные программы, связанные с СП, в общие программы обучения.

Активно ведут свою деятельность такие организации, как объединение «Омидьяр» (Франция), «Зеленое эхо» (США), корпорация «Новая выгода» (США), SKS Microfinance (Индия), кооперативы «Фермы Бальдев» (Индия), Центр поддержки социального предпринимательства (Украина), фонды и коалиции СП в Германии (Schwab), в США (Scoll), в Канаде и Великобритании. Их главной философией является достижение общественного благосостояния через проверенные бизнес-модели [5].

На сегодняшний день в мире существует много успешных компаний, ориентированных на СП. У каждой компании есть свои собственные методы воздействия, многие из которых весьма оригинальны и находчивы. Главный принцип компании CASA, вошедшей в топ-10 лучших социальных предприятий Великобритании в 2012 г., состоит в том, что забота о людях всегда важнее дохода. CASA на протяжении девяти лет помогает и ухаживает за пожилыми людьми и людьми с ограниченными возможностями бесплатно. Компания работает по принципу социальной франшизы. Предприятием управляют непосредственно сами сотрудники. Атмосфера компании настолько домашняя и дружелюбная, что множество участников отзываются о CASA как о семье. Перед тем как начать работу, сотрудники проходят специальные курсы, где их обучают заботе о здоровье и безопасности, контролю инфекций и другим важным аспектам помощи нуждающимся. По окончании курса сотрудник становится полноценной частью компании и одним из её совладельцев. Следуя девизу «Действия говорят громче, чем слова», CASA продолжает расти и развиваться [6].

О французском опыте развития СП в рамках первого в России Форума позитивной экономики (16 июня 2015 г. в Ростове-на-Дону) рассказал Андре Дюпон, президент компании Vitamine T и председатель ассоциации социальных предпринимателей Франции Le Mouve, объединяющей 400 предприятий социальной сферы, обеспечивающих более 2 млн рабочих. По его словам, во Франции в последние 10 лет СП развивается на очень высоком уровне. Так, в стране действует школа для молодых людей, не имеющих квалификации, где их обучают основам программирования, и потом 7 из 10 человек находят работу. А. Дюпон руководит социально ответственным предприятием Vitamine T, куда принимают работать людей со сложной судьбой, матерей-одиночек, молодежь без опыта и квалификации, а в штате компании работает человек, отвечающий за социальное здоровье сотрудников. Эксперт не забывает, что социально ответственный бизнес должен беспокоиться и о финансовых показателях и платить налоги. За 20 лет при его участии группа компаний выросла с 5 до 13 социальных предприятий, с 600 до 3 тыс. сотрудников. На сегодняшний день это один из лидеров отрасли – по социальной адаптации через вовлечение людей в экономическую активность. Помимо перерабатывающих предприятий холдинг занимается выращиванием экологически чистых овощей [7]. СП весьма популярно во Франции – его продукция составляет 10% ВВП страны. В социальные предприятия во Франции также часто инвестируются пенсионные накопления — только доходность таких вложений вдвое ниже рынка. Существует возможность договориться с пенсионным фондом об инвестировании до 10% его сбережений в социальный бизнес. Существуют также налоговые льготы для тех, кто помогает развиваться СП.

В Детройте (США), который долгое время «славился» низким качеством продуктов питания, проблему удалось решить через сеть городских огородов (в рамках проекта «Keep growing Detroit»). За последние 10 лет она выросла с 80 до 1400 хозяйств и садов, на сегодняшний день около 20 000 человек уже участвует в этой деятельности. Проделана огромная работа для того, чтобы увеличился спрос на продукцию, отмеченную маркой «Выращено в Детройте». В результате территории города не только изменились, став безопасными для проживания, но самое главное — соседи стали больше встречаться, общаться и лучше узнавать друг друга. В некоторых районах существенно снизился уровень преступности, увеличил-

ся уровень занятости населения, люди стали больше заботиться о своем здоровье. Улучшилось качество еды в местных ресторанах, которые теперь предлагают блюда из местных продуктов; даже из соседних городов приезжают желающие их попробовать. Все это действительно трансформирует кулинарную среду города. В проекте используется так называемая модель лидерства Servant Leadership, где лидеры служат интересам людей и работы, но не корпораций. Модель лидерства как служения не является распространенной моделью ни в США, ни в других странах мира, но здесь она успешно работает [8].

В контексте современной экономической ситуации возрастает значение инфраструктуры СП, поскольку она призвана укреплять позиции бизнеса с наименьшими издержками временного, денежного, пространственного характера, развивать организационный потенциал, позволяющий объединять усилия отдельных субъектов за счет краудсорсинга. Рассмотрим, какие элементы инфраструктуры сосредоточены непосредственно на развитии социального проектирования, социальных инноваций и социального предпринимательства.

Это различные ресурсные центры в регионах РФ, и прежде всего фонд региональных социальных программ «Наше будущее», основанный В. Алекперовым. Оказание поддержки создаваемым и действующим социальным предприятиям осуществляется в форме:

- финансовой поддержки в виде грантов, займов, участия в уставном капитале;
- обучения и консультирования по актуальным вопросам их деятельности;
- информационного обеспечения и продвижения продукции (услуг) и других форм.

За восемь лет начиная с 2008 г. фонд поддержал 150 проектов социального бизнеса в 48 регионах страны на общую сумму более 366 млн рублей [9]. Благодаря его поддержке в Нижнем Новгороде открылись и успешно развиваются такие проекты, как бассейн для грудничков «Академия ЭкоС», центр для молодых мам и будущих родителей «Ассоль», ООО «Горький Хостел» и ООО «Сладкий Хостел», и некоторые другие проекты.

Кроме упомянутого выше Центра СП и социальных инноваций при НИУ-ВШЭ, который проводит колоссальную научно-практическую работу, центр под таким же названием начиная с 2014 г. работает в Северном (Арктическом) федеральном университете им. М.В. Ломоносова как структурное подразделение Высшей школы экономики и менеджмента. Он открыт с целью содействия развитию СП в регионе, и сама его работа построена на принципе окупаемости затрат. Центр использует образовательный и научный потенциал С(А)ФУ на основе взаимодействия с органами власти, бизнесом, НКО (в т.ч. с фондом «Наше будущее»). Его структурные подразделения – экспертно-консультативный совет; лаборатория социальных инноваций, информационная редакция [10].

По инициативе нынешнего вице-спикера Совета Федерации РФ Г. Кареловой создан центр социальных инноваций, работающий при вузах не только Москвы, но и Воронежа, Калининграда, Ставрополя, Шуи, Тюмени, Сургута и Тамбова. Он ставит задачи повышения интереса в обществе к проблемам социального развития, создания новых программ и технологий социальной направленности, вовлечения талантливых студентов в проектную деятельность, создания кадрового резерва молодых специалистов в области социальных инноваций. Центр проводит ряд конкурсов среди молодежи, таких как «Молодежь – старшему поколению» в 2014 г.; поддерживает проведение региональных конкурсов (воронежский конкурс семейных портфолио «Книга жизни» и др.). Действуя при поддержке партии «Единая Россия», центр участвует в разработке законопроектов, которые позволяют обновить социальное законодательство. Он выступает как еще одна площадка для выявления препятствий обновления социальной сферы, для обмена мнениями и опытом различных экспертных групп, занимающихся социальной проблематикой [11].

Конструктивную работу развивает и партия «ОПОРА России»; ее Комитет по корпоративной этике и социальной ответственности бизнеса реализует проект «ОПОРА-Созидание». Целями проекта являются: содействие развитию социально ответственного предпринимательства**,** распространение лучших моделей корпоративной филантропии**,** содействие в восстановлении традиций благотворительности и меценатства, становление православной этики предпринимательства [12]. При поддержке партии в Перми создают Центр эффективности бизнеса, чтобы проводить мониторинг настроений предпринимателей и прогнозировать развития малого и среднего бизнеса, с расчетом индекса RSBI [13].

Федеральная акселерационная программа для СП «Социальные инвестиции» действует в городах: Москва, Одинцово, Владивосток, Самара, Тольятти, Екатеринбург. Подготовка бизнес-проектов ведется по авторской программе С. Голубева (стоимость 30 тыс. руб. за 5 месяцев обучения) [14].

Центр социальных инноваций, созданный томским благотворительным фондом «Мир моей мечты», занимается бухгалтерским, юридическим, финансово-экономическим сопровождением социальных предпринимателей и СО НКО, а также ведет школу СП [15]. В Архангельске действует центр молодежного инновационного творчества [16]. 700 конкурсных мероприятий организовал и провел с 2009 года центр профессиональных инноваций в г. Ярославле, где ежегодно проводится в среднем 200 конкурсных мероприятий, 14% из которых — разработанные самими участниками [17]. Таким образом, созданные в регионах ресурсные центры будят творческие идеи, оказывают информационную и организационную поддержку, помогают решать вопросы коммерциализации, монетизации услуг, построения бизнес-моделей.

Можно утверждать, что в мире нет региона, который не был бы затронут стремительным распространением социального предпринимательства. Очевидно, что ни один из участников экономической си-

стемы на современном этапе уже не может игнорировать это явление. Однако процесс возникновения и развития социального предпринимательства в разных странах не был одномоментным, равномерным и характеризуется региональной спецификой. Социальное предпринимательство — это явление, которое, как правило, четко ограничено контекстуальными рамками, и поэтому распространение практик социального предпринимательства должно происходить при четком понимании закономерностей и особенностей развития региона для достижения максимального эффекта [1].

Российская «дорожная карта» по развитию СП через создание инфраструктурной сети была подготовлена Агентством стратегических инициатив (АСИ). В 2012 г. стартовал федеральный проект АСИ – всероссийская сеть центров инноваций социальной сферы (ЦИСС). Создаваемые центры — согласно программе АСИ — призваны стать своеобразным ядром развития СП в регионах. Считалось, что к 2014 г. ЦИСС откроются во всех субъектах РФ, что позволило бы к 2020 г. организовать более 50 тысяч социально ориентированных компаний с общим годовым оборотом более 15 млрд евро и более 500 тысяч новых рабочих мест. На деле открыто пока 23 ЦИСС: первые два в 2012 г. – в Сибири: в Омске, на базе ОРОО «Ресурсный центр общественно активных школ», при содействии компании СУЭК, и в Иркутске, при Иркутском госуниверситете. Несмотря на значительное расхождение планов с фактическим положением дел, накоплен ценный опыт ЦИСС.

Основные компоненты ЦИСС:

1) консалтинговый центр поддержки негосударственных социально ориентированных организаций и социальных предпринимателей (консультации, аутсорсинг непрофильных бизнес-процессов, информационная поддержка; инкубация социальных проектов, тиражирование эффективных социально полезных практик);

2) школа инноваций в социальной сфере (подготовка и повышение квалификации социальных предпринимателей, менеджеров социальных учреждений и социально ориентированных некоммерческих организаций);

3) программы менторской и наставнической поддержки со стороны регионального бизнес-сообщества (содействие в написании бизнес-плана, оптимизация бизнес-процессов и т. д.);

4) развитие благотворительности и корпоративной социальной ответственности бизнеса (создание и внедрение инструментов поддержки социального предпринимательства – региональный инвестиционный портфель, фонды местных сообществ, федеральные программы поддержки и субсидирования).

Школы социального предпринимательства (далее – ШСП) – это основная форма работы ЦИСС, согласно концепции АСИ. Формат проведения школ самый разный. По времени проведения – это четырех- (Омск, Югра – 192 часа) или шестимесячные курсы (Пенза, Красноярск). Краткосрочные курсы проводятся либо как 5 образовательных сессий по 2–3 дня (Югра, Иркутск), либо как 4 двухдневных семинара (Пенза).

Региональные ЦИСС оценивают результативность по числу слушателей, прошедших школу, открывших бизнес. Иногда указывают количество благополучателей. Когда ШСП накопят достаточный опыт работы, будет целесообразно ввести еще один показатель — выживаемость социального бизнеса.

Таблица 1

Результаты работы школ социального предпринимательства при ЦИСС

Название регионального ЦИСС	Результаты работы
ЦИСС при Иркутском госуниверситете. 6 апр. 2013 открылась I сессия ШСП. Школа работает в рамках Программы стратегического развития ИГУ на 2012–2016 гг. при поддержке администрации Иркутской области и мэрии города Иркутска, АСИ	В июне 2015 запущен 4-й набор в школу СП. Руководитель школы, директор ЦИСС ИГУ Татьяна Калугина об итогах работы предыдущих выпусков школы: «По программе школы уже прошли обучение 55 слушателей, разработано 52 СП-проекта, 20 из которых запущены в качестве бизнес-структур, разработаны необходимые методические материалы и программы консультационного сопровождения СП»
Красноярск. В 2014 г. программа ШСП в Красноярском крае осуществляется при грантовой поддержке Агентства по реализации программ общественного развития региона	За время реализации программы в 2013–2014 гг. в Братске, Красноярском крае (гг. Красноярск и Ачинск) и Свердловской области (гг. Краснотурьинск и Североуральск) был обучен 201 участник, разработано и защищено 87 социальных бизнес-проектов, 42 проекта уже реализуются. Объем вложений в программу и конкурсную поддержку проектов (14 субсидий и 5 беспроцентных займов) составил 21 млн рублей
Астраханский ЦИСС http://astraciss.ru/	2015, 1-е полугодие: организовано и проведено 6 семинаров для социальных предпринимателей по вопросу развития предприятия, приняли участие 25 социальных предпринимателей – общая численность участвующих в мероприятиях 150 человек (социальные предприниматели, СО НКО, представители молодежных организаций и студенты экономических факультетов вузов)

Для интернет-пользователей и слушателей курсов ЦИСС – еще и банк идей, база успешных (а также, напротив, неудачных) кейсов, копилка опыта. Практически все региональные ЦИСС «оживляют» этот опыт, приглашая практиков из числа предпринимателей в качестве менторов для участия в школах, помощи с проработкой бизнес-идей, построением бизнес-моделей.

Таблица 2

Информационно-коммуникационная активность региональных центров инноваций социальной сферы

Страница на головном сайте	Наличие своего сайта	«ВКонтакте»	Twitter	Facebook	Канал на Youtube	Цикл передач по ТВ
Иркутск (сайт университета); Башкортостан (единый информационно-аналитический портал государственной поддержки инновационного развития бизнеса); Кемерово (муниципальный некоммерческий фонд поддержки малого предпринимательства); Ханты-Мансийск (сайт Фонда поддержки предпринимательства Югры)	Омск, Белгород, Астрахань (и для слабовидящих), Пенза, Барнаул (есть версия для слабовидящих), Саранск, Кабардино-Балкария	Студшкола СП Иркутска, Центр социальных программ РУСАЛа (по нескольким регионам), Астрахань (продвижение ежегодного конкурса на лучший социальный проект в группе «Позитивная Астрахань»), Пенза, Самара (страницы только под мероприятия), Югра (Социальное предпринимательство в Югре), Коми, Татарстан, Кабардино-Балкария	Саранск, Белгород	Иркутск (с 2013 г.); Омск (условно); Красноярск, Пенза, Белгород, Кабардино-Балкария	Саранск, Кабардино-Балкария (об открытии ШСП), Дальневосточный ЦИСС (Хабаровск)	Саранск (Инновационная Мордовия)

Региональные ЦИСС широко используют коммуникационные каналы для связи с желающими участвовать в ШСП, семинарах, проектах и конкурсах. У многих ЦИСС действует страница на сайте головной организации. Свой сайт разработан Омским, Белгородским, Пензенским, Саранским, Кабардино-Балкарским ЦИСС, а на сайтах Барнаульского и Астраханского ЦИСС есть версии для слабовидящих. О ШСП, новостях ЦИСС информируют через социальные сети. Самая популярная социальная сеть – «ВКонтакте», где Астраханский ЦИСС информирует о ежегодном конкурсе на лучший социальный проект в группе «Позитивная Астрахань», а Центр социальных программ РУСАЛа координирует работу ЦИСС в нескольких регионах, ЦИСС Иркутска рассказывает о студенческой школе. Под мероприятия используют соцсеть ЦИСС Пензы и Самары, Югры, Коми, Татарстана, Кабардино-Балкарии. Twitter используют ЦИСС Саранска и Белгорода, Facebook – Иркутск (уже с 2013 г.), Красноярск, Пенза, Белгород, Кабардино-Балкария. Цикл передач на ТВ «Инновационная Мордовия» подготовлен Саранским ЦИСС, который также использует канал на Youtube, наряду с Кабардино-Балкарским и Дальневосточным ЦИСС (Хабаровск).

В Нижегородском государственном университете им. Н.И. Лобачевского на базе молодежного бизнес-инкубатора создан сайт «ИнноФорум», образовательные онлайн-платформы. Уже четвертый год проходит онлайн-игра «i-Generation: Иноград 4.1». Конкурс проектных команд проходит в рамках Программы развития деятельности объединений «Студенческое содружество», с целью повышения активности и развития практических навыков студентов и аспирантов в области инновационного и социального предпринимательства. В 2015 г. в конкурсе приняло участие более 600 студентов из ННГУ и других вузов России различных направлений и уровней обучения.

На наш взгляд, центр инноваций социальной сферы, который призван создать соответствующую инфраструктуру, стать точкой роста инициатив, обучающим и консультационным пунктом, целесообразно создать на базе бизнес-инкубатора ННГУ, имеющего все ресурсы для решения комплекса задач, связанных с развитием института социального предпринимательства в Нижегородской области:

– аккумулировать и распространять опыт социального предпринимательства;

– обеспечивать развитие инфраструктуры поддержки социального предпринимательства, особенно школ социального предпринимательства, организовав на базе Института экономики и предпринимательства образовательные программы по социальному предпринимательству;

– усилить информационную поддержку социальных предпринимателей, и прежде всего в сфере молодежи;

– развивать межрегиональные коммуникации для продвижения лучших практик и проектов социальных предпринимателей.

В регионах инфраструктура социального предпринимательства пока фрагментарна, недостаточно взаимодействуют наука и предпринимательский сектор в его крупном и малом сегментах. Есть потребности в развитой финансовой, транспортной, логистической инфраструктуре**.** Региональным органам власти рекомендуем обратить внимание на необходимость организации в Нижегородской области такого центра – ЦИСС, где осуществлялась бы целенаправленная и комплексная поддержка социальных предпринимателей.

Список литературы

1. Арай Ю.Н. Бизнес-модели в социальном предпринимательстве: типология и особенности формирования: Автореферат дисс. на соиск. уч. степ. к.э.н. – СПб.: СПбГУ, 2015. 26 с.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. 895 с.
3. 100 социальных инноваций Финляндии / Ред. И. Тайпале. Общество финской литературы, 2015.
4. Нещадин А., Кашин В., Тульчинский Г. К вопросу о формах социального предпринимательства // Общество и экономика. 2014. № 9.
5. Социальное предпринимательство – что это и как помогает обществу. 23.02.2012 // Умные и зеленые решения [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://thinkgreen.ru/tg/socialnoe-predprinimatelstvo-chto-eto-i-kak-pomogaet-obshhestvu/
6. CASA. Care and share associates [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.casaltd.com
7. Дюпон А. Люди, становясь экономически автономными, часто избавляются от своих болезней и зависимостей // Коммерсант от 16 июня 2015 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.kommersant.ru/doc/2747968
8. Аткинсон Э. Мой основной совет социальным предпринимателям – «не навреди» / Опора-Созидание [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://opora-sozidanie.ru/?p=5406
9. Фонду «Наше будущее» — девять лет [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nb-fund.ru/news/fondu-nashe-buduschee-ispolnilos-devyat-let.html
10. Центр социального предпринимательства и социальных инноваций при САФУ [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://narfu.ru/finec/socialcenter/
11. Центр социальных инноваций [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cesin.ru/
12. Опора-Созидание. Проект рабочей группы «Предпринимательство и православие» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://opora-sozidanie.ru/?page_id=1691
13. Пермь: на базе «ОПОРЫ» будет создан Центр эффективности бизнеса // 08.12.2015 Российский деловой портал «Альянс медиа» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=954196
14. Федеральная акселерационная программа для социальных предпринимателей «Социальные инвестиции» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://soc-innov.ru/#aboutus
15. Центр социальных инноваций при благотворительном фонде «Мир моей мечты», Томск [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://moyamechta.org/proekty-fonda/centr-socialnyx-innovacij/
16. Центр молодежного инновационного творчества [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fablab29.ru/
17. Центр профессиональных инноваций в Ярославле [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://cvsoci.ru/

SOCIAL INNOVATION CENTERS AS A KEY COMPONENT OF INFRASTRUCTURE FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT

M.V. Liubimova, E.F. Tretyakova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The paper focuses on sources and features of social entrepreneurship, its main trends. The purpose is to research using open data about Russian social entrepreneurship infrastructure the legal forms of regional Social Innovation Centers (SIC), theirs work formats, experience and results of theirs activity. We conducted a comparative analysis and generalization and found the chronology of creating of the Centers as a key component of infrastructure for social entrepreneurship development in Russian regions, theirs communication canals, and activity of the Schools for social entrepreneurs as the main objective. The analysis let us to see the common and special features of working Centers, to highlight some conditions to form the similar center in Nizhni Novgorod region.

Keywords*:* social entrepreneurship, infrastructure for entrepreneurship development, regional Social Innovation Center, educational programs, School for social entrepreneurs.

К ВОПРОСУ О КОРРУПЦИОННЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЯХ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

А.А. Мишенина, Ю.В. Родионова

Четвертый факультет (с дислокацией в г. Нижний Новгород)
Института повышения квалификации
Академии Следственного комитета Российской Федерации

Повышенная латентность преступности в сфере здравоохранения в известной степени отражает низкую эффективность раскрытия и расследования этих деяний. В обществе складывается впечатление о безнаказанности должностных лиц, бездействии правоохранительных органов в пресечении коррупционных преступлений, в частности в сфере здравоохранения. В представленной статье рассматривается проблема уровня выявления и расследования коррупционных преступлений в сфере здравоохранения, а также проблемы, связанные с расследованием уголовных дел подобной категории.

Ключевые слова: коррупция, должностное лицо, сфера здравоохранения.

В настоящее время коррупция остается одной из глобальных проблем, стоящих перед мировым сообществом. Последние десятилетия проблема коррупции выходит на передний план на разных уровнях общественных отношений: международном, национальном, территориальном, отраслевом, межличностном.

В соответствии с ч. 1 ст. 1 ФЗ «О противодействии коррупции» коррупция – это злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного полномочия вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами [1].

Общественная опасность коррупции чрезвычайно велика, поскольку она оказывает вредное воздействие на экономику, снижает эффективность деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, подрывает авторитет власти, а в сфере здравоохранения ведет к нарушениям прав человека на надлежащую медицинскую помощь.

Принято считать, что медицина традиционно является одной из наиболее коррумпированных областей в сфере оказания услуг населению. Уровень совершения коррупционных правонарушений в данной области может варьировать от исключительно высокого (уровень правительств государств) до низкого (система «врач–пациент»). В сфере здравоохранения коррупционные действия включают подкуп сотрудников регулирующих органов и медицинских работников, подтасовки данных о результатах клинических испытаний лекарственных препаратов, нецелевое использование фармацевтических средств и других ресурсов, коррупцию в сфере государственных закупок, а также выставление завышенных счетов страховым компаниям. Коррупция здесь не сводится лишь к злоупотреблениям, допускаемым государственными служащими, поскольку во многих случаях общество доверяет исполнение важнейших государственных функций в сфере здравоохранения частным хозяйствующим субъектам. В тех случаях когда в результате недобросовестных действий обогащается руководящий состав больниц, страховщики, врачи или руководители фармацевтических компаний, формально они не злоупотребляют своим служебным положением. Однако они злоупотребляют вверенными им полномочиями и расхищают ценные ресурсы, которые необходимы для развития здравоохранения [2, 3].

Коррупционную преступность в сфере здравоохранения можно определить как совокупность преступлений, совершенных лицами, которые, будучи официально привлеченными к управлению в сфере здравоохранения, использовали имеющиеся у них по статусу возможности для незаконного извлечения личной выгоды.

В настоящее время, по данным различных источников, коррупция в России достигла опасных масштабов, стала угрожать планам развития государства и национальной безопасности, а объем взяток в стране только увеличивается. Российское здравоохранение не смогло стать исключением из этого общественного явления, более того, оно вышло на одно из первых мест в рейтинге коррумпированности отраслей.

Российское законодательство предусматривает строгую уголовную ответственность за совершение коррупционных преступлений. В действующем Уголовном кодексе Российской Федерации такие пре-

ступления в основном включены в главу 30 «Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления».

Все указанные выше коррупционные преступления относятся к подследственности следователей Следственного комитета Российской Федерации, в связи с чем основной идеей данной работы является обобщение следственной практики расследования коррупционных преступлений в сфере здравоохранения, рассмотрение проблем, с которыми следствие может столкнуться при расследовании указанных преступлений.

Большинство коррупционных преступлений, совершаемых в сфере здравоохранения, являются должностными преступлениями.

Объективная сторона должностных преступлений предполагает наличие таких обязательных признаков, как совершение деяний вопреки интересам службы, т.е. находящихся в противоречии не только с задачами, для выполнения которых образован данный орган или учреждение, но и с теми полномочиями, выполнение которых возложено на должностное лицо, и наличие причинной связи между незаконными действиями (бездействием) должностного лица и наступившими последствиями. Субъектами должностных преступлений могут быть только должностные лица, которыми постоянно, временно или по специальному полномочию осуществляются организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции. Специальным субъектом должностных преступлений могут считаться работники здравоохранения при выполнении ими профессиональных обязанностей, т.е. занимающие постоянно или временно должности в учреждениях здравоохранения и имеющие по закону определенные права и обязанности, полномочия в осуществлении административных, хозяйственных и других задач.

Под юрисдикцию статей УК Российской Федерации, предусматривающих ответственность медицинских работников за должностные преступления, подпадают и врачи, не являющиеся должностными лицами по занимаемой должности, но обладающие организационно-распорядительными или административно-хозяйственными функциями. Невыполнение или недобросовестное выполнение в таких случаях профессиональных функций, злоупотребление ими в корыстных интересах могут привести к нарушениям прав пациентов, причинению вреда интересам государства и т.д. В связи с этим очень важно определить уголовно-правовое положение медицинского работника, в основе которого лежит сложный вопрос о признании или непризнании медицинского работника должностным лицом или специальным субъектом преступления. Это имеет большое практическое значение для квалификации должностных преступлений, совершенных в сфере здравоохранения. В разъяснениях ст. 285 УК Российской Федерации указано, что рядовые медицинские, фармацевтические и санитарные работники (врачи, фельдшеры, медицинские сестры, провизоры и т.д.) при исполнении своих профессиональных обязанностей по оказанию медицинской помощи больным не обладают ни административно-хозяйственными, ни организационно-распорядительными полномочиями, присущими должностным лицам. То есть они осуществляют лишь профессиональные функции по лечению пациентов. Главный врач, заместители главного врача, заведующие отделами, лабораториями, главная, старшая медицинская сестра, дежурный врач, в свою очередь, считаются должностными лицами.

Анализ следственной практики показывает, что еще на стадии возбуждения уголовного дела и проверки сообщения о коррупционном о преступлении, например по факту внесения врачом общей практики не соответствующих действительности сведений в лист нетрудоспособности гражданина, важно определить, кто является должностным лицом и что в должностные обязанности входит.

В случае если врач общей практики, являющийся должностным лицом, составил лист нетрудоспособности за определенный период больному, который фактически находился на отдыхе за границей и не имел возможности явиться на прием к врачу, то при данных обстоятельствах в действиях врача усматриваются признаки преступлений, предусмотренных статьях 285, 292 УК Российской Федерации. Несмотря на это, при получении объяснений важно выяснять у должностного лица, являлся ли к нему больной для продления больничного листа, и если приходило лицо, находящееся в болезненном состоянии, и предъявило страховой полис на имя больного, то доказать наличие умысла на совершение преступления будет очень тяжело. Проблема заключается в том, что, действительно, страховой полис не содержит фотографии пациента и иных сведений о его внешнем виде, и если врач с больным знаком не был, то и доказать, что он знал, что представленные документы принадлежат не тому лицу, практически невозможно.

Кроме того, в рамках рассмотрения сообщения о коррупционном преступлении необходимо получить (выявить) каких-либо сведения о наличии корыстной или иной личной заинтересованности у врача. Однако в описанном случае проверка чаще всего проводится по заявлению (чаще всего работодателя) и оперативно-разыскных мероприятий в отношении врача не проводится.

Необходимо помнить, что врач общей практики, может, и не является должностным лицом, поскольку в соответствии с должностными инструкциями не обладает организационно-распорядительными и административно-хозяйственными функциями.

Поэтому определенные сложности, связанные с установлением субъекта и субъективной стороны коррупционного преступления в сфере здравоохранения, имеют место быть, в связи с чем в возбуждении уголовного дела в отношении врачей следователи довольно часто отказывают по основанию, предусмотренному п. 2 ч. 1 ст. 24 УПК Российской Федерации, т.е. в связи с отсутствием в действиях составов преступлений, предусмотренных в статьях 285, 286, 292 УК Российской Федерации.

Учитывая вышеописанные примеры и практику расследования коррупционных преступлений, ключевым этапом расследования является его первоначальный этап, так как от грамотных спланированных действий на первоначальном этапе и своевременного закрепления доказательств во многом зависит объем полученных доказательств, подтверждающих причастность лица к совершению преступления.

Деятельность следователя, заключающаяся в расследовании преступления, состоит из двух самостоятельных и взаимосвязанных подсистем: процессуального производства и управления процессуальным производством, его организации, одним из элементов которых является планирование [4].

Комплекс и последовательность первоначальных следственных действий определяется складывающимися в начальный период расследования коррупционных преступлений следственными ситуациями.

К началу расследования коррупционных преступлений формируются простые и сложные ситуации. В простых ситуациях задержанные должностные лица признают себя виновными, выдают документы, отражающие совершение ими правомерного или незаконного действия. Другие участники коррупционного преступления также дают объективные показания об обстоятельствах расследуемого события, собственной роли и действиях соучастников. В таких условиях основными задачами расследования являются установление должностного или служебного положения, факта его использования при выполнении инкриминируемого деяния, расширение доказательственной базы обвинения, проверка собранных доказательств.

Более сложные ситуации возникают в случаях, когда должностные лица отрицают свою причастность к совершенному преступлению. И такие ситуации возникают, когда информация о названных деяниях поступает в следственный орган через определенное время после совершения преступления. В случае если уголовное дело было возбуждено по заявлению конкретных лиц, уголовное дело начинается с их допроса. Большинство заявителей сообщает о том, что передали незаконное вознаграждение, оказали услугу конкретному должностному лицу. В этих ситуациях выдвигаются две версии: преступление совершено при обстоятельствах, изложенных заявителем, либо имеет место ложный донос.

При расследовании коррупционного преступления в сфере здравоохранения следователи сталкиваются чаще всего с более сложными ситуациями. Примером может служить повсеместная и латентная ситуация, связанная с коррупционными преступлениями в медицинских учреждениях. Заведующая поликлиникой, которая является должностным лицом, на которую возложена обязанность по распределению денежных средств, выделяемых любой поликлинике, в том числе стимулирующих выплат, премий и надбавок, подлежащих выплате работникам поликлинике, исполняя свои должностные обязанности, начисляла всем подчиненным ей работникам указанные выплаты путем предоставления бухгалтерии соответствующих списков работников с указанием сумм. После соответствующих распоряжений бухгалтерия начисляла на счета работников указанные денежные средства. Несмотря на это, заведующая поликлиникой, используя свой авторитет перед работниками и свое должностное положение, давала устные указания подчиненным работникам передавать ей большую часть полученной ими суммы денежных средств, а иногда собственноручно указывала на обороте расчетных листов сумму, которую работник должен ей передать. Работники были вынуждены подчиняться указаниям заведующей поликлиники, поскольку в противном случае она создавала для работников невыносимые условия труда, привлекала их к дисциплинарной ответственности по различным основаниям, оформляла акты о ненадлежащем исполнении работниками обязанностей, ставила работников под угрозу увольнения, тогда как прямых оснований к этому не было, а также поясняла, что если работники в дальнейшем хотят получать стимулирующие выплаты, более половины суммы они должны были отдавать ей. В зависимости от занимаемой должности суммы стимулирующих выплат, передаваемых заведующей поликлиникой, составляли до 15 тысяч рублей ежемесячно. Общая сумма полученных заведующей поликлиникой от работников денежных средств за период около двух лет составила более полутора миллиона рублей, при этом действия заведующей поликлиникой были квалифицированы предварительным следствием по ч. 2 ст. 290 УК Российской Федерации по нескольким преступлениям, а в других случаях по п. «б» ч. 5 ст. 290 УК Российской Федерации, когда работники передавали денежные средства под угрозой увольнения.

Доказательствами совершения заведующей поликлиникой вышеуказанных преступлений явились показания свидетелей, в том числе подтвержденные в ходе очных ставок, выписки из движения денежных средств по счетам работников, свидетельствующие о снятии соответствующих денежных средств, расчетные листы с надписями, а также черновые записи в блокноте обвиняемой, который были изъяты в ходе обыска в ее рабочем кабинете, подтвержденные заключением почерковедческой судебной экспертизы.

Следует отметить, что при расследовании подобных уголовных дел факты получения взяток задокументировать сложно, если не проводить оперативно-разыскных мероприятий, и чаще всего доказатель-

ственная база строится во многом на показаниях свидетелей. Поэтому работники медицинского учреждения могут давать показания, изобличающие должностное лицо в совершении преступлений, в случае если данное лицо будет отстранено от своей должности, то есть применена мера процессуального принуждения, либо должностное лицо на момент расследования будет работать в другой медицинской организации.

Современная практика расследования коррупционных преступлений требует от следователя высокого профессионализма, опыта, глубокого знания сущности этого преступления и методов его доказывания. Всякий раз лица, совершающие коррупционные преступления, являются людьми властными, грамотными, ведут себя очень уверенно, умело выстраивают линию защиты, в силу своего материального положения привлекают для защиты своих интересов высокооплачиваемых адвокатов.

В случае если лицо, совершившее коррупционное преступление, состоит в высокой должности, в силу которой может оказать давление на подчиненных сотрудников с целью дачи последними ложных показаний, следователю на первоначальном этапе расследования следует выйти в суд с ходатайством о временном отстранении лица от занимаемой должности. На практике мы сталкивались с данной ситуацией при расследовании коррупционного преступления: суд отстранил подозреваемого от должности, после чего некоторые свидетели дали показания, изобличающие преступника.

Список литературы

1. Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ // Российская газета. 30.12.2008. № 266.
2. Тихомиров А.В. Коррупция в здравоохранении // Главный врач: хозяйство и право. 2009. № 6.
3. Максимов И.Л., Исмагилова Л.В. Противодействие коррупции в системе здравоохранения. Режим доступа: http://journal.forens-lit.ru/node/345.
4. Густов Г.А. Проблемы методов научного познания в организации расследования преступлений: Автореф. дисс. … докт. юр. наук. – М., 1993. С. 25–26.

ON THE ISSUE OF CORRUPTION CRIMES IN THE SPHERE OF HEALTH CARE

A.A. Mishenina, Y.V. Rodionova

Fourth Department (with a dislocation in Nizhni Novgorod)
Training Institute FGKOU IN «Academy of the Investigative Committee of Russian Federation»

Increased latency of crime in the health sector to a certain extent reflects the low efficiency of the detection and investigation of these acts. In society, there is an impression of impunity of officials, inaction of law enforcement agencies in the suppression of corruption crimes, in particular in the health sector. In the present article the problem of the level of detection and investigation of corruption crimes in the sphere of public health, as well as the problems associated with the investigation of criminal cases in this category.

Keywords: corruption, the official, health sector.

ВЛИЯНИЕ ПСИХОЛОГИИ «ОКУКЛИВАНИЯ» НА АКТУАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

В.А. Попова

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Выдвигается идея биоантропных свойств современной экономики, мотивированных тем, что ее основным «двигателем» является человек, от нравственно-физического состояния которого зависит весь социум, отражающий особенности многих природных процессов. Экономический дарвинизм в наши дни переживает определенный бум, поэтому в статье предлагается лишь один аспект названной проблемы – феномен открытости-закрытости на индивидуальном и коллективном уровне. Для его постижения в качестве научной метафоры избран термин «окукливание», семантический диапазон которого распространяется на актуальную деятельность многих экономических организаций. Биология, психология и социология создают некий научный синтез, влияющий на методологию изучения экономических процессов.

Ключевые слова: окукливание, эскапизм, мобильность, открытое общество, закрытое общество, трансформация.

Многоаспектное рассмотрение современной экономики позволяет увидеть в ней множество не изученных ранее процессов. Сюда входит представление о биоантропном компоненте экономики, вбирающей в себя органическую энергию своего создателя – человека – и влияющей на саморазвитие. Одна из важных проблем, на которой и основана данная статья, связана с феноменом «закрытости – открытости» экономических процессов. Это явление особенно актуализировалось с появлением теории Карла Поппера.

Впервые на возможность рассмотрения общества с подобной стороны обратил внимание французский философ Анри Бергсон. В своем труде «Два источника морали и религии», опубликованном в 1932 г., он вводит в науку понятия и разграничения «открытых» и «закрытых» обществ [1]. Концепция А. Бергсона, в первую очередь, направлена на дихотомию «статическое – динамическое», в целях выявления фундаментальных признаков «статического» и «динамического» обществ, являющихся вторыми семантическими «ипостасями» соответственно «закрытого» и «открытого» обществ. Одним из системообразующих признаков, раскрывающих семантику дихотомии «статическое – динамическое» в рамках парадигмы «открытого общества», является соотношение порядка и прогресса на различных стадиях человеческой истории [2].

В дальнейшем идея А. Бергсона получила свое развитие, хотя и в несколько иной форме, в трудах видного австрийского мыслителя – Карла Поппера, который и сформулировал закрепившиеся в науке определения «открытого» и «закрытого» обществ.

Истинную популярность К. Поппер приобрел благодаря труду «Открытое общество и его враги», изданному в 1945 г. [3]. В своей книге он рассматривает особенности общества на рубеже веков параллельно с его неизбежным развитием преимущественно с точки зрения философии и социологии. Основной акцент К. Поппер делает на проведении различных аналогий между «человеческой расой», с её формой образования и присущими ей различными механизмами взаимодействия между собой, и естественными проявлениями тех же самых признаков, только уже в «живой природе». Ведь это две совершенно разные ветви эволюции, в развитии которых можно встретить определённые сходства.

В сравнении с идеями А. Бергсона, К. Поппер имеет иной подход к определению открытости. В его концепции также противопоставляется открытое и закрытое общество, но при этом открытость он трактует как возможность постоянных изменений. В концепции К. Поппера на первый план выходят индивидуализм, свобода для каждого человека, возможность рационального управления государством [4].

Определение понятия «закрытое – открытое» общество начинается с изучения истории. Именно наблюдение и глубокий анализ поведенческих взаимоотношений в различных сферах деятельности нашего вида позволили сделать определённые умозаключения. Исходя из этого, К. Поппер определяет закрытое общество временной эпохой до античного мира, а зачатки открытого он наблюдает уже в античном мире.

«Прародителем» открытого общества Поппер считает Древнюю Грецию, а именно полис Афины, в котором и развилось такое понятие, как демократия, получившее активное распространение в современном обществе. Конечно же, на протяжении многих веков сам принцип демократии претерпел кое-какие изменения, но основная смысловая нагрузка и основное значение этого слова остались такими же.

В противопоставление «открытому обществу» К. Поппер ставит «закрытое общество», приравнивая его к традициям и обычаям родового общинного строя, в котором особое значение имеет магия, религия,

воля вождя племени, где все осуществляется во благо страны, города, нации, а личностные взгляды и интересы отходят на второй план. Явным представителем закрытого общества Поппер считает Спарту, сравнивая ее в своих многочисленных трудах с Афинами [5]. Еще одним ярким примером закрытого общества Поппер считает Советский Союз.

Все «ярые» проявления закрытого общества, выражающиеся в коллективистской направленности, различного рода запретах и табу, подчинении центральной власти или своему предводителю, так или иначе направлены на развитие всего этого общества в целом, что и подтверждается историческими фактами.

Открытое общество характеризуется такими понятиями, как демократия, конституция, свободное мышление, взаимодействие различных индивидуумов, независимо от занимаемого положения в обществе. К. Поппер рассматривал «закрытое» и «открытое» общества не как два противоборствующих лагеря, а как два варианта развития человеческой расы. Также он полагал, что открытое общество является следующим, наиболее обдуманным и вполне предсказуемым шагом на пути развития человеческих взаимоотношений, тем самым превзойдя своего предшественника, выступающего в лице «закрытого общества».

Как мы видим, во всей этой теории «закрытого» и «открытого» общества явно прослеживаются сходства с «живым организмом», где эволюционный процесс отчасти можно сравнить с трансформацией психических процессов человека, которые получают некое видоизменение в процессе жизненного пути.

А. Бергсон считал, что процветание общества и его развитие непременно должно быть связано с духовным просвещением, нравственностью и моралью. Изначально любое общество настроено враждебно по отношению к себе подобным, и поэтому оно предполагает некую «закрытость». А «открытое общество» – это результат победы человеческого потенциала над самим собой.

К. Поппер, в свою очередь, не брал во внимание различные моменты, связанные с нравственностью и духовным воспитанием отдельно взятых индивидуумов и всего социума в целом. В его теории логическим вариантом развития любого социума (переход от «закрытого общества» к «открытому») непременно должен стать приход к демократии, к высокой социальной мобильности.

Несколько иные взгляды представляет последователь К. Поппера Джордж Сорос в своей работе «Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм» [6]. Он считает, что есть три аспекта, три значения термина «открытое общество»:

- во-первых, открытое общество – это состояние, близкое к равновесию;
- во-вторых, открытое общество – это идеал, недостижимый в полной мере, но играющий роль «маяка»;
- в-третьих, это цель, к которой следует стремиться, даже если достигнуть ее не удастся.

При всем своем тяготении к «открытому обществу» Дж. Сорос вовсе не идеализирует его. Основные проблемы и недостатки этого типа социальной организации являются, как это часто бывает, обратной стороной его достоинств. То, что К. Поппер называл «напряженностью цивилизации», – разнообразно и многоаспектно. Слабость «открытого общества» порождается сбоями в работе основных его институтов, а также самим наличием этих институтов [7]. Примером первого случая может быть экономический кризис, дестабилизация рынка, описанная Соросом в виде модели «подъем–спад». Примером второго – частная собственность, отсутствие уравнительного распределения, сопровождающиеся социальными конфликтами. Вопреки «ястребам буржуазной пропаганды», Сорос прямо заявляет: «Открытое общество не обеспечивает всем равных возможностей» [8]. Ему знакомо и неравенство, и классовое расслоение, до известной степени, правда, компенсируемое высоким уровнем социальной мобильности.

Сорос отмечает, что сегодня главный враг «открытого общества» – даже не «закрытое общество», а «рыночный фундаментализм» – вера в магию рынка и «рыночный» подход ко всем сферам общественной деятельности.

Стоит отметить, что данные теории были предложены на всеобщее обозрение А. Бергсоном и К. Поппером ещё в начале XX века, а Дж. Сорос работал над данной темой уже в конце XX – начале XXI века. И на наш взгляд, именно в сегодняшних реалиях современного мира их взгляды представляют особый интерес. Стоит только взять всем известный пример развития общества, который так явно иллюстрируют теории этих исследователей, а именно – Европейский союз.

Ни для кого не секрет: Европейский союз позволил своим членам почувствовать преимущества «открытого общества» в полную силу, которая повлияла главным образом на экономическое развитие стран, входящих в его состав. Это свободное перемещение рабочей силы, снятие государственных барьеров, активная торговая деятельность, минимальные торговые пошлины, взаимная выгода и т.п. Но с другой стороны, «открытое общество» может содержать в себе и черты «закрытости», которые проявляются в различного рода санкциях, запретах, повышенных квотах и т.п. по отношению к странам, не входящим в этот союз.

Точно такие же процессы протекают и в экономике. Процесс ее «эволюции», так же как и развитие экономической демократии, происходил постепенно, начиная со времён глубокой древности, когда человек осознавая свои ошибки, старался развить совершенную систему в торговле и экономике.

«Двигателем» экономики, конечно же, являются спрос и предложение, процесс взаимодействия которых находится в тесном симбиозе с различными другими окружающими факторами. Вот уже на протяжении веков многие экономисты всего мира пытаются адаптироваться к постоянно меняющимся рыночным условиям. Зачастую это связано с определёнными рисками в предпринимательской деятельности.

Изначально «индивидуальные предприниматели» старались соединять свои усилия (производство, капитал) для получения наибольшей выгоды при меньших затратах, рисках и потерях, тем самым образовывая различные кооперативы, союзы и объединения. Но всё это происходило постепенно и не за один год.

Проблемами и анализом различных экономических процессов многие учёные занимались ещё с XV века. Это были приверженцы меркантилизма, которые пытались решить проблемы экономики с помощью законодательной власти и ограничения поставок импортной продукции, что, конечно же, наталкивает на мысли, связанные с «закрытостью экономики» [9].

В XVIII веке активно развивалась школа физиократов. В их теории также присутствует «закрытость экономики», разделявшая основной социум на три класса (производители, собственники, бесплодный класс), мобильность между которыми вряд ли была возможна. Но вот уже на рубеже XVIII–XIX веков, при переходе от сельскохозяйственного общества к индустриальному, возникали совершенно новые проблемы и соответственно искались новые «рычаги воздействия» на макроэкономику [9].

Далее, совместно с меняющимися условиями развития общества, выдвигаются совсем иные трактовки понимания различных экономических процессов. Это и последователи классической школы, «кейнсианская революция», монетаризм и т.п. Их идеи по урегулированию экономики в связи с возникающими проблемами, вызванными в тот или иной временной промежуток, были весьма контрастными. Это приводит нас к мысли, что экономика развивается совместно с социумом, как бы являясь его «биоантропным компонентом».

В периоды застоев экономики, в моменты кризиса и падения спроса на оказываемые услуги и производимые товары, а также для увеличения прибыли многие производители стали образовывать кооперативы и союзы. Для любой предпринимательской деятельности и тем более для успешного развития бизнеса нужны средства, привлечённые извне. Именно поэтому в настоящее время активно развивается и пользуется популярностью такая форма предпринимательских взаимоотношений, как акционерное общество (АО). Основной целью любого акционерного общества является, конечно же, прибыль. А механизмом взаимоотношений между инвесторами и «коммерческим объединением» будут являться акции, причём неважно, в каком формате они выпускаются.

Любое акционерное общество различается по своему внутреннему уставу и способу организации. Это может быть «закрытое акционерное общество» или же «открытое акционерное общество», которые, в свою очередь, можно сравнить с представленными выше теориями А. Бергсона, К. Поппера и Дж. Сороса.

Именно поэтому на сегодняшний день акционерное общество пользуется популярностью, так как это наиболее приемлемая и успешная организация любого коммерческого предприятия. Как и в предложенной теории К. Поппера «открытости» и «закрытости» общества, здесь также имеются определённые сходства, что в очередной раз говорит о развитии социальных и экономических отношений между людьми в тесной взаимосвязи друг с другом.

Что касается формы организаций с точки зрения экономики, более всего интересен для рассмотрения такой вид, как ОАО (открытое акционерное общество). В сравнении с другой конкурирующей структурой – ЗАО (закрытое акционерное общество), данная модель предполагает наиболее «публичное», открытое поведение акционеров в рамках оговорённых правил [10].

«Демократический» подход к решению очень важных и глобальных проблем позволил ОАО активно существовать в современных условиях товарно-денежных отношений [11]. Здесь отчётливо прослеживается мобильность, как частная, так и личная заинтересованность любого акционера и, что самое главное, возможность для любого желающего «примкнуть» к уже сформировавшемуся предприятию. Другими словами, ОАО можно охарактеризовать как улей, над развитием которого трудятся пчёлы. Они вместе собирают нектар, они помогают друг другу, они защищают свой улей, тем самым развивают и внутреннюю экономику отдельно взятой области.

Кроме того, ОАО считается наиболее публичным образованием, по сравнению с ЗАО, однако на деле с этим утверждением можно поспорить. Дело в том, что сейчас классификация акционерного общества несколько изменилась. Согласно ГК РФ от 05.05.2014 № 99-ФЗ, в настоящее время под ЗАО и ООО принято считать непубличные, а под ОАО – публичные акционерные общества. В ходе запутанных структурных реорганизаций и перехода от привычных нам ЗАО и ОАО к публичным и непубличным организациям возникают определённые сложности, которые на данный момент решаются соответствующими органами.

В случае же с ЗАО мы видим парадоксальное сходство с «закрытым» обществом К. Поппера. Здесь возникает та же модель осуществления централизации власти, которая, в свою очередь, представляется несколькими учредителями данного предприятия. Следование определённым интересам, соблюдение предписанных правил, возникающие сложности во внутренних процессах «входа и выхода» из закрытого акционерного общества, распространение акций и другие схожие процессы говорят о метаморфозах, напоминающих личиночные стадии трансформаций и появления разных элементов у зарождающегося объекта. Так же как и в «закрытом обществе», в подобных экономических изменениях преследуется цель всего предприятия в целом, как и группы лиц, берущих на себя ответственность за его дальнейшее развитие и обогащение.

Естественно, вышеописанные модели организации предпринимательства формировались путём долгого и длительного процесса «совершенствования» и являются трудом многих научных исследований и наблюдений.

Ссылаясь на описанную выше теорию К. Поппера о «закрытом» и «открытом» обществе, можно сделать вывод, что экономические взаимоотношения между различными группами людей во многом имеют «истоки», берущие своё начало от их социального развития.

Однако в рассмотренных теориях не учитывается психобиологический фактор «окукливания», то есть сознательного ухода индивида от общества, от людей, от проблем. Зачастую стремление человека уйти от действительности называют таким термином, как «эскапизм». Термин этот происходит от англ. escape – убежать, спастись. На протяжении истории человечества эскапизм был окрашен негативными оттенками в сознании общества и расценивался как слабовольный побег от действительности [12; 13].

В современном обществе этот феномен укрепляет свои позиции и становится некой нормой. Как правило, эскапизм описывает слабость индивида, не позволяющую «держать удар» перед повседневными проблемами и трудностями. И все же он имеет и положительную сторону, т.к. своеобразный уход от реальности позволяет человеку отпустить сложившуюся ситуацию и освободить себя от тяготящих его обязанностей. Таким образом, у индивида появляется время на «перезагрузку», что позволяет впоследствии взглянуть на некоторые проблемы свежим взглядом.

В эскапистском сознании часто происходят различные трансформации, позволяющие индивиду погрузиться в «свое» пространство, где «материальный мир» существует в виде иллюзии. Это дает возможность отыскать за гранью реальности нечто ценное, что впоследствии может сыграть важную роль в жизни человека. Ведь множество творений и открытий изначально находились лишь в подсознании человека, ожидая своей реализации.

И все же психология относится весьма серьезно к такому своеобразному проявлению эскапизма, т.к. его приравнивают к психическому расстройству, которое может затянуться и привести к депрессиям, различным маниям и расстройству личности. Считается, что в некоторых случаях это может быть и реакция психики человека, защитная функция которой направлена на предотвращение тяжелых стрессовых ситуаций.

Таким образом, любой индивид подвержен в той или иной степени различным проявлениям состояния «окукливания». Он создаёт вокруг себя некое «иллюзорное» пространство, временно ограждаясь от различного рода взаимодействий с окружающим миром. И мы можем сделать некое умозаключение по поводу того, что проявление «эскапизма», так или иначе, связано с «открытостью и закрытостью» общества, социума и экономики.

В этом случае речь заходит о взаимосвязи внутреннего перестроения личности, её регрессе или же прогрессе, которое прямым образом оказывает воздействие и на развитие общества в целом. Что естественным образом скажется и на различных проявлениях социальной жизни человечества, а в частности и на экономике.

«Окукливание» вполне можно сравнить с точкой отсчёта, в которой находится индивид, определённое общество или же целая страна. Это своего рода переходный момент, из которого пока есть два нам известных выхода. Подвижки осуществляются либо в сторону «открытости», либо в сторону «закрытости». Каким будет тот самый исход, зависит от множества факторов, состояния окружающей среды, а также готовности к переменам непосредственно самого объекта.

В настоящее время, в связи с быстрорастущей экономикой и развитием технологий появляются совершенно новые «механизмы» взаимодействия индивидуумов друг с другом, позволяющие менять свои позиции в «пространстве». В ходе такой активности свое развитие получает мобильность как вид психологического состояния и как технология динамизма.

В основе мобильности лежит способность к движению, перемещению (от латинского mobilis – подвижный). В результате появилось распространенное выражение «социальный лифт». Это понятие распространяется на различные сферы жизнедеятельности человека, как на социальную, так и на психологическую, политическую, экономическую и другие [14]. Свободное и закономерное перемещение «социальной ячейки общества» по вертикали и горизонтали является неотъемлемой частью мобильности.

Структура государства, его законы и порядки, так или иначе, диктуют развитие мобильности в обществе. В случае с «открытым» обществом проявление мобильности отражается в естественных передвижениях основной социальной «массы» в горизонтальном или вертикальном направлении. Такая активная мобильность способствует наиболее продуктивному решению проблем, связанных с постоянно меняющимися условиями жизни, в том числе с различными изменениями и в экономике.

Однако хочется заметить, что сверхактивная мобильность может создавать такие условия существования, при которых индивид или общество будут испытывать стресс и другие неудобства. Именно поэтому в качестве психологической защиты им придется использовать эскапизм, который, в свою очередь, разовьется в «окукливание», и общество перейдет из категории «открытого» к «закрытому».

Что касается «закрытого» общества, то здесь мы видим совершенно иную картину. Четко сформированная вертикаль власти осуществляет тоталитарный контроль над мобильностью, ограничивая свободное перемещение индивидуумов. В структуре закрытого общества социальная мобильность практически неактивна и представляет собой лишь горизонтальное перемещение. Тем самым ограничивается «логическое» развитие всех сфер деятельности отдельно взятого государства или же предприятия. Другими словами, такая ситуация подразумевает «застой» циркуляции воздуха, требующий непременного вмешательства извне.

Такое явление можно сравнить с «искусственным» процессом окукливания, когда метаморфозы протекают не естественным путём, а посредством «постороннего» вмешательства, которое со временем теряет свою «авторитарность».

Исходя из этого, вполне допустимо предположить, что любое «закрытое общество», как в социальном, так и в экономическом плане, стремится к естественным изменениям, несмотря на возводимые преграды. Вследствие чего и возникали различные события, развивающиеся по вполне предсказуемым сценариям, глобальные перемены, реформы, революции, гражданские войны и т.п.

Проанализировав материал, что был изложен в данной статье, мы можем сделать некие выводы, охватывающие сразу несколько сфер жизнедеятельности человека. Это и образование государства, как самостоятельной организации, и создание в нём обстановки, способствующей развитию экономики, предоставление рабочих мест и т.п. И в каждом из этих отдельно взятых понятий прослеживается определённая структура организации, которая может быть как открытой, так и закрытой.

Точно такие же процессы протекают и в психологии, когда наблюдается «трансформация» личности в различные периоды её жизни. Это своего рода неизбежный процесс, напоминающий спиралевидную лестницу, поднимаясь по которой «личности», а в частности и все человечество, стремятся добиться наибольшего результата во взаимодействии друг с другом.

То есть, другими словами, целью любого общества, с точки зрения его «процветания», должна стать «открытость», проявление которой отражается в мобильности. Окукливание же способно «затормаживать» процессы естественной мобильности и развития как отдельно взятого государства, так и определённого индивидуума, не говоря уже о различных сферах деятельности человека.

Оглядываясь на историю развития человечества, мы понимаем, что долгий путь «самосовершенствования» начинался от зачатков «закрытости», как в обществе, так и других сферах, при этом постепенно переходил к «открытости».

Как показывает практика, за всю историю человечеству едва ли удалось достичь «золотой середины» в незримом соревновании «закрытого» общества с «открытым». Возможно, для достижения практического результата стоит воспользоваться накопленными знаниями различных мировых учёных, внёсших свой вклад в изучение данного вопроса, систематизировать его и сравнить все вышеописанные процессы в структуре государства с живой природой. Кто знает, эволюция не стоит на месте, возможно, через пару десятков лет, а возможно, и раньше – мы все перейдём на новый этап формирования власти, экономики, социальных взаимоотношений и т.п., а все наши нынешние идеалы канут в Лету.

Список литературы

1. Бергсон А. Два источника морали и религии. – М.: Канон, 1994.
2. Петросян В.К. Статика и динамика в социологической концепции А. Бергсона // Мониторинг общественного мнения. 2009. № 5 (93).
3. Поппер К.Р. Открытое общество и его враги: В 2 т. – М., 1992.
4. Фадеева В.Н. Феномен социальной инженерии в концепции К. Поппера // Известия Томского политехнического университета. 2008. Т. 312. № 6.
5. Стройков Д.И. Тоталитаризм как элемент спартанского общества [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://studydoc.ru/doc/2066385/strojkov-d.i.-totalitarizm--kak-e-lement-spartanskogo-obshhe. – Дата обращения: 13.05.2016.
6. Сорос Дж. Открытое общество. Реформируя глобальный капитализм. – М., 2001.
7. Ефремов О.А. Концепция «открытого» и «закрытого» обществ Джорджа Сороса: полет надежды и тиски реальности // Философия и общество. 2005. № 4 (41).

8. Сорос Дж. Сорос о Соросе. – М.: Инфра-М, 1996.
9. Ядгаров Я.С. История экономических учений. – М., 1995.
10. Негеши Т. История экономической теории. – М.: Аспект-пресс, 1995.
11. Сироткин В.Б. Проблемы модернизации. Конкурентный экономический порядок: Монография. – СПб., ГУАП, 2007.
12. Труфанова Е.О. Эскапизм и эскапистское сознание: к определению понятий // Философия и культура. 2012. № 3.
13. Нятина Н.В. Эскапизм – отклонение в социализации молодежи // Вестник Кемеровского государственного университета. 2013. Т. 1. № 2 (54).
14. Чекарева А.В. Социальная мобильность как механизм социального неравенства // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2014. № 1 (15).

INFLUENCE OF PSYCHOLOGY OF «PUPATION» ON THE ACTUAL ECONOMIC PROCESSES

V.A. Popova

Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod

The paper put forward the idea bioantropnyh properties of a modern economy, motivated by the fact that its main «engine» of a person, from the moral and physical condition that affects the whole society, which reflects, features many natural processes. Economic Darwinism today is going through a certain boom, so the article offers just one aspect of this problem – the phenomenon of opening and closing at the individual and collective level. For its comprehension as a scientific metaphor chosen the term «pupation». Biology, psychology and sociology provide a scientific synthesis, affecting the methodology of the study of economic processes.

Keywords: pupation, escapism, mobility, open society, a closed society, a transformation.

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1.
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИИ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

Блинов Р.В. Проблемы правового регулирования наказания граждан в уголовном законодательстве Российской Федерации 3

Вержевский П.А. Нормативно-правовое регулирование использования криптовалют в разных странах на примере BITCOIN 9

Горбунова М.Л., Боченкова А.С. Китайский проект «Один пояс, один путь»: возможности для России 14

Горбунова М.Л. Китайско-российские отношения в условиях геополитической и геоэкономической нестабильности 21

Демичева Т.Н. Трудовая миграция в контексте создания условий экономической безопасности современной России 26

Едронова В.Н. Роль финансового мониторинга в обеспечении экономической безопасности России 32

Елагина В.Б. Экономический интерес: теоретический аспект 40

Загайнова Н.Л. Проблемы современной миграции населения в России 46

Загрядская Е.А. Формирование единой правоприменительной практики противодействия легализации доходов, приобретенных преступным путем, как средство обеспечения экономической безопасности России 52

Захаров В.Я., Захаров И.В. Безопасность, устойчивое развитие и регулирование рынков 56

Золотов А.В., Шилов М.Л. Обеспечение обрабатывающих производств необходимым ресурсом труда как требование экономической безопасности России 61

Ирлица С.М. О проблемных вопросах, возникающих при квалификации и привлечении к уголовной ответственности за легализацию (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем 66

Карева А.А. Статистический анализ взаимосвязей величины сельскохозяйственного сектора и объемов его государственной поддержки в странах ВТО 70

Кемаева М.В., Кемаев К.В. Развитие реального сектора экономики как основа обеспечения экономической безопасности РФ 80

Козлова Е.П. Формирование интегрального показателя для оценки уровня устойчивого развития предприятия 85

Лысякова И.И. Экспортный потенциал легковой автопромышленности в России: реалии и перспективы развития 88

Мамкин А.Н. Судебно-бухгалтерская экспертиза: современное состояние и проблемы 94

Мизиковский И.Е. Управленческий контроль учетных цен материалов в целях обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия 99

Мизиковский И.Е., Граница Ю.В. Резервирование как элемент системы обеспечения экономической безопасности организации 103

Нестеров В.И. Офшоризация как угроза финансовой стабильности и национальной безопасности государства 109

Полушкина И.Н., Малявина И.Ю. Необходимость качественной модернизации российской экономики 115

Малявина И.Ю., Полушкина И.Н. Тенденции монополизма в условиях современных мирохозяйственных связей 123

Поташник Я.С. Управление риском инновационной деятельности промышленных предприятий 128

Рузанов А.И., Рузанов П.А. Дифференциация по уровню доходов и проблемы экономической безопасности 134

Санникова И.Н., Рудакова Т.А. Разработка модели риска на уровне региона 138

Сибякин А.Е. Защита инсайдерской информации как средство защиты экономики в России 144

Фетисов В.Д. Безопасность физических лиц как основа безопасности рыночного общества 149

Черногорский С.А., Швецов К.В. Рентоориентированное поведение российских и иностранных инвесторов российской Арктики 156

Яшина Н.И., Прончатова-Рубцова Н.Н., Каленова Ю.С. Оценка бюджетных рисков РФ на основе исполнения доходной части федерального бюджета 166

Ха Ван Хоанг. Место проживания как социальный фактор доступности высшего образования (на примере России и Вьетнама) 173

Секция 2.
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ

Бедный Б.И., Кузенков О.А. О целевой подготовке научно-педагогических работников на основе интегрированных программ второго и третьего уровней высшего образования 176
Буткеева Е.В. Интеграция образовательных организаций на примере сетевого института в сфере ПОД/ФТ 181
Волкова Е.В., Мирхусанова Л.М. Вопросы повышения привлекательности магистерских программ для абитуриентов 183
Гриневич Ю.А. Развитие программ двойных дипломов: преимущества и проблемы реализации 191
Дёмина (Гребенкина) Т.С. Экономический рост и эффект обучения рабочей силы в процессе трудовой деятельности 196
Ерушкина Л.В., Кемаева М.В. Компетентностный подход и активные методы обучения: путь к формированию предпринимательского духа 203
Жегалова М.А. Психологический контракт: важный элемент в отношениях работника и работодателя 210
Жильцова Ю.В. Формирование финансовой грамотности у обучающихся гуманитарных направлений высшей школы 214
Кемаев К.В., Кемаева М.В. О совершенствовании форм внеучебной работы и студенческого самоуправления иностранных студентов в университете Лобачевского на примере реализации проекта «Международный студенческий центр университета Лобачевского» 217
Колосова В.В. Междисциплинарная магистерская программа как стратегический ориентир развития современной системы высшего образования 221
Корнилова А.В. Проблемы манипулирования в педагогической деятельности 225
Марико В.В., Подольская Т.О. Доверие в образовательной организации как индикатор эффективности ее деятельности 227
Маслова К.Н. Внутрифирменное обучение как инструмент развития персонала 231
Мельник Н.М. Эволюционно-деятельностное образование – системообразующий фактор конкурентоспособности 237
Миронос А.А., Бедный Б.И. Новая модель российской аспирантуры в контексте европейских принципов организации программ третьего уровня высшего образования 243
Новикова Е.В., Краснодубская С.В. Повышение конкурентоспособности профессионального образования посредством использования инновационных технологий профориентационной работы в вузе 249
Овчарова Т.Н. Российское образование в международных рейтингах 253
Палеева О.А. Функциональность высшего образования в условиях инновационного общества: ключевые компетенции 257
Перова В.И., Авагян Э.А. Нейросетевое моделирование динамики показателей деятельности регионов РФ в сфере высшего образования 264
Петряков Д.С. Трансформация управленческих технологий в госкорпорации Росатом с целью повышения эффективности 274
Пышкин А.Н. Оценка качества высшего образования в России: нестыковки в системе 280
Сангалова М.Е. Электронное обучение как один из факторов конкурентоспособности образования 285
Фортмюллер Р. Развитие предпринимательских компетенций и введение консультационных центров в рамках проекта ЕС TEMPUS BUSEEG 290
Фортунатова В.А. Гуманитарный концептуализм как внутренний ресурс экономики 296
Шилина И.Ю. Профессиональный стандарт специалиста по финансовому мониторингу (в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма) как основа подготовки кадров в сфере ПОД/ФТ 301

Секция 3.
МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ

Ангелова О.Ю, Дмитриева Е.М. Возможности использования образовательного маркетинга для формирования бренда работодателя предприятий малого и среднего бизнеса 305
Богатырева Л.Г., Едемская С.В. Управление изменениями в операционной деятельности отеля в период экономического кризиса 310
Гуськова И.В., Антюшин М.В. Перспективы развития малого предпринимательства в рамках ЕАЭС 317
Кемаева С.А. Роль аудита учетной политики в обеспечении качества аудиторских услуг 327
Перова В.И., Жарад В. Аль. Нейросетевой анализ динамики развития частного сектора экономики провинций Сирийской Арабской Республики 332
Перова В.И., Горбунова Н.И. Анализ динамики деятельности малых и средних предприятий Нижегородской области с помощью нейронных сетей 339
Радонова А.В. Управление региональными органами социальной защиты на рубеже XX-XXI веков 348
Серебровская Н.Е. Психологические особенности личности современного российского предпринимателя 353
Смирнова Н.В, Уткина И.А. Перспективы развития рынка оконных конструкций России в условиях экономической нестабильности 356
Трифонов Ю.В., Визгунов А.Н. К вопросу анализа связанности видов деятельности многопрофильных предприятий малого и среднего бизнеса 361
Шагбазян Г.В., Аистов А.В. Предпринимательство и институты 367
Шерегов Н.А., Аверьянов А.М., Спорынина С.В. Исследование процессов создания и использования сайтов для малого бизнеса 373

Секция 4.
СТРАТЕГИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Барциц И.А. Пути повышения внешнеэкономического потенциала Республики Абхазия 381
Васильева Л.В. Факторы, определяющие потенциал импортозамещения региона 387
Ефремова М.В., Цветкова И.Ю., Цветков М.А. Современные приоритеты стратегического развития розничной торговли региона 392
Иваньковский С.Л. Воздействие демографических факторов на развитие инновационной экономики региона 398
Кабаева О.Е. Проблемы и перспективы развития логистических центров в РФ 404
Куссый М.Ю. О кризисах в социально-экономических системах 408
Носаков И.В., Носакова Т.В., Валова А.Н. Проектный подход в государственном региональном управлении 416
Осколков И.М. Некоторые факторы благоприятного инвестиционного климата промышленного региона 420
Перова В.И., Назарова Е.А. Нейросетевое моделирование динамики инвестиционной деятельности регионов России 427
Пономарев А.А., Ларионова Н.И. Роль автомобильных дилеров и автомобилестроительных компаний в развитии автомобильного рынка России 436
Саакян А.Г. Перспективы и проблемы импортозамещения в промышленности РФ 442
Серова Н.А. Становление системы муниципального стратегического планирования (на примере муниципалитетов Севера России) 447
Тихий В.И., Сидорова И.Н. Инновационный потенциал регионов Центрального федерального округа 453
Фролов В.Г., Павлова А.А. Локализация промышленного производства как текущий этап стратегии импортозамещения 464
Цыбанев В.Н., Аносов А.В. Проблемы и перспективы развития промышленных предприятий Нижегородской области в новых экономических условиях 468
Шестерикова Н.В. Механизмы государственной поддержки экспортного потенциала отраслей 471

Секция 5.
ФИНАНСОВЫЙ И РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ: ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

Рил Аллард К.Р. ван, Трофимов О.В., Новикова Д.С. Аналитический обзор осуществления инвестиционной деятельности на нефтеперерабатывающих предприятиях (на примере ПАО «ЛУКойл» и ПАО «Газпромнефть-МНПЗ») 477

Балинская К.Н. Экономический рост и развитие атомной отрасли в условиях экономической нестабильности 487

Белкина Д.В. Множественный регрессионный анализ влияния внутренних и внешних факторов на развитие фондового рынка в России 492

Белова Е.В. Импортозамещение как элемент экономического роста (достижения и сложности) 501

Болдыревский П.Б., Кистанова Л.А. Управление инновационной деятельностью в вертикально интегрированных структурах 505

Бочкарев И.Е. О проблемах правового регулирования коллекторской деятельности в Российской Федерации 510

Визгунов А.Н., Визгунов Н.П. Сервисы дистанционного банковского обслуживания – основа для создания безопасной системы информационного взаимодействия между предприятием и его контрагентами 515

Визгунов Ар.Н., Глотов А.А., Трифонов Ю.В. Использование возможностей фондовых рынков разных стран для инвестирования предприятиями временно свободных денежных средств 520

Глушич Н.Г., Лядова Е.В., Удалов А.С., Удалова Н.А. Проблемы экономического роста в условиях импортозамещения в России 525

Егорова А.О., Чуркин А.С., Дубов Н.Н. Динамика развития лёгкой промышленности в России 531

Ефимова Л.А., Макарова С.Д. Экзогенные и эндогенные доходы российского бюджета 537

Жаров В.С. Основы механизма перехода к инновационной экономике 541

Ильичева Н.М. Влияние стандартизации на инновационное развитие экономики 544

Колесова И.В. Виртуальные валюты: классификация и риск-ориентированный подход 548

Малкина М.Ю. Анализ динамики концентрации и однородности банковского сектора РФ в 2008–2015 гг. 552

Малкина М.Ю., Балакин Р.В. Оценка факторов прироста налоговых поступлений в Российской Федерации и ее регионах 561

Маркова С.Е., Перова И.С. Модель диффузии инноваций с учетом ограничений на коэффициенты 568

Мизиковский И.Е., Баженов А.А. Особенности отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности задолженности по налогам и сборам 576

Мичасова О.В., Чердакова Д.М. Анализ устойчивости модели экономического роста Узавы–Лукаса 580

Мурашкин Р.Н. Анализ возможности прогнозирования доходности российских акций на основе модели CAPM с использованием международных фондовых индексов 587

Нестерова Т.А. Использование элементов контроллинга для повышения финансовой устойчивости промышленного предприятия 591

Никулина Н.Н., Шашкина М.Е., Березина С.В. Сущность актуарного оценивания деятельности страховой организации 597

Петров С.С., Кашина О.И. О возможности ранней диагностики кризисных явлений в экономике на основе анализа фундаментальных показателей фондового рынка 602

Петров С.С., Мурашкин Р.Н., Киселева М.В. Исследование влияния дивидендных выплат по акциям российских компаний на динамику их рыночных цен 608

Подчищаева О.В. Функция полезности в актуарных расчётах 614

Пыхтеев Ю.Н., Ефимова Л.А. Фундаментальные факторы валютного курса рубля и приоритеты денежно-кредитной политики Банка России 622

Сильвестрова С.С. Использование теории нечеткой логики в анализе состоятельности компании 627

Федосеева В.А. Региональные банки развития как институт модернизации экономики регионов (субъектов) России 632

Фетисов В.Д. Безопасность физических лиц и финансы 638

Фетисова Т.В., Фетисов В.Д. Финансовый контроль физических лиц 644

Фетисова Т.В. Банкротство физических лиц в условиях экономического кризиса 651

Шашкина М.Е. О государственном стимулировании кредитования банками реального сектора экономики 656
Шилов М.Л. К вопросу об оценке результатов инновационного развития экономики 660
Яшина Н.И., Круглова А.И., Заводская А.О. Сущность, сферы применения и выгоды от внедрения в российскую экономику технологий на основе «блокчейн» 666
Яшин С.Н., Кулыгина Е.Н. Основные направления развития механизма управления инновационной деятельностью предприятий региона в современных условиях 669
Яшин С.Н., Яшина Н.И., Ширяева Ю.С. Метод формирования сравнительного рейтинга промышленных предприятий административно-территориального образования на основе многомерного анализа системы экономических показателей 673

Секция 6.
ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО НЕРАВЕНСТВА

Анисимова И.А., Лаптева М.В., Савичева А.В. Грани больших возможностей – новый дискурс стратегий конкурентоспособности молодежи с инвалидностью: на примере Нижегородского университета Лобачевского 676
Аргунова В.Н. Социокультурный подход к проблеме справедливых и несправедливых неравенств 680
Залесский М.Л., Нацвалова М.Ю., Родина Н.А. Психолого-педагогические аспекты проблемы социального неравенства будущих специалистов 684
Козырьков В.П. Посредственность и талант в контексте социокультурного неравенства 689
Куконков П.И. Неравенства как фактор социальных напряжений: некоторые исследовательские подходы 693
Куликова А.В., Михайлова В.В. Образование как стратегия преодоления социального неравенства 700
Маслихина В.Ю. Динамика межрегионального социального и экономического неравенства в Приволжском федеральном округе 706
Шпилёв Д.А. Миграционный кризис в Германии: новые измерения неравенства 713

Секция 7.
ВЛАСТЬ И БИЗНЕС В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Баранова Н.А. Формирование имиджа политической власти в социальных сетях 718
Ермаков С.А., Ермакова Е.В. Философия бизнеса как основа культуры предпринимательства 723
Краснодубская С.В., Жульева С.А. Мотивация персонала в отечественной и зарубежной практике 727
Любимова М.В., Третьякова Е.Ф. Центры инноваций социальной сферы как ключевой элемент инфраструктуры развития социального предпринимательства 731
Мишенина А.А., Родионова Ю.В. К вопросу о коррупционных преступлениях в сфере здравоохранения 737
Попова В.А. Влияние психологии «окукливания» на актуальные экономические процессы 741

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: РЕГУЛИРОВАНИЕ И КОНКУРЕНЦИЯ

Материалы Десятой Международной
научно-практической конференции

Нижний Новгород, 23–24 июня 2016 г.

Электронная версия

Издательство Нижегородского госуниверситета им. Н.И. Лобачевского
603950, г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23

Формат 60×84 1/8. Уч.-изд. л. 114,2. Усл. печ. л. 87,4. Зак. 1100.

Оригинал-макет подготовлен
Редакционно-издательским управлением ННГУ им. Н.И. Лобачевского
603000, г. Нижний Новгород, ул. Б. Покровская, 37